

## 柚香傳情產業創生計畫 - 團隊執行學生的再招募及講習

活動時間	110 年 3 月 8 日、15 日及 22 日，星期二 09:00~13:00
活動地點	宏國德霖科技大學會展活動管理系
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 <p>本次活動主要是邀請曾經參與前二期 USR 計畫的業者，包含采傑整合行銷顧問邱志豪、台灣美亞公司總經理周育賢、十九縣市街頭藝人廖經綸，以過來人身份進行經驗分享，使參與講習的學生明瞭計畫的問題意識與計畫目標、計畫執行重點預估、計畫實質進度預擬主要成果、預期成果及亮點...等面向，以利學生報名參加本計畫。</p> </li> <li>● 重點與助益 <p>經由業師進行經驗分享，可以在招募過程中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，以及問題解決能力。而計畫中是規劃將四展三 1 之「專題製作(二)」課程，及四展二 1 之「職場體驗」課程，並運用「線上社群經營與行銷」、「網路媒體文實作」、「展覽會顧客關係管理」等微學分課程訓練，結合花蓮縣瑞穗鄉鶴岡部落及卓溪鄉卓溪部落資源，包含善用鶴岡國小及卓溪國小的教學設施、社區部落的地方耆老、農業產銷班的產業技術...等面向，讓學生進行分組分工報名方式參加本計畫。</p> <p>對準目標是能延續第一期協助將過季的柚子製作成柚香清潔，及第二期運用網路社群力量，將花蓮地區的好山好水觀光資源，除再次規劃系列主題遊程，第三期將著重在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，乃是本次活動的重心。</p> </li> </ul>
活動回饋與成效	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 與會人員意見與回饋 <p>◎關於 3 月 8 日，采傑整合行銷顧問邱志豪場次</p> <p>今天的演講，邱顧問以上一期親身經歷宏國德霖科大的 USR 大學社會責任活動，發現願意投入本計畫的學生，其適應力及執行力明顯優於其他同學，故建議學校應開立「社群行銷」及「創業規劃」...包含營運模式設計、資本形成、營運計畫書與投資談判...等課程。提前讓參與本活動的學生理解現行資本商業運作的邏輯及模式，並將其運用在 USR 計畫當中，提出更為具體及有效的變現模式，凸顯 USR 計畫的可行性及提高被協助團隊的現實競爭能力。</p> </li> </ul>

邱顧問進一步認為，經過微學分、課群的安排，融合USR執行成果展示過程，可期養成學生投入職場後的實務能力，同時吸引企業關注本計畫，並進一步投入資源協助養成企業所需的次世代人才，達成畢業即就業的目標。以動漫展為例，說明大型活動的籌辦應注意事項，提供我們未來執行USR活動時可以借鏡的經驗，他說有關動漫商品是愈來愈多，企業也一家一家開，動漫展場中也會看到不少展商及週邊，今年台北動漫展有105個廠商、520個攤位前來佈展，是屬於大規模的動漫大展，有許多大眾作品的週邊及專門店，而動漫展也從過去少數族群參展到現在多數民眾都會去參展，真的進步非常多，這樣的籌辦展會的經驗很值得我們借鏡，在執行USR的過程中如何過用代言人、網路力量、社群力量、建立有特色品牌，提供給同學們參考。

今日課程學生學習到安排一系列的活動要考慮的細節還真不少，以前往花蓮瑞穗為例，除了遊程要有符合USR計畫精神的主要參訪地點外，還涉及到了後續的工作分配，而後續的工作分配也就是我們團隊要開始規劃行程，並確認大家到時可用金額來決定以多少為上限，以及客運的車票金額等，第三期的任務會比前二期複雜些，相信更有挑戰性，讓我們可以運用平日學到的技能，來套用到這次的計畫任務中，希望能在規劃的過程中學習到更多東西。

今日課後我們有進行小組會議，會議內容主要是先討論前往花蓮或台東的實踐場域，所會碰觸到的交通方式及火車和客運等，能不能到達目的地、火車或客運、全票或學生票等細節，以及如果有需要與部落朋友進行活動體驗，經費要如何安排，另外花東地區是原住民較為密集的地區，我們團隊的活動如果要夠在地，就要和地區原住民有所接觸才是，相信在老師及學長姐的既有基礎下，許多問題已經有了解決方案，如果還沒有解決方案也是我們成長要去克服的地方，很期待第三期USR計畫可以快點啟動。

#### ◎關於3月15日，十九縣市街頭藝人廖經綸

廖經綸講師退休後從事街頭藝人工作，目前是19縣市的街頭藝人，表演經驗無數，與會展活動結下不解之緣，邀請他來經驗分享，一方傳達同學們活到老學到老的精神，另一方傳達會展活動實作經驗的重要，演講前廖老師曾在幾次會議上，說明老二哲學這個理論，但是這次經由廖老師以職場上的真實經驗來講了老二哲學，讓學生們了解到原來小的不必跟隨大的也可以展開自己的一條路，但是前提是小的必須有讓人吸引的地方，多虧了老師邀請業師來經驗分享，學生們才又認識到了不知道的理論，而且這次因為有小如何生存中的老二哲學，獨門、專業、靈活、複合式經營、多樣化這些理論，讓學生們瞭解到不論在執行USR計畫，或未來在職場實習及就業，都樹立了一個職場新思維，值得我再次深思。

系上即將升大四的學生，也許自己還沒做好到校外實習的心理準備，但老師提醒大家透過 USR 計畫可以提早認識自己的能力，以便提早做好實習及就業的準備，覺得很受用，過去經常忽略了這一點，學生總是會天真的選擇了一個比較複雜的學習路徑，而忘了思考如何用最少的氣力，去取得最好的效果，這就是效能的問題，過去學生一直不重視效能，但還好今日老師、業師提醒了我們，讓學生可以在做好 USR 計畫的同時，也能好好準備校外實習甚至就業的基本能力，尤其是溝通與表達，及抗壓性的重要，都是任何職場所需具備的能力。

今日的課程，學生學習到不管做任何事，熱忱是重要的，好比上學期的專題製作，有些組員原本是想說做電腦公會的歷史，但在與老師不斷的討論下，老師建議打掉重練，剛開始同學們是很沮喪的，但現在想來還是打掉重練，不然不知還要被電腦公會這題目困住多久，事後回想，覺得學生時代太缺乏熱情而且不夠勇敢，就像今天廖老師所說的，我們一直被問題給困住導致一直停留在原地，該怎麼讓所有人都能夠積極的參與討論並且持續保持熱忱才是目前最重要的！謝謝廖老師今日的演講，期待透過 USR 的操作能讓學生們找回年輕人的熱忱。

課後，廖老師針對學生如何獲取企業與各地方機構的協助，提出了幾點看法：(1)有計畫性擬出目標對象，針對進行長期接觸往來之關係，循序漸進帶入預定計畫之相關人、事、物，在合適之時應會有順理成章的契機，開展計畫活動。(2)課程連結以師生參訪企業、各地機構，了解其特質與需求，將問題設定為學習作業，讓學生學習如何發現問題、解決方法及預後成效。(3)與企業或機構簽訂策略聯盟，共同進行交流產業行銷方式，建立執行模式。(4)訓練學生以網路文宣寫手方式行銷企業、產業鏈，加強推廣行銷效能。

◎關於 3 月 22 日，台灣美亞公司總經理周育賢場次

周總經理演講過程中，先從 USR 的精神切入，慢慢帶入大學生應投入偏鄉，一方面充實自我技能，一方面也學生將手心向上-受人施助，改成手心向下-施助他人。並以本計畫花蓮瑞穗原民文化及文旦產業為例，強調欲改善台灣城鄉發展失衡之問題，必須提升鄉村之競爭力與發展潛能。鄉村地區具有糧食提供、文化傳承、生態維護、與美學景觀等等諸多價值，聚焦於鄉村地區經濟與產業發展，提倡地方整體價值非常重要，故大學在偏僻鄉村地區永續發展中需要扮演關鍵的角色。因此大學必須多方考量，擴大的開設教育的課程內容，避免學生的思考過度窄化，學習真正實用的多元技能，吸引企業參與計劃裨益鄉村地區的永續發展。周總經理進一步強調，欲改善台灣城鄉發展失衡之問題，必須提升鄉村之競爭力與發展潛能。鄉村地區具有糧食提供、文化傳承、生態維護、與美學景觀等等諸多價值，聚焦於鄉村地區經濟與產業發展，提倡地方整體價值非常重要，故大學

在偏僻鄉村地區永續發展中需要扮演關鍵的角色。因此大學必須多方考量，擴大的開設教育的課程內容，避免學生的思考過度窄化，學習真正實用的多元技能，吸引企業參與計劃裨益鄉村地區的永續發展。

此次演講有點是上一期獎勵旅遊課程的延續，記得當時我們團隊學生分組討論要進行哪種獎勵旅遊方案訪談時，本來只在獎勵旅遊主題中的公司訪談跟實際探查選擇其中一個來進行，但是後來想想要重新做一個主題來深入探查有幾個風險，有時間問題、經費問題等等，公司也不好找，所以這一期我們決定再沿用上一期的計畫來進行，把問卷及問題準備好，再來聯絡公司進行訪談，謝謝周總經理給我們的靈感。

USR 已經進行到第三期，想必會比前二期要來的複雜，之前就聽學長姐說過這是很累也很有收穫的活動，這次老師邀請業界教師來為我熱身，聽完周總經理的演講後，我們團隊開始思考這一期的USR要往哪一個方向去走，我們首先試圖分組，再擬出活動計畫，把擬出計畫自我列出三個優點、三個缺點，再加上時間因素，來定出較佳的執行方案，這是我今天從周總經理得到收穫，有了此次的聽講，即便到時候可能沒辦法做的比預期的好，但應該也不會太差，這就是吸收前人的經驗的寶貴所在，謝謝蔡老師安排此次的業師分享。

#### ● 活動反思檢討

經過三次經驗分享後，包含采傑整合行銷顧問邱志豪、台灣美亞公司總經理周育賢、十九縣市街頭藝人廖經綸，以過來人身份進行經驗分享，使參與講習的學生明瞭計畫的問題意識與計畫目標、計畫執行重點預估、計畫實質進度預擬主要成果、預期成果及亮點...等面向，有利學生報名參加本計畫，並可讓學生瞭解阿美地方文化原素，並參與原民節慶活動參與及地方踏踩關懷，觸動自身所學的會議展覽及活動的潛意識，開始構思地方文化與商務活動的關連性。

課後，結合微學會議、課群會議的結果，規劃將四展三1之「專題製作」課程，結合花蓮縣瑞穗鄉鶴岡部落、卓溪鄉卓溪部落的資源，包含善用鶴岡國小及卓溪國小的教學設施，運用梧橈部落、屋拉力部落、卓溪部落的地方耆老，與柚子或紅茶或咖啡等農業產銷班進行交流，讓學生進行分組分工報名方式參加本計畫，預期是可行的方案。

計畫主持人 蔡顯榮引用三位演講者的理念，向學生表達：由於花蓮鶴岡部落、卓溪部落鄰近沒有大學，許多大學的社會責任實踐計畫以鄰近社區為實踐場地，根本無法落實到這個地方，經由這次活動招募及講習，使計畫內學生能在本校「德霖學子、霖霑社會」的辦學宗旨下，以志願者心境投入這個社區產業創生工作。第三期的USR計畫在過去二的既有基礎下，可以進行繼續柚農產銷調研

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，同時能將計畫中的核心價值傳遞給在地青年，讓在地青年有機會接手地方創生工作。

### 活動剪影



邱志豪講師建議學生將現行資本商業運作的邏輯及模式，並將其運用在 USR 計畫當中，因為實作經驗是課堂上學不到的。



經由經驗分享，鼓勵學生提出更為具體及有效的變現模式，凸顯 USR 計畫的可行性及提高被協助團隊的現實競爭能力



廖經綸講師以職場上的真實經驗來講了老二哲學，讓學生們了解到原來小的不必跟隨大的也可以展開自己的一條路，鼓勵學生多參與實務實作課程，這是書本上讀不到的。



內容提及獨門、專業，靈活、複合式經營、多樣化理論，讓學生們瞭解到不論在執行 USR 計畫，或未來在職場實習及就業，都樹立了一個職場新思維，值得大家次深思。





周育賢講師表示，前二期曾與 USR 計畫，體會其中難能可貴精神，鼓勵學生將這精神慢慢帶入大學生活中鄉，一方面充實自我技能，一方面也學生將手心向上-受人施助，改成手心向下-施助他人。

我們團隊開始思考這一期的 USR 要往哪一個方向去走，我們依周育賢老師的建議，首先試圖分組，再擬出活動計畫，把擬出計畫自我列出三個優點、三個缺點，再加上時間因素，來定出較佳的執行方案。