

柚香傳情產業創生社群 -微學分會議

活動時間	110 年 9 月 29 日 星期三 12:00~13:00
活動地點	會展活動管理系
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 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，本學期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。於是活動前有此會議之召集，以檢視微學分課程之開設與實踐。● 重點與助益 本計畫在暑假的實踐場域活動告一段落後，邀集本計畫顧問、團隊核心學生、地方青年代表，以會議方式對核心成員進行指導，以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。 在前次「柚香傳情產業創生延伸技能 1」微學分課程後，團隊教師及業師認為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嘍，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選修課程，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。 課程設計上，邀請在自媒體行銷領域已有成就的校友，以過來人身份，可以貼近年輕人的學習需要，進行系列課程。分別是：環球購物中心股份有限公司板橋店 王瑾絮直播主，講述「網路直播主技巧」6 小時；創業家兄弟股份有限公司(生活市集/松果購物)林家齊副理，講述「網路商店經營實務」6

小時；捷喜多媒體數位股份有限公司周玲如執行長，講述「線上潮牌活動創意構思」8小時，以上合計20小時。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。

● 與會人員意見與回饋

威典展覽公司邱志豪副總表示，「線上潮牌活動創意構思」課程中的潮牌活動創意構思、線上資源串連的主題，能符合計畫的期待，尤其課有群中理論與實際能並行，同時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，很值得其他相關USR計畫仿效。此外在網路行銷上，團隊研發line貼圖來作贈品或文旦行銷意象是不錯的想法，團隊可以思考那些line貼圖具有時事梗、平常會用到的文字，讓大家會產生共鳴，有時可以不只一個版本，這些構一旦落實，對本計畫的執行及學生能力的提升具有一定的價值，值得核心團隊去思考並執行。

英特內軟體股份有限公司邱馨慧經理表示，「網路直播主技巧」課程中的直播主話術、直播主貼文及回應的主題，很重要沒錯，但面對疫情當下計畫仍要有因應線上的心理準備，讓計畫得以在受疫情影響最小範圍內繼續執行，建議虛實整合、虛實融合的相互搭配，建議課程在執行過程中仍要構思如何運用線上資源，今年FB粉絲專頁的建置就是很好的突破，試想若沒有FB粉絲專頁、沒有LINE社群，今年計畫執行成效將會很差，而學生將也失去了跨領域電商學習。

台灣連鎖加盟協會柯建斌副秘書長表示，「網路商店經營實務」課程中的商品美拍、修圖及上架，及網路消費者客服等主題，是最能架接實體店鋪與虛擬商店的重要平台，計畫中透過構思地方踩踏，充份瞭解到疫情對柚子銷售的重大影響，地方青年能快速找到替代方案，將柚子加工改造製造成清潔劑、洗手乳等等，將這些副產品以年節送禮的模式增加銷售率，並經由網路行銷工作，將大學的產銷理論實際運作於本計畫中，讓參與此次活動的大學生及地方青年，都能學習會展活動的本職學技能，是很不錯的課程。

● 活動反思檢討

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

活動回饋
與成效

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。

透過本次微學分課程的推動，使「柚香傳情產業創生計畫」得以一反僅能仰賴平面媒體、廣播媒體、電視媒體的行銷模式，讓網路媒體行銷工作已經可以經由官網、部落客、FB 等工具快速傳播，這是近幾年掀起網路商店、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嘍，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，經由「網路直播主技巧」6 小時、「網路商店經營實務」6 小時、「線上潮牌活動創意構思」8 小時，以上合計 20 小時的微學分課程，可以因應現實環境發展快速、理論架構還不完整等現況，且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，也是不錯的學習方式，並能吸引學生關注的學習眼神。

活動剪影



計畫主持人蔡顯榮針對微學分之「直播主技巧」、「網路商店」等課程，向業師請教。



台灣連鎖加盟協會柯建斌副秘書長認為課程設計能符合現代產業及年輕人需求。