

柚香傳情產業創生社群 - 課群開設 - 課群會議

活動時間	110 年 8 月 26 日星期四 19:00~21:00 110 年 10 月 7 日星期四 19:00~21:00
活動地點	會展活動管理系 線上網址 https://meet.google.com/nnk-refi-rur
主持人	蔡顯榮
活動內容	<ul style="list-style-type: none">● 活動進行方式與內容 <p>延續第一期(2020 年)及第二期上半年(2021 年 2 月~7 月)協助將過季的柚子製作成柚香清潔，並思考仰賴花蓮地區的好山好水觀光資源，規畫系列主題遊程，帶動大台北地區具社會影響力的 CSR 企業、公益社團或組織，前往本計畫實踐場域，以親眼看、親手做的方式，體驗花蓮偏鄉產業的地理條件，進而誘發其經濟行為。於是開設如何激勵或獎勵企業之遊程、如何運用媒體廣告進行傳播之平台、如何設計在交通食宿上都具主體性之遊程，乃是本期課群重心。</p> <p>再者，隨著中秋節的到來，花蓮鶴岡地區柚子已陸續採收、行銷，第二期的 USR 產業創生計畫在實踐場域的活動也將告一段落，回顧這一期(2021 年)與上一期(2020 年)的差異在於：第一期著重在將柚子轉型成柚香清潔劑，而第二期除延續柚香清潔劑製作外，更著重在柚香清潔劑的行銷，團隊透過海報、貼標、紙箱、網頁等設計，提升柚子、柚香清潔劑的品牌形象，此外第二期開始引導花蓮地方青年投入 USR 產業創生計畫，地方青年可以運用自身專業-商業及資訊技能，為在地農產品行銷推廣盡一份心力，此作為讓地方長輩大表認同，包含鶴岡村余新德村長、鶴岡國小游可如校長，及社區發展協會、梧撓部落、屋拉力部落等地方人士，都認同地方青年應該更關心自己故鄉、愛自己故鄉。</p> <p>於是，本計畫在暑假的實踐場域活動告一段落後，邀集本計畫顧問、團隊核心學生、地方青年代表，以會議方式對核心成員進行指導，以為豐富學生多元學習管道，使其能進行自主、跨領域學習，並透過實作、社會實踐及移地學習等行動學習理念，藉以養成主動思考、社會關懷態度，以及問題解決能。</p> <p>本學期課群會議規畫二次，分別是在暑假實踐場域活動告一段落前的 8 月 26 日，受疫情影響採用線上會議方式進行，集合本計畫顧問、團隊核心學</p>

生、地方青年代表，在線上網址 <https://meet.google.com/nnk-refi-rur>，研議本計畫第二期執行成效。並於 10 月 7 日新學期開始，針對新學期課程的搭配，召開第二次課群會議，邀請本計畫顧問提供課群規劃的修正意見，並請團隊核心學生發表看法，以為後續執行本計畫之依據。

- 重點與助益

延續第二期上半年(2021 年 2 月~7 月)課群會議之討論，偏鄉產業創生工作，不能僅是將偏鄉產業產品創造出來，還必需透過推廣、行銷的方式讓世人知道這個偏鄉產業產品的存在。於是今年夏天團隊學生鶴岡文旦打造轉形商品，延用第一期(2020 年)計畫精神，將柚子經由清洗、削皮、浸泡酒精、混以發泡劑及甘油，製作成柚香清潔劑，並協助地方農民建立 FB 粉絲專頁，將此柚香清潔劑經由網路行銷方式推播社會大眾。

於是，本課群在 109 學年度第 2 學期實施前規劃在四展二 1「企業獎勵旅遊」、四展三 A「會展活動廣告與傳播溝通」、四開二 1「主題旅遊」等課程，結合花蓮縣瑞穗鄉鶴岡部落資源，包含善用「鶴岡國小」教學設施、「社區部落」地方耆老、「農業產銷班」產業技術，透過培力課程規劃與訓練，讓學生瞭解阿美族及布農族的地方文化原素，並參與原民節慶活動參與及地方踏踩關懷，觸動自身所學的「企業獎勵旅遊」潛意識，開始構思地方文化與商務活動的關連性，期間還會進行柚農產銷調研及在地遊程規劃，搭配顧問團隊的商業技能傳授，經由社群經營與議題傳銷方式，讓計劃執行起來更能產生綜效。

其中四展二 1「企業獎勵旅遊」、四展三 A「會展活動廣告與傳播溝通」二課程已順利在 109 學年度修習完畢，而四開二 1「主題旅遊」課程原規劃在 110 學年第 1 學期修習，但計畫顧問在評估團隊學生今夏執行計畫後，深覺「領隊與導遊實務」課程更符合團隊學生之所需，於是變更課群內容原先的「主題旅遊」課程，為「領隊與導遊實務」課程，讓學生將企業商務行為與獎勵旅遊規劃串接，發揮會展產業的一比九經濟效益功能。

活動回饋
與成效

- 與會人員意見與回饋

◎第一次會議，8 月 26 日 19:00~21:00

線上網址 <https://meet.google.com/nnk-refi-rur>，本次會議主要是再次檢視「大學社會責任 USR 彈性課程開程計畫書」的申請內容，計畫書內容說明如下：

1. 課群名稱：柚香傳情產業創生實踐課群

2. 課程名稱：109 學年度第 2 學期之在四展二 1「企業獎勵旅遊」、四展三 A「會展活動廣告與傳播溝通」已修習完畢，而原 110 學年度第 1 學期需修習之四開二 1「主題旅遊」課程，則評估團隊學生今夏執行效益及需要，認為「領隊與導遊實務」課程更符合團隊學生之所需，建議調整原「主題旅遊」課程為「領隊與導遊實務」課程。其「領隊與導遊實務」課程的指標項目及評量方式接續說明如下：

3. 「領隊與導遊實務」指標項目及評量方式

指標類別	指標項目	成效評量方式
質化指標	1. 學生具倫理與人文關懷力	受服務單位感謝狀
	2. 學生具主題旅遊的實務實作能力	學習證明、遊程規劃報告
量化指標	1. 學生出席率	需滿足課程 1/3 以上在實踐場場上課
	2. 學生學習單填答	需填寫期初、期中、期末三次學習單
	3. 學習滿意度填答	需達 3.75 分以上
	4. 教師課群教案電子檔	一份

4. 出席人員意見整理

威典展覽公司邱志豪副總表示，109 學年度第 2 學期的「企業獎勵旅遊」、「會展活動廣告與傳播溝通」等課程，能符合計畫的期待，尤其課群中理論與實際能並行，同時豐富學生多元學習管道，使其能進行自主、跨領域學習，並透過實作、社會實踐及移地學習等行動學習理念，藉以養成主動思考、社會關懷態度，以及問題解決能，很值得其他相關 USR 計畫仿效。此外在網路行銷上，團隊研發 line 貼圖來作贈品或文旦行銷意象是不錯的想法，團隊可以思考那些 line 貼圖具有時事梗、平常會用到的文字，讓大家會產生共鳴，有時可以不只一個版本，這些構一旦落實，對本計畫的執行及學生能力的提升具有一定的價值，值得核心團隊去思考並執行。

台灣連鎖加盟協會柯建斌副秘書長表示，課群中構思地方踩踏，充份瞭解到疫情對柚子銷售的重大影響，地方青年能快速找到替代方案，將柚子加工改造製造成清潔劑、洗手乳等等，將這些副產品以年節送禮的模式增加銷售率，並經由網路行銷工作，將大學的產銷理論實際運作於本計畫中，讓參與此次活動的大學生及地方青年，都能學習會展活動的本職學技能，是很不

錯的合作方案，自己未來會多投入這樣的計畫，協助蔡教授共同把地方創生工作給落實了，也算是一個很好的輔導教案。

台灣連鎖加盟協會羅欣怡專員表示，課群計畫中提及實踐場域是在花蓮縣瑞穗鄉鶴岡村，該村主要聯絡人為余新德村長、游可如校長、余信億先生、何碧貞女士等人，這些人士對地方很熱心，也鼓勵在都會的部落青年返鄉服務，如果課群中設計更多的導遊領隊課程，讓學生修習，再讓學生發揮影響力間接觸及地方青年運用導遊領隊技能返鄉服務，更有助於計畫中偏鄉產業創生的精神，至於是「主題旅遊」好，還是「領隊與導遊實務」，則請計畫主持人視學校資源評估如何開課、讓學生選課。

英特內軟體股份有限公司邱馨慧經理表示，計畫主持人蔡顯榮老師去年在執行這計畫已經有很好的基礎，今年因疫情順勢帶動花蓮四維高中師生投入 USR 計畫，讓計畫得以在受疫情影響最小範圍內繼續執行，是過去累積的資源得以發揮，更是今年虛實整合、虛實融合的契機，我看到蔡顯榮老師已開始在「企業獎勵旅遊」、「會展活動廣告與傳播溝通」等課程中，訓練學生架設 FB 粉絲專頁，起步是對了，希望能延續下去，同時我認同瑪思活動公司彭鼎堯總經理應開設「領隊與導遊實務」課程的構想，畢竟花蓮好山好水，要帶動大台北地區具社會影響力的 CSR 企業、公益社團或組織，前往計畫實踐場域，以親眼看、親手做的方式，體驗花蓮偏鄉產業的地理條件，就要讓學生有「領隊與導遊實務」技能。

◎第二次會議，10月7日 19:00~21:00

本次會議主要是再次檢視「大學社會責任 USR 彈性課程開程計畫書」的申請內容，尤其是原 110 學年度第 1 學期需修習之四開二 1「主題旅遊」課程，經計畫顧問在 8 月 26 日評估團隊學生今夏執行效益及需要，認為「領隊與導遊實務」課程更符合團隊學生之所需，而修訂課群中之「主題旅遊」課程為「領隊與導遊實務」課程。

1. 計畫之問題意識與重要性

延續第一期之計畫精神，本計畫持續朝實踐 USR「產業鏈結與經濟永續」議題與聯合國永續發展目標努力，其目標 8：「促進持久、包容和可持續經濟增長，促進充分的生產性就業和人人獲得體面工作」之 8.9「到 2030 年，制定和執行推廣可持續旅遊的政策，以創造就業機會，促進地方文化和產品」，及目標 11：「建設包容、安全、有抵御災害能力和可持續的城市和

人類住區」之 11.a 「通過加強國家和區域發展規劃，支持在城市、近郊和農村地區之間建立積極的經濟、社會和環境聯繫」，仍是本期計畫之重點。

「鶴岡文旦」知名度雖不如台灣西部的麻豆文旦、斗六文旦，但果肉香甜程度完全不輸西部的文旦，可惜因為位處偏鄉、多數自產自銷、部落行銷能力不足，只有每到中秋節前才喚起國人對「鶴岡」的深沈記憶，但這對部落發展及經濟條件改善有限。另外其鶴岡鄉的阿美族原住民文化，及卓溪鄉的布農族文化，是國家重要文化資產，經常是台灣向全球各地推廣會展經濟時的重要媒介，如世大運、城市論壇、國際商展…的開幕活動都能看到他們的風采，是會展從業人員必需認知的產業知識。

2. 計畫之執內涵

(1)課群名稱：柚香傳情產業創生實踐課群

(2)課程名稱：109 學年度第 2 學期之在四展二 1「企業獎勵旅遊」、四展三 A「會展活動廣告與傳播溝通」已執行，110 學年度第 1 學期之四開二 1「領隊與導遊實務」執行中。

(3)課群宗旨

透過計畫中的實踐場域來帶動「鶴岡國小」師生與家長，及部落青年在產銷能力的創意發想為目標，發揚本效「德霖學子、霖霖社會」的辦學宗旨，並導入「善盡社會責任面向-推動大學社會責任」面向，讓學生在面對社會議題時，可以落實學生「看見／觀察→思惟／反思→行動／實踐→多元敘事呈現」的學習軌跡。

(4)執行場域

已協調「鶴岡國小」游可如校長、鶴岡村余新德村長、梧撓部落何碧貞女士、屋拉力部落余信億先生，樂意提供教室空間、特色生活空間、寢居飲食空間，並支援地方耆老及業界教師蒞臨授課，並協調「鶴岡社區營造協會」提供鶴岡文旦地方踩踏空間、阿美文化體驗空間、寢居飲食空間，亦能支援地方仕紳、發展協會產銷班成員蒞臨指導。

3. 計畫效益

(1)已連結會展系「企業獎勵旅遊」課程，並鼓勵學生跨修進修部及休閒系相關課程，及籌組大二學生為工作團隊，辦理團隊共識會議，研擬營隊活動主題。

(2)運用會展系「會展活動廣告與傳播溝通」課程，將工作團隊與與鶴岡國

小、鶴岡社區發展協會、梧撓部落、屋拉力部落等地方人士連結，召開工作會議，運用地方資源深入瞭解地方產業創生方向。

(3)執行多項 USR 計畫活動，與部落居民建立互信、互助的基礎，推廣其農特產品、創造旅遊商機、推展文化經濟，包含：架設網部粉絲專頁，邀請部落客寫文，增加媒體亮點，帶動網路經濟等。

4. 出席人員意見整理

威典展覽公司邱志豪副總表示，呼應鶴岡國小游可如校長的部落小旅行構想表示，事實上學生家長既然普遍是柚農，USR 團隊訪談這些家長，可以發掘許多與柚子相關的故事題材，不論是放在社群網頁上，或於在此次柚農行銷的柚箱裡，都是很好促進柚子產銷的亮點，也可以達到與其他柚農的產品區隔。畢竟這一波疫情來的凶猛，很多產業都受了影響，服務業受影響尤其嚴重，會展業更是服務業的重災區，偏鄉地區人士剛好可以運用這一波疫情建設網路行銷平台，拉近與台北都會區的網路距離，在網路行銷勢不可擋的當下，關於課群中的「企業獎勵旅遊」、「會展活動廣告與傳播溝通」、「領隊與導遊實務」等課程，要能結合線上教學，乃至於變成實際的網路平台，值得我們深思，期待今年的 USR 計畫成果有不同於去年的另闢成效。

瑪思整合行銷總經理彭鼎堯表示，記得上次會議(8月26日)我建議調整課群中的「主題旅遊」課程為「領隊與導遊實務」課程，計畫主持人蔡顯榮老師立馬修正，這樣的辦事效能實在令人佩服。以自己是活動籌辦的過來人經驗分享，原訂計畫團隊要在八月豐年祭時透過網路創造議題，進一步發酵成為柚香產品的網路行銷利器，可惜因疫情無法實踐，但沒關係我們的活動規劃能力訓練仍繼續進行，這就是會展從業人員變與不變，一變瞬息萬變的職人精神所在。我想鶴岡地區是阿美部落，有許多阿美原住民題材，包含阿美族歌舞、語言、建築、習俗等文化內涵，都值得 USR 團隊去發掘、推廣，這都需要透過「領隊與導遊實務」課程去訓練、去栽培，進而影響地方青年去造成一番留根於部落的技能。

台灣連鎖加盟協會柯建斌副秘書長表示，看到課群的計畫書能仰賴花蓮地區的好山好水觀光資源，透過企業獎勵旅遊、領隊與導遊實務等課程，規畫系列主題遊程，進而誘發其經濟行為，這點很符合會展職人的精神，我個人在公協會服務就是以這個理念在從事我的職業及志業，試想如果這個課群計畫能夠開發出一個好的激勵或獎勵企業之遊程，那是多麼令人期待的一件

事，如果還能透過媒體廣告加以傳播，那效益將會更大，我個人也很樂意在計畫執行過程中，與學生前往實踐場域-花蓮，真實感受學生的成長過程，必要的時候可以導入公協會資源，讓本計畫的效益更強化展現。再者，在疫情當下或許計畫執行起來沒有原來預期中的好，但有轉就有變，課程是死的，人是活動，運用這一波疫情時機，磨合計畫中團隊的應變力、整合力、危機處理力，是很難得的機會教育，我會認真考慮疫情後的聘用條件，優先錄取這樣的學生大四來實習，我相信在這一波疫情下仍不斷學習的學生，一定是疫情後的走在前段的年輕人。

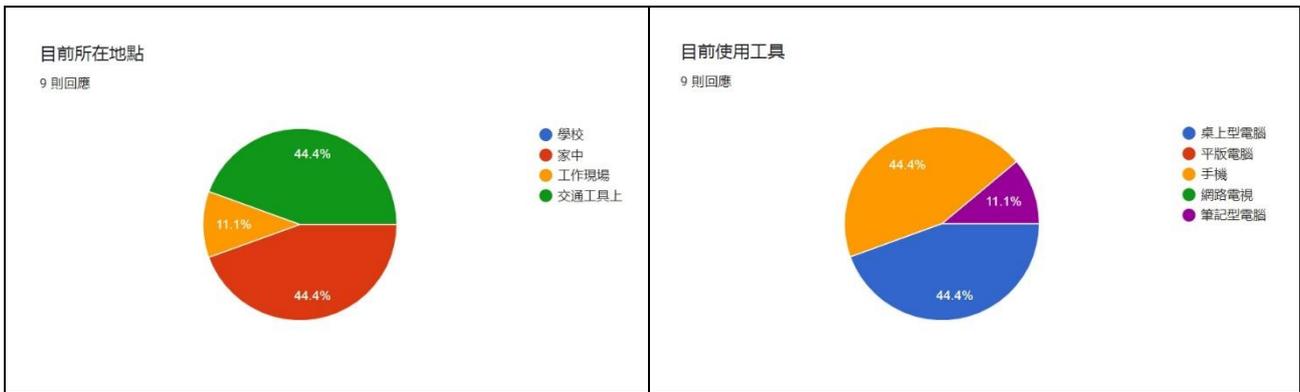
英特內軟體股份有限公司邱馨慧經理表示，自己是從事電商工作，這一波疫情我成了受益者，因為平常不上網路平台購物的人這陣子都上網了，既然上網了，原本 USR 計畫想要繼續執行下去，非上網不可，這就是趨勢。在課群計畫書中我看到了「企業獎勵旅遊」、「會展活動廣告與傳播溝通」、「領隊與導遊實務」等課程，這些課程主要是實體操作，很重要沒錯，但面對疫情當下計畫仍要有因應線上的心理準備，讓計畫得以在受疫情影響最小範圍內繼續執行，建議虛實整合、虛實融合的相互搭配，建議課程在執行過程中仍要構思如何運用線上資源，今年 FB 粉絲專頁的建置就是很好的突破，試想若沒有 FB 粉絲專頁、沒有 LINE 社群，今年計畫執行成效將會很差，而學生將也失去了跨領域電商學習。

活動剪影

08月26日星期四 19:00~21:00

The screenshot displays a Zoom meeting interface. On the left, a grid of video thumbnails shows several participants. A chat window is open in the center, displaying messages from participants, including a link to a survey form: <https://forms.gle/BXMUSRW85wbMFZcC6>. On the right, a pie chart titled '身份' (Identity) shows the distribution of participants: 44.4% (orange), 22.2% (green), 11.1% (blue), and 22.2% (red). A legend indicates the categories: 本校學生 (blue), 外校學生 (red), 企業人士 (orange), and 教師 (green).

身份	百分比
本校學生	11.1%
外校學生	22.2%
企業人士	44.4%
教師	22.2%



8 月 26 日，威典展覽公司副總邱志豪、台灣連鎖加盟協會副秘書長柯建斌、英特內軟體股份有限公司邱馨慧經理等三位計畫顧問，以及台灣連鎖加盟協會羅欣怡專員、花蓮四維高中朱志騰主任，及學生代表們，共同商討新學期的課群內容。及其出席百分比統計。

10 月 07 日星期四 19:00~21:00



計畫主持人蔡顯榮針對課群中之「主題旅遊」調整為「領隊與導遊實務」，向與會業師進行說明。

威典展覽公司副總邱志豪認為課程要能結合線上教學，乃至於變成實際的網路平台，期待今年的 USR 計畫成果有不同於去年。