

口试练习

【适合年级】高华（高年级）

【新闻】另十座商场将加入建屋局应用 提升消费者购物体验

口头报告（两分钟）

题目：你同意建屋局在另外十座商场推出建屋局的应用程序吗？

参考答案	建屋局之前为零售商和消费者推出的两款应用程序获得不错回响。为了提升更多消费者的购物体验和更多商家从中获益，我同意建屋局在另外十座商场推出建屋局的应用程序。（立场+概括说明） 首先，建屋局推出的应用程序提升了消费者的购物体验。（论点）视频中受访的饮料店总监表示每个人都喜欢看手机，顾客在任何一个地方都能使用应用程序扫描就知道有什么促销活动，也知道有什么口味，所以顾客来到店里时已经知道要买什么了，在时间方面缩短了很多。（论据1）此外，用户也能通过应用扫描消费收据，累积积分换取奖励。（论据2）这样既能节省顾客的时间，很快就买到自己要的饮料，也能为顾客节省金钱，无形中提升了他们的购物体验。（解释+扣回立场） 其次，建屋局推出的应用程序让商家获益不浅。（论点）视频中提到饮料店，使用应用程序平台分享最新产品，不到一个月，就吸引不少顾客上门了。受访的饮料店总监表示应用程序给顾客带来便利，能产生一些吸引力，让顾客来店里消费。（论据1）在后港一家开业不久的餐厅，也使用这款应用程序来争取更多客源。餐厅主厨表示：“我们也是想刚好这个地方是比较新，所以我们也是要更多居民知道我们这间店，目前会比较新一点，但是一个星期我们都会有八到十个顾客用这个平台。”（论据2）商家使用建屋局推出的应用程序让更多顾客很快就能获得有关产品的讯息，也被吸引去消费，这样还有哪个商家不愿意使用建屋局推出的应用程序呢？（解释+扣回立场） 最后，建屋局之前推出的应用程序产生了不错的效果。（论点）视频中提到截至去年12月，在16个邻里商场有650名商家以及2万2000名消费者使用这款应用程序，完成了大约42万5000笔交易。（论据）既然有那么多商家和消费者愿意使用这款应用程序，就证明了建屋局推出的应用程序是成功的。（解释） 因此，我认为建屋局推出的应用程序起到了双赢的局面，商家和消费者都从中得到好处，所以应该继续在其他商场推出的应用程序，让更多人受益。（总结）
答题指引	*小心审题，找出关键词语‘商场’和‘推出应用程序’ *仔细聆听对话和细看字幕，找出和话题有关的内容 *决定自己的立场 *根据内容推论出至少三个论点 *复述录像内容为证据来论证论点 *报告时必须有条理，语速、语调要适当

师生讨论（共 3 题）

问题 1: 你在报告中说到“只要顾客使用应用程序，来到店里时已经知道要买什么了，在时间方面缩短了很多。”请你说明这样为什么能缩短时间呢？（伸展/解释澄清）

参考 答案	我认为顾客可以先在家里或办公室使用应用程序来选择要买的饮料，来到店里时，就不需要花时间看餐牌来选择要点什么饮料，这样一来，就能减少点饮料的时间，尤其是在中午用餐时间，店门口排起了长龙时，就不会让其他顾客久等，大大地节省了大家的时间，提升消费者的购物体验。
答题 指引	*针对“为什么能缩短时间”进行分析 *根据个人的生活经验加以拓展解说

问题 2: 为什么你会认为商家使用应用程序让更多顾客很快获得产品的讯息，被吸引去消费，商家就愿意使用这款应用程序呢？（拓展）

参考 答案	既然顾客能从应用程序的平台中很快地获得产品的讯息，也就表示商家可以省下一笔可观的广告费，不必请员工分发传单，挂布条等的宣传方式。此外，顾客很快就能获得产品的讯息也就是说顾客在很短的时间内就能认识产品，达到宣传效果。最后，顾客多了，营业额也增加了，商家也赚到更多的钱了。商家当然就愿意使用这款应用程序了。
答题 指引	*针对“为什么”进行分析 *根据个人生活经验加以说明

问题 3: 除了建屋局推出的应用程序，你认为还有什么方法让商家吸引顾客上门消费呢？（创意）

参考 答案	除了建屋局推出的应用程序，我认为商家本身也应该想一些方法来吸引顾客上门消费。现今最有效的方法之一就是利用社交媒体进行宣传了。许多商家都有 IG 或脸书的账号，让顾客随时都可以获得有关产品的讯息，能起着不错的宣传效果。此外，商家也别忘了没有经常上网或没有社交媒体账号的国人，尤其是乐龄人士。商家可以到乐龄人士活动的场所去进行宣传，例如乐龄俱乐部。商家可以到那里去派送免费的产品给他们，并送上购物礼券，让他们的子女带他们去店里购买产品。这样，不只能做善事回馈社会，也能扩大顾客群。何乐而不为呢？
答题 指引	*针对“什么方法”作答 *能根据个人经验举例加以说明