

柚香傳情產業創生計畫 -微學分開設-網路商店經營實務

活動時間	110 年 10 月 1 日星期五，及 16 日星期六，09:00~12:00
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">● 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，邀請在自媒體行銷領域已有成就的校友-創業家兄弟股份有限公司(生活市集/松果購物)林家齊副理，以過來人身份，可以貼近年輕人的學習需要，進行「網路商店經營實務」6 小時系列課程。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。● 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「商品美拍、修圖及上架」及「網路消費者客服」二個議題進行，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」

關於食品都需申請相關法令
原來在網路上販賣食品應該要先去申請食品的衛生，在還沒聽見演講前我都不知道要申請
我認為最特別的案例是今天演藝科主任所講的折扣碼事件
買到的東西跟寄來的一致
食品類需要的認證
同學有分享買了東西送來的不太一樣，需要看評價，確認賣家的真實性
蝦皮，有看到類似一樣的圖片，但價錢不一樣的事件！
了解到許多行銷手法以及文案的編排跟圖片的拍攝
不要在臉書或是 ig 買東西
折扣碼案例
我們可以利用拍影片，來呈現這商品他的用處、品質，來讓消費者可以一眼就知道說這東西的用意是什麼
商品拍照技巧和標題該如何下
食品安全字號和編號
很多舉例的部分，讓我們更加直接的瞭解該怎麼做才是更好的
在蝦皮或是其他平台上上架食物時，食物需要先通過一些食品安全的認證
陪伴少數年輕人的誠品敦南店，除了實體店面能吸引不少民眾關注購買，但也因為租金、網路顧客居多，導致無法繼續營業，在這就能發現網路電商趨勢已步入現在的市場
衛生棉的銷售文案，不單拍衛生棉產品圖，將女性用品結合男友選物的構想，在整個設計文宣海報上相當具有創意！站在買家購買角度也非常吸引會增加購買意願。

◎對於本課程請用 200 字描述學習收穫與心得

對於各種各式各類的拍照以及行銷方法，有更深瞭解，以及更好的辨認方法，以及如何營造自我商品的形象，讓人可以提升購買慾，以及營造與他人的區別性，可以更好提升自己的銷量，以及相關的法律資訊，如何在買賣當中，無論處於買方或是賣方，都需要在網路平台上，更好的保護自己。

活動回饋
與成效

今天的講座基本上都有一定的瞭解，因為媽媽也常常在FB網購，常常跟她說很容易被詐騙她都不覺得怎麼樣，聽完這些讓我對於網站上更瞭解，也比較容易可以在這方面給親朋好友一個建議

以前的我覺得上架商品沒什麼學問，頂多拍一拍傳上去並不覺得需要多做什麼，但今天上的課讓我了解到整個上架、營運的過程以及每一家品牌運作的過程！

聽完這位的演講我覺得學到了很多技巧跟買東西要注意的事情，以後買東西會更加重要這些事項，如果要買東西也會知道需要怎麼用，這個課程非常好，對我們非常的有幫助！

了解到了在網路上各種賣家的操作，各種照片的的拍攝方法，如何吸引到買家的購買慾。這次講師分享的最讓我沒想到的是食品類，我很喜歡從網路買吃的那類，卻從沒注意到賣家有放營養標示，現在我了解到放上網路販售的食品都需要經過食品驗證，讓我能更放心購買網路上的食品了！

對於今天的課程，我有很多都是從來不知道的事情，拍照拍的好看、文字寫得好，才會吸引買家，有時候要站在買家的角度思考，買家可能會打什麼關鍵字搜尋想要的商品。如果我以後要往這方面發展，我就會比別人更知道如何經營。

課程還不錯，對未來有所幫助，獲益良多

今天學習到了如何拍攝商品圖及寫出吸引人購物的文案，也了解到網路上的商品有真有假要自己分辨，而不是只看評論或評分去進行購物，因為這些都很主觀，主要還是靠自己評斷，我之後購物也會尋找較為正式的官網購物，較能保障商品的品質。

身為廚藝系的學生把產品拍的好看對我們來說是一件非常重要的事情，如何介紹的精簡有力，排版的美觀，才能讓自己的產品在眾多的產品中脫穎而出

這門課的介紹對我來說獲益良多，雖然自己不會朝賣東西這個方面去發展，但卻也教會了我如何購買商品、辨識賣家的真假，與電商行銷到底在做些什麼，今天的課程都介紹的非常詳細及清楚，並且舉真實例讓我們更加的了解

今天很值得花時間來上這門課，他讓我學習到 我除了當買家，我還能做賣家，在做賣家的過程中 我應該注意哪些事，我要怎麼從中去知道 能夠吸引消費者的需求，讓他們可以來跟我購買。

也讓我上到，當我在買東西的時候，我該怎麼預防自己買到假貨？我該怎麼分辨 讓這種事情可以降低機率。

雖然我今天我比較晚到 沒有完整聽到講座內容 但還是覺得課程內容非常有趣 平時就滿注重拍照角度之類的 之前也有上蝦皮賣過偶像周邊的經驗 所以對這堂課程滿有興趣也覺得受益良多！講師也說明的很簡單易懂 是很有收穫的一堂課。

今天我學習到要如何吸引顧客，讓顧客能因為因為我言語，來購買我的商品，也讓我了解要吸引顧客必須先了解顧客的需求，並且配合著顧客個性，為顧客量身訂作各式各樣的服務。

經過今天的課程，更加瞭解了如何在網路上販賣商品會更加有吸引力，讓顧客選擇你。商品的圖到底要怎麼拍，會比較好看。該敘述怎麼樣的內容呢？顧客重視的是甚麼。常常在蝦皮上買東西，但有時候買的東西品質不是這麼的好，經過今天這堂課，讓我了解我要如何避免品質不好的東西，如何更好的挑到好的商品。也知道了在網路可能會遇到的一些法律問題。

謝謝講師和今天的這堂課，讓我收穫滿滿。

在今天的課程上學習到了很多銷售相關的技巧，像是怎麼拍出可以吸引別人點進來看我商品的封面，以及怎麼寫出一個會讓別人容易搜尋到的商品標題，除了銷售的技巧外還有學到身為購買者該如何去選購商品，來護衛我們自己的權益。

因自身為網拍賣家，在這次的講座課程裡，真的收穫滿滿，不僅能讓我更加了解，有哪些平台可以使用，也讓我了解在做網拍時，該運用什麼樣的技巧，來吸引客人目光。不管是商品名的呈現、圖片上的製作、圖片主題呈現，都是不可馬虎的，果然網拍需要做的功課也不少，如何抓取顧客的目光及信任，也是非常重要的。希望未來網拍的部分，能夠越做越好，越出色，非常棒的一堂課程。

聽完講師介紹電商銷售秘訣，讓我更加了解電子商務的市場。疫情影響，網路上越來越多電商、微商、快電商大量竄起，這個趨勢讓我知道，以後的銷售平台多在網路上作進行，於是乎商品的呈現更不能隨便，不論是圖片或是文案，都是需要經過用心精修美編才能做發布，單論拍攝商品來說，室內戶外呈現的感覺截然不同，拍攝器材也不單單靠著一台相機就可以完成，經過這堂微學分的課程，相信之後在銷售商品的呈現上會有所提升。

◎對於本課程請用一句話來描述學習收穫與心得

食品法律規範

在販賣東西的時候不要忘了自己也是消費者

在上架商品前別忘了自己也是一位消費者

買東西要看評價

圖片質感影響買氣

如果是賣吃的，要有認證編號，不能隨意放到電商平台

讓我學到一課

賣家需要站在買家立場去行銷

賣家本身也是消費者

賣家不要忘記自己也是消費者

做賣家的常常忘了消費者需要的喜歡的是什麼

吸引力

電商

在當老闆的同時別忘了自己也是一位消費者

照片

身為一個賣家如何下標題才能夠吸引買家明確購買

由消費者角度出發才能抓住顧客的心

● 活動反思檢討

◎對於本課程請用一句話來描述學習收穫與心得

食品法律規範

在販賣東西的時候不要忘了自己也是消費者

在上架商品前別忘了自己也是一位消費者

買東西要看評價

圖片質感影響買氣

如果是賣吃的，要有認證編號，不能隨意放到電商平台

讓我學到一課

賣家需要站在買家立場去行銷

賣家本身也是消費者

賣家不要忘記自己也是消費者

做賣家的常常忘了消費者需要的喜歡的是什麼

吸引力

電商

在當老闆的同時別忘了自己也是一位消費者

照片

身為一個賣家如何下標題才能夠吸引買家明確購買

由消費者角度出發才能抓住顧客的心

◎對於本課程安排的建議

該安排下課5分鐘，給人上廁所，而不是想去直接去，這樣會打斷上課

希望講者不要一直拿雷射筆在投螢幕亂轉、轉圈圈，頭很暈

演講者內容豐富，但是麥克風太小聲斷斷續續

沒有。辛苦今天的講座老師！還有幫忙的老師們！

教室舒適，講師的簡報也非常精彩，能夠非常明瞭的知道重點內容，期待能有下次相關的課程內容延伸。

課程內容非常吸引人！設備部分認為麥克風可能要在作調整，整體的安排都很齊全！

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



創業家兄弟股份有限公司(生活市集/松果購物)林家齊副理，主講網路商店經營實務議題。



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)