

柚香傳情產業創生社群 - 教師成長社群-方案的啟動與知能建立

活動時間	109年7月16日星期四 08:30~7月17日星期五 16:30
活動地點	宏國德霖科技大學 會展館 301 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 本社群是執行「USR 偏鄉創生之柚香傳情產業創生」計畫，所組織的教師成長社群，期待經由「地方調研與蹲點」、「活動反思與教案撰寫」等過程，教師彼此發想與企劃、活動執行與反饋、對教案的共觀與備課，啟動未來教學融入USR精神，開設「參展實務」、「蜂產品的開發與應用」、「休閒實務訓練」等USR計畫之實踐課群，及「人因空間設計」、「網路概論」、「景觀工程與設計實務」等USR計畫之微學分課程開設，以利未來學生投入柚香傳情產業創生工作時，有更好的技能可以對應其所面臨之問題，進一步提升學生未來面對職場的即戰力。 社群活動可分為三段落來進行。本次研習是第一場活動，邀請優事資訊科技股份有限公司陳文欽總監業師經驗分享，是為靜態研習，7月16、17日二天共計12小時。研習內容包含： 第一課，社群電商概論與練習，認識電商社群和趨勢，玩轉的銷售力。 第二課，FB 粉絲團實戰，設計粉專封面/LOGO、照片、撰寫行銷故事。 第三課，行銷活動設計，柚子行銷活動。 第四課，驗收與成果發表，以微電影方式呈現。● 重點與助益 研習從本社群成立的初衷開始，緣起於花蓮鶴岡鄉為行政院所列之「原鄉」，資料顯示鄉內青年外移、人口老化，使地方無法有靈感或動力乃至於人力去從事產業創生工作。計畫主持人長期觀察此地方發展，認為「人才」是產業發展的重心，而「鶴岡國小」是鶴岡社區的精神文化中心，全校學生約20位，該校的校長及老師經常是社區活動的智庫，學生家長則半數以上是文旦柚果農，先前調研討論顯示，該部落要從事地方創生工作，可從「鶴岡國小」開始，透過服務接軌地方活動已經是社區的共識。

於是本社群藉由企業資源的導入來活化該社區的產業發展，例如：教育部大學社會責任(USR)計畫辦公室、臺灣扶輪公益網、宏國德霖科大會展系畢業生(系友)，培訓一批具服務熱忱又有行銷創意的大學生，及透過營隊活動來帶動「鶴岡國小」師生在產銷能力的創意發想為目標。在農特產品上，文旦為鶴岡社區的重要產業之一，亦是柚農的經濟來源，與雲林麻豆、嘉義斗六的文旦產地緯度接近，品質伯仲之間，只因地處偏遠，北部消費者較少人知道，由於柚子大量盛產，於中秋前後銷售價格差異極大，中秋前一顆售 30 元，中秋節過後價格降至一顆 3 元；經與地方果農討論後，為提升柚子附加價值並加強部落經濟力，將柚子加工開發柚子清潔劑之副產品做銷售，價格成本約 150 元，採一瓶(500 毫升)清潔劑售價為 250 元，預計投入成本約 10 萬元並用於採買器材製作 1,000 瓶成品，後續將 400 瓶回饋企業、200 瓶作公益，400 向外銷售，銷售目標籌措製作小學生運動服、營養午餐、畢業旅行等經費。

經由本次研習，教師們在優事公司陳文欽總監及其團隊的協助下，對 USR 偏鄉創生之柚香傳情產業創生社群的計畫，建議除了貢獻舞蹈支援、語言教學外，還有製作柚子清潔劑。同時也給予有關電商行銷柚子清潔劑的專業意見與知識，並將參加研習的教師分成二組，一組由陳文欽總監分享的電商基本趨勢和分析進行研討，另一組則是由林家齊經理所帶領的實作演練，課程的內容講到了三個主題分別是銷售力、電商趨勢和社群電商。透過分組式的研習彼此學習，讓 USR 團隊的核心學員能學習到行銷方面的技巧，對於 USR 計畫之後製成的柚子清潔劑能夠不只是直接性的銷售，而是讓消費者能理解到此次活動做出的柚子清潔劑背後得故事與涵義。

活動回饋與成效

- 與會人員意見與回饋

韓健群教師表示，參加這次的研習，原先只是抱這好奇與想多了解花蓮原著部落的生活，經過一天的初步的研習。看到蔡主任藉由 USR 對部落的用心，與想對部落能做出的付出努力。USR 這次想藉由鶴岡部落的豐年祭、與阿美體驗活動的參與下，結合德霖科大會展系同學們的手作 DIY 方式，能產出些柚香清潔劑，並藉由網路的結合、網路銷售義賣方式，將義賣所得能幫助鶴岡國小的小學生們作為體育服裝的部份經費。這想法不但對偏鄉國小的孩子作部份協助外，其實也對德霖科大會展系同學們學習到對社會付出觀念教育。這是種極為正面與正能量的教育。

林郁欽教師表示，很高興於 7 月 16 日至 7 月 17 日在會展館 301 教室參與本校「偏鄉創生之柚香傳情產業創生社群」的研習。令人感動的是本社群的計畫主持人會展系蔡顯榮主任帶領本社群團隊，包含會展系、休閒系、園藝系、資工系及廚藝系等老師，以及會展系的學生，遠至花蓮鶴岡部落積極地深耕服務，把本校資源帶進花蓮偏鄉的鶴岡部落，對焦於教育部 USR 計畫的在地關懷、產業鏈結、永續環境及食品安全等。本社群可以透過開設微學分課程，培育學生投入鶴岡部落的柚香傳情產業的創意生產、行銷等，同時可以培養學生解決問題的能力，並為地方社區與產業培養符合實際發展需求的人才。

江敬皓教師表示，本次研習邀請到優事公司陳文欽總監說明社群電商行銷秘技，在網路、社群平台已經融入現代人日常生活的一部分，與電子商務的結合，也就是社群電商的行銷模式勢必成為未來主流。因此，在鶴岡鄉的可發展性農產品中，其當地文旦柚與蜜蜂相關產品的結合開發是很好的創新發展方向。文旦柚開花期是蜜蜂的主要蜜源之一，當地可建立蜜蜂蜂群的飼養，並將文旦柚花期直接採收文旦柚蜂蜜，並將產品特色、精緻化，配合社群電商行銷優勢中的導購力、傳散力與互動力，並建立適合品牌的社群平台，以培養粉絲信任度且同步進行各渠道之整合，提高粉絲之間的互動力之方式。逐步開發以文旦柚為中心的多樣化產品，如文旦柚蜜酒、文旦柚蜜醋、文旦柚蜂蜜蛋糕、文旦柚花粉等，建立將當地以文旦柚為核心特色的創生產業。

顏瑞棋教師表示，這次偏鄉創生之柚香傳情產業創生社群研習收穫豐富，除了讓研習的師生們充分了解花蓮縣瑞穗鄉鶴岡部落，尤其阿美地方文化，包含家屋、工藝、歌謠、舞蹈等等，有助於師生們更加認識美麗台灣的多元文化；另外針對柚農產銷等問題，安排調研及在地遊程規劃，並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，可解決在地小農實際面臨問題；再者搭配學校相關資源投入，園藝系養蜂、休閒系休閒遊程與活動、資工系電腦網路技術等等，不僅資源整合利用，更讓多系所師生學以致用，發揮所長，盡到社會責任義務。

- 活動反思檢討

李培銘教師認為，參與 USR「偏鄉創生之柚香傳情產業創生」計畫，是個人榮幸，透過主持人介紹，才知道一個三學期的計畫執行起來有多不容易！首先，要協助募款足夠的資金協助部落進行當地柚子的附加產品的加工，再來是

將加工相關材料帶到當地，進行生產線加工，產品是柚子清潔劑!相當有特色請好用!!!作完產品後要協助行銷，完銷後還要進行後續資金>生產>銷售的循環，非常不容易!!!再者，還要訓練學生志工參加協助之後電子商務行銷，讓部落原住民能自給自足!為延續部落生機還有協助開發其他附產品及遊程規劃，讓部落旅遊變成觀光收入!這樣就達到偏鄉創生及產業創生的目的。

蕭漢良教師認為，偏鄉創生之柚香傳情產業創生之計畫，主要是希望能協助花蓮鶴岡鄉，以地方既有的人力去從事產業創生工作，將當地的農產品鶴岡柚子，透過不同的行銷通路與創新開發來達到在地產業創生的效果。此次的教師社群活動，特別邀請優事公司陳文欽總監來說明社群電商行銷秘技，經由陳總監的講解，對於電子商務的行銷概念，想法以及可以運用的管道與途徑有了更深一層的了解。產品銷售時，運用的管道，訴求的對象，產品的形象都相當重要，現今電子商務已經是最主要的銷售途徑，若是能更清楚認識與了解電子商務的運用，不僅是對於老師們有更多的想法，也有助於之後在未來計畫推動時的發想與規劃。

陳永泉教師認為，這次參與偏鄉創生之柚香傳情產業創生社群，了解到鶴岡柚農的困難，以及本校師生本著大學社會責任，希望能利用產銷剩餘之柚皮開發產品，對鶴岡國小能提供初步之協助。本人平時在本校是教土木系的測量課程，帶土木系學生測量實習。發現以往早期學生比較刻苦耐勞，可以在大太陽底下完成測量實習的進度。但是目前學生數較少，也感覺大部分同學已經不能吃苦。我覺得是可以從這次的社群活動，我來告訴我上課的學生，有一群柚農及其他各行各業，可能一樣辛苦，也可能面臨困難。

活動剪影

7月16日週四，社群研習花絮



參與社群研習教師陸續簽到、進場



計畫主持人蔡顯榮為活動開場，說明社群成立緣由及未來工作內容，歡迎教師們參與。



優事資訊公司陳文欽總監就明社群電商趨勢，與本計畫的關聯及發展。



優事資訊公司陳文欽總監就明社群電商趨勢，與本計畫的關聯及發展。

7月17日週五，社群研習花絮



參與社群研習教師陸續簽到、進場



陳永泉教師心得反饋與經驗分享



顏瑞棋教師心得反饋與經驗分享



全體與會人員大合照

