

柚香傳情產業創生計畫 -微學分開設-展覽會顧客關係管理

活動時間	111年4月21日星期四 09:00~13:00, 4月26日星期二 12:00~16:00
活動地點	會展 304 教室
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>本計畫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。並為執行 111 年度高教深耕計畫-辦理「善盡社會責任面向-推動大學社會責任」之「偏鄉創生之柚香傳情產業創生」計畫，擬以會展活動管理系學生為基底，輔以休閒系學生為新生團隊，進行「柚香傳情產業創生延伸技能 3」的微學分培養，以建立大範圍的會展活動能力。</p> <p>由會展系蔡顯榮教師規劃，邀請香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑，講述「展覽會顧客關係管理」6 小時等系列課程。期待透過此培力課程規劃與訓練，讓學生瞭解充份運用自身所學，開始構思地方文化與商務活動的關連性，並在網路上帶動人氣，激勵學生學習成就，也為「偏鄉創生之柚香傳情產業創生」計畫建立紮實的網路影響力。</p> ● 重點與助益 <p>偏鄉產業創生工作，不能僅是將偏鄉產業產品、服務創造出來，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、服務的存在。例如 花蓮地區有很多農特產品，觀光旅遊資源亦相當豐富，但是這些好山、好水、好產品如果不能轉換成產品或服務，就不具經濟價值，即便轉換成產品或服務有了經濟價值，如果没有好的行銷管道，其創生工作亦是事倍功半。</p> <p>延續前次在三月份邀請楊宗錦業師的「線上社群經營與行銷」課程，及四月份邀請陳曉君業師的「網路媒體文宣實作」課程，此次微學課程著更加重在讓會展系 USR 團隊學生明白位處偏遠地區的農特產品或服務，要如何透過展覽會的方式進行推銷或行銷。在第二期的微學分課程中，團隊學生明白偏遠地區農特產品或服務的推廣，不能僅仰賴平面媒體、廣播媒體、電視媒體，對於現今較夯網路媒體工具，已經可經由官網、部落客、</p>

	<p>FB 等工具快速傳播，加上近幾年掀起的網路商店、直播主乃至於潮品牌的小眾經營模式，雖說小眾但匯集的人氣已不容小嘍，且顧客的忠誠度之高、回購力之強，令人重視，這也是本次邀請香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑，講述「展覽會顧客關係管理」等系列課程的主要目的。</p> <p>講師以豐富的業界資歷，輔以自身過來人視角、貼近年輕人的學習需要，讓學生瞭解充份運用自身所學，開始構思地方文化與商務活動的關連性，並在網路上帶動人氣，激勵學生學習成就，使學生進一步在課外環境中、以次文化的方式學習，並回顧前一期 USR 微學分課程的基礎知識，包含網路直播主技巧、網路商店經營實務、線上潮牌活動創意構思等，在此習得進一步學習的進階課程，以建構紮實的網路影響力及籌辦展覽會的能力，以推進偏鄉產業創生的實蹟。</p>
<p>活動回饋 與成效</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 與會人員意見與回饋 <p>周同學表示，這次香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑分享進入職場時的經歷，像廣告行銷需時常觀察時勢，且注意有哪些熱門的話題，融入自己的工作，圖文作家加入九天玄女元素去吸引人群，自造熱門的話題，在未來職場中也需要注意，選擇的工作是否能維持熱情，在職場時學習到哪些經驗，畢竟每個人在職場中學習的經驗和觀點都不同，而我習慣去觀察這些人為什麼會有這些想法，會在什麼場合做出什麼行動，基本上我是一個口令一個動作直線思考的人，而我需要加強的是溝通和應對能力，未來進入職場要如何做出舉一反三，在未來要做到彈性思考，是未來我需學習的地方。</p> <p>涂同學表示，透過這次劉副理的分享我才真的了解到何謂行行出狀元，劉副理說他也曾在百貨公司做行銷活動企劃，而行銷企劃包含活動、會議、電商等等，這一個方向是未來的趨勢、發展的方向也比較多元化，要我們可以好好利用這一次的實習機會去好好磨練、精進自己的技術，我也覺得學姊說的很有道理，因為我高中就讀資處科，所以對文書作業其實算有概念，而我鬼點子也蠻多的，說不定這一份實習工作也很適合我，我會努力尋找實習，並且朝這個方向努力。</p> <p>陳同學表示，這次課程講師一反過去只在台上講課的傳統，在第二次課程時要我們分組進行簡報，然後他現場指導改正，為了這簡報我們製作了 PPT，講師先針對 PPT 內容進行書面修改，再於實際簡報當天進行口頭指導，為此我們特別運用週二下午先跟老師討論，再把修正內容進行修改，</p>

於4月26日上課時實際報告完整版內容，過程十分緊湊、也十分緊張，在最後的QA過程中，講師跟我們分享大四實習的心態，他要我們以有興趣的部分去做挑選，因為如果沒有興趣會讓這一年很痛苦也不希望我們去浪費一年的時間去做我們不想做的事情，也跟我們很多建議該怎麼去挑選實習，還有講師親身的經歷讓我覺得這都是我們值得去學習的，選擇實習即將進入尾聲所以我也時候要下決定了。

金同學表示，今天香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑姐和我們享了很多籌辦展覽會的意見，他也很鼓勵我們往行銷或是設計的部分發展，告訴我們這對未來的發展非常加分，不過一聽劉副理告訴我們的建議，就知道他真的是一位很專業在辦專業展人，因為他說他全球最大的會展公司台灣分公司任職，在那邊常常有很多不同的大型展覽會活動，在分組簡報過程中劉副理一眼就能看出我們的簡報那裡不對，真的非常厲害，也謝謝老師安排了這位業師給我們對談，如果能更早和這位業師一起討論活動的話，一定會更好，看到劉副理就感覺他是散發著很厲害的感覺，一定是一位工作能力很強的工作人員，經過這次對談，相信對未來實習及展覽會的瞭解有大足的進展，非常謝謝蔡老如此安排。

活動剪影



4月21日，香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑，以過來人身份，講述「展覽會顧客關係管理」系列課程，期待學生能將課堂所學應用在USR「偏鄉創生之柚香傳情產業創生」計畫中。

課堂上學生與劉其傑副理近距離QA，將此培力課程規劃與訓練，帶給學生瞭解要充份運用自身所學去構思地方文化與商務活動的關連性，並在網路上帶動人氣。



4月26日，劉其傑副理安排學生簡報橋段，訓練學生以 case study 的方式進行模擬，並從中指導對應話術、口條，以及遇到危機事件該如何調處。



學生分組簡報後，再由劉其傑副理上台進行綜合說明，內容提及因應數位時代的演變，會展從業人員也要與時俱進，對於線上展覽、籌辦展覽的科技應用都要加以學習，才能面對未來展覽會快速變遷的局勢。