

## 柚香傳情產業創生計畫 -微學分開設-線上潮牌創意構思

活動時間	110 年 10 月 8 日星期五，及 15 日星期五，09:00~12:00
活動地點	會展 201 教室
主持人	蔡顯榮
活動內容	<ul style="list-style-type: none"><li>● 活動進行方式與內容 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 110 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，進行「柚香傳情產業創生延伸技能 2」的微學分培養，以建立大範圍的會展活動能力。 由會展系蔡顯榮教師規劃，邀請捷喜多媒體數位股份有限公司 周玲如執行長，以過來人身份，可以貼近年輕人的學習需要，講述「線上潮牌活動創意構思」6 小時，同時進行校外教學 4 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。</li><li>● 重點與助益 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。 過去對於位處偏遠地區的農特產品或服務要進行推銷或行銷，僅能仰賴平面媒體、廣播媒體、電視媒體，有了網路媒體後行銷工作已經可以經由官網、部落客、FB 等工具快速傳播，近幾年更掀起一陣網路商店、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亦不可小噓，且顧客的忠誠度之高、回購力之強，令人重視。但是這樣符合潮流的傳播工具，實難成為一般大學的必修課程，理由是現實環境發展快速、理論架構還不完整，師資多是現實環境的達人、不具高深學歷</li></ul>

或職等，於是乎學生必需在課外環境中、以次文化的方式學習。

● 與會人員意見與回饋

本次微學分課程以「潮牌活動創意構思」及「線上資源串連」二個議題進行，及校外訪「文創商品觀察及調研」，在課堂講授後進行 QA 討論，並撰寫學習回饋單，茲整理學生的回饋內容如下：

◎對於本課程請描述最棒的「案例」或「故事」

在松菸辦的球鞋市集活動，吸引到許多現場消費者，有著球鞋網美牆，排隊人潮眾多。

今天有講鞋子市集辦在松菸並且邀請網路名人來主持活動以及訪問，讓整個活動串連起來如何成立除了自己本身品牌之外的平台

潮鞋市集

球鞋市集

在松菸辦的活動

他們在松菸辦的活動很成功，吸引很多人來排隊，把入口放的很特別，進去還有很多鞋子可以拍照，成功引起許多人的注意

球鞋特賣會

今天很多次引用魷魚遊戲的案例

藝人 網紅 各個平台的合作

阿鑫從工讀變正職現在還小有名氣

就是換鞋，他第一雙鞋是穿到畢業在換 6000 的鞋對我來說有點貴但每個人的喜愛都不同

如何成功創造自己的印象，例：球鞋市集

透過品牌及藝人的能力就可辦出鞋展展

潮球鞋市集

你們描述到你們用網路宣傳的方式，然後觸及曝光率，然後你們舉辦了活動，就引來很多人的興趣而參加

◎對於本課程請用 200 字描述學習收穫與心得

今天學到了行銷裡面其實有很多需要注意的而不是像看到的那麼簡單，雖然主要籌劃者只有少數人但後面的後援卻是非常足夠的，這也讓我知道了行銷的不易，對這方面也了解了許多。

自己本身也會跟著潮流去打扮自己，但價錢往往都是一個關鍵，所以我覺得有關於潮流品牌應該要往消費者能夠接受的價格去發展，不僅有潮流的趨勢又結合著人人都可以駕馭，這堂課讓我的啟發是這樣，用一個有潮流又平價的方式去吸引大家的關注

本來就對鞋子有滿多關心 雖然沒有能力能買那麼多球鞋 但很常在網路上關注鞋子的消息 出了什麼新款等等 甚至加入 line 社群大家一起討論鞋子 今天的課程讓我知道這些今天的課程讓我知道這些活動大概是怎麼設計 跟一些背後的想法 也覺得 JUKSY 團隊很厲害 活動處理都很快 還能得到這麼好的結果 這次課程內容我覺得非常有趣好玩 一點都不會無聊 講師敘述的也非常清楚

辦一個活動需要以現在熱門的話題，吸引大家點閱，在撰寫編輯文章時能用一句話寫出讓人想看，視覺藝術，怎麼設計，把自己想行銷的東西，趁活動推廣出去，或是請藝人推廣，聽完這次演講很有興趣會讓我想去這家公司實習

還不錯

活動回饋  
與成效

今天的課程裡學習到了怎麼經營一場活動，從怎麼定位自己品牌的位置，然後鎖定自己的客群，安排好活動怎麼去跟觀眾去互動，以及邀請名人過來合作，還有後面活動結束後的影片，想辦法再讓自己的品牌曝光度更高。

之前有看過街星的文章，今天再次更加的瞭解街星，瞭解了平台之間的合作，瞭解了街星有在運營著哪些企劃，像是網路影片、文章等。也瞭解了要完成一場活動後面需要多少人的付出，才能夠打一場漂亮的勝仗。創意真的很重要，一樣東西都不知道可以流行多久就有可能會被淘汰。每天都需要知道最近流行著什麼新的電視劇、服裝，才能夠寫出讀者需要的文章。

我覺得今天的演講很棒 上課的過程也很開心很有趣 這次的課程學到了很多 很有收穫 只要肯努力一定也可以成功 也學到了很多策劃活動的技巧還有如何吸引到更多的客群！真是很有收穫的一堂課！

我的心得就是今天知道了 **juksy** 老闆喜愛公仔和超跑和了解到了這是大多是男性女性偏少（收藏鞋子，核心價值和其他各個方向的資訊，還有辦活動需要有目的地，人（影響力的，品牌，鞋，行銷，文宣，人潮，故事，錢，贊助商後面還有編輯文章，也了解知道怎麼解決負評的

在上禮拜學習了什麼是好的文案以及圖片的排版，在這個禮拜卻排了成功的案例讓我們參考，從這個課程安排可以看出學校方面的用心，兩個課程是有連結性的，也可以更好的幫助我們成長，收益很大，對於想要創業的人會非常有幫助

今天受邀參與這個課程，雖然有點小遲到但是收穫還是挺豐富的。

每個人都有特定喜歡的東西，而那東西一定會有許多人喜歡，只是缺少個機會讓喜歡那些東西的人聚集起來，而街星辦了潮球鞋市集，吸引人大批喜歡潮球鞋的人們，那是一場十分成功的活動，光是此事就值得讓我們學習，我們學校如果找到吸引人的點，必定能吸引更多的學弟妹加入這堂課程讓我學到，我們可以藉由拍影片，拍廣告，或是製作抖音，來讓大家先認識我們的產品、及球鞋時尚，然後觸及曝光率後，就會吸引大家來看。我覺得這方法還不錯！

◎對於本課程請用一句話來描述學習收穫與心得

行銷是環環緊扣的

辦活動的過程中會有許多突發狀況所以我們要有隨機應變的能力

品牌

如何行銷自己的公司

潮流

利用現在流行的東西

創意 想像力

潮流

潮流和微創意，靠北

潮流的更動很快

如何簡潔一句話就表達出要推銷的商品，吸引目光

潮流帶來影響力

潮流時尚

活動剪影



到課同學需先簽到，課程結束後簽退



主持人蔡顯榮說明課程目標，同時介紹講者



邀請捷喜多媒體數位股份有限公司 周玲如執行長，主講線上潮牌創意構思議題。



學生上台進行QA，並發表學習心得



課程同步受理學生以線上教學方式遠距學習



主講者與現場同學合影(不含線上同學)