

柚香傳情產業創生社群 -課群開設-課群會議

活動時間	111 年 04 月 28 日星期四 16:30~18:30
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 延續第一期(2020 年)及第二期(2021 年)遠赴花蓮鶴岡部落，協助將過季的柚子製作成柚香清潔，以創造產品的行銷管道，讓創生工作事半功倍。 於是第三期(本期)，除延續第一期及第二期協助將過季的柚子製作成柚香清潔，並思考仰賴花蓮地區的好山好水觀光資源，規畫系列主題遊程，帶動大台北地區具社會影響力的 CSR 企業，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。於是開設如何遊程規畫、媒體廣告運用的專案課程，並進行實際體驗，其中還要補充法規知識，乃是本期課群重心。 如今本學期課群已進行二分之一，在學期中邀請具備業界專家經驗之校友返校進行會議，有助檢視課群推動之適切，及有調整必要時也能於接續二個月執行 USR 課群計畫中進行修正。會議中所邀請的專家有：京督企業社負責人趙玉琳、環球購物中心板橋店高級專員王嫻潔、優事資訊公司高級專員吳素枝、台灣連鎖加盟促進協會展覽部專員林欣瑩、騏瑋實業公司專員葉奕姍等人，他們都曾於求學階過執行偏鄉服務學習計畫，能以過來的經驗分享如何運用會展專業所學，投入偏鄉產業創生工作，同時也能增進自己的會展技能及未來就業能力。 會議中，與會專家都認同本課群除教授一般理論性知識外，還要經由「偏鄉創生之柚香傳情產業創生」計劃，將部份教學實作場域拉到花蓮縣瑞穗鄉鶴岡部落、卓溪鄉卓溪部落實踐場所，能讓學生將企業商務行為與獎勵旅遊規劃串接，尤其是「專題製作」、「職場體驗」課程將發揮會展產業的一比九經濟效益功能，並經由「會展活動廣告與傳播溝通」大力傳播此效益。● 重點與助益 從前二期的課群計畫中習知，偏鄉產業創生工作，不能僅是將偏鄉產業產品創造出來，還必需透過推廣、行銷的方式讓世人知道這個偏鄉產業

品的存在。於是今年夏天團隊學生欲打造鶴岡文旦轉形商品，除延用第一期(2020年)及第二期(2021年)計畫精神，將柚子經由清洗、削皮、浸泡酒精、混以發泡劑及甘油，製作成柚香清潔劑，並協助地方農民建立FB粉絲專頁，將此柚香清潔劑經由網路行銷方式推播社會大眾，還需有更進一步優化。

再者，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，以及問題解決能力。並為執行111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，招募30位團隊成員，其中尤以二年級學生為要，以符合跨系課群之開課需要。

是以本課群以110學年度第2學期之在四展三1「專題製作(二)」，四展二1「職場體驗(二)」，四開二1「休閒政策法規」等課程，此為第二期「企業獎勵旅遊」等系列課程的再優化，目標仍是結合花蓮縣瑞穗鄉鶴岡部落資源，包含善用「鶴岡國小」及「卓溪國小」教學設施、「社區部落」地方耆老、「農業產銷班」產業技術，透過培力課程規劃與訓練，讓學生瞭解阿美族及布農族的地方文化原素，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「專題製作」、「休閒政策法規」潛意識，開始構思地方文化與商務活動的關連性，期間還會進行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。

其中，「鶴岡國小」及「卓溪國小」，已協調該校游可如校長、田楊橋校長，樂意提供教室空間、特色生活空間、寢居飲食空間，並支援地方耆老及業界教師蒞臨授課。「社區部落」學習場域，已協調「鶴岡社區營造協會」余信億會長、「梧撓社區發展協會」何碧貞會長，樂意提供鶴岡文旦地方踩踏空間、阿美文化體驗空間、寢居飲食空間，亦能支援地方仕紳、發展協會產銷班成員蒞臨指導。

● 與會人員意見與回饋

主持人蔡顯榮報告，本次會議主要是再次檢視「大學社會責任 USR 彈性課程開程計畫書」的申請內容，計畫書內容說明如下：

1. 課群名稱：柚香傳情產業創生實踐課群

2. 課程名稱：110 學年度第 2 學期之在四展三 1「專題製作(二)」、「四展二 1「職場體驗(二)」、四開二 1「休閒政策法規」等課程，此為第二期「企業獎勵旅遊」等系列課程。

3. 課群內容：

開課學期	110 學年第 2 學期	開課學期	110 學年第 2 學期	開課學期	110 學年第 2 學期
開課單位	餐旅學院 會展系	開課單位	餐旅學院 會展系	開課單位	餐旅學院 休閒系
課程名稱 (1)	專題製作 (二)	課程名稱 (2)	職場體驗 (二)	課程名稱 (3)	休閒政策 法規
學分/時數	1/2	學分/時數	1/2	學分/時數	2/2
開課教師 姓名	蔡顯榮	開課教師 姓名	蔡顯榮	開課教師 姓名	殷育士
職級	助理教授	職級	助理教授	職級	助理教授
開課學制 班級	四展三 1	開課學制 班級	四展二 1	開課學制 班級	四休二 1
預計修課 人數	40	預計修課 人數	40	預計修課 人數	40

4. 出席人員意見整理

京督企業社負責人趙玉琳表示，課群設計中加入業師協助教學，包含「專題製作(二)」課程邀請采傑整合行銷國際有限公司邱志豪顧問、「職場體驗(二)」課程邀請台灣連鎖加盟促進協會柯建斌副秘書長、「休閒政策法規」課程邀請康莊旅行社周梅娟總經理，都是一時之選。並將課內容分成課堂知識學習60%及移地教學40%很有意義，其中移地教學方面，主要是落實看見／觀察及行動／實踐能力，將「專題製作」、「職場體驗」課程融入阿美族、布農族地方文化，包含家屋、工藝、歌謠、舞蹈、溯溪、射箭等在地民俗課程，最後運用「休閒政策法規」課程能力，大力策動此效益，於期末成果發表中檢視學生學習成效，值得期待。

環球購物中心板橋店高級專員王嫻潔表示，我本人有參與過計畫中的「原民文化體驗與地方故事採集」活動，了解課群帶給學生的影響力，在參加瑞穗鄉公所一年一度的「柚花追香」路跑活動，以際走訪方式體驗在地原民日常生活，收集地方小故事，顯見團隊師生為地方創生工作增加知識性的

活動回饋
與成效

文化涵養。而在課群中有結合會展、休閒等課程，加上專製作、職場體驗的實際操作，相當對未來的職場有幫助。不要小看服務學習的小小行動，從前期的寫企劃案、接洽場地人事物、到後期的實際參與，了解整個過程的經過，補足了課堂上學不到的實戰經驗，這中間是可以學習到一些技能的，就像辦一場活動，從零到有，從個人學習到團體學習，一起共同完成整個服務學習，不僅與廠商或學校接洽到練習口才之外，還能瞭解在過程中處理事情的應變能力，這是在學校教室裡學不到的一項技能。此外要強調的是過去在的服務，不是沒有後續效應的，只要認真投入相信都不做白工，以畢業後進入職場為例，職場上比較看重的是，實戰經驗、口才能力以及寫企劃案的技能，服務學習能全方位的學到，又能比專題更學到課堂中的精華，是在未來步入職場的一個好的開始。

優事資訊公司高級專員吳素枝表示，專題製作(二)及休閒政策課程，可以融合服務學習理念，以花蓮鶴岡及卓溪的部落為探討個案，透過服務學習訓練，學生可以學習到如何籌劃、執行一個計畫並克服這之中遇到的困難，從無到有到結案，還有突發事件臨場應變以及最重要的自我反思。每當職場上遇到需要企劃一個會議活動時，我就回想在學期間得到服務學習的寶貴實務經驗，循著 PDCA 四大循環步驟去執行完成工作項目；事前規劃即使再完善，都難免會有遇到臨時未預期的狀況，需要腦筋急轉彎，隨機應變，舉個工作職場上的例子，就像近日的狀況，半年前規劃好的研討會活動，因為疫情嚴峻關係，得重新擬定配套措施及不得不更改計畫內容應變現況，讓計畫繼續執行。除外，每次執行結束，也都會養成反思的習慣，找出自己本次好的地方未來持續保持與不好之處加以改善調整，增進自己水準。

台灣連鎖加盟促進協會展覽部專員林欣瑩表示，偏鄉產業創生與服務學習有些相似之處，講偏鄉產業創生對年輕人來說可能壓力有點大，但講服務學習或許較會覺得較有可行，這是沒錯的，一般學生都是在老師帶領下，從服務學習開始及偏鄉產業創生。而服務學習課程對學生畢業就業的影響，在「服務」過程中獲得學習的效果，「從做中學」(learning by doing)，服務學習過程中結合服務行動與學生學習目標之課程，不只是單純從事勞動服務，在事前的準備策劃及招募中，運用學校課程上學習到的技能及知識，讓學生去思考如何執行，服務學習中還會機會遇到其他企業老闆，透過學生、老師及企業老闆三方的交流中，可以了解到從企業的角度看待事情的態度會

有所不同。以我自身為例，服務學習除了執行方面，還有許多事前作業，像是企劃書、市場調查、成效評估、成本控管...等，辦公室文書技能會是最重要的，學生時期就該學習好基本的技能，在未來銜接職場上才會比較容易上手。

騏瑋實業公司專員葉奕姍表示，課群內容除了既有的專題作、職場體驗、休閒政策法規等課程，應該可以加入網路社群操作應用，畢竟現在是網路時代，尤其疫情當下網路工具更不能缺少，我自己目前在電商行業廠商端做 2B 平台業務，工作內容基本會與大平台（如 momo/東森/PC 等）窗口做接洽，每個月配合各檔活動推出相對應的折扣以及組合，並因應每個月的活動意識做出吸睛的 EDM、BN 等；另外也有與實體（屈臣氏/康是美/寶雅）配合新品推出的活動，需要發想製作活動輸出物，如何在實體店面展示才能吸引消費者。學生可以學習如何針對將自行研發的柚香產品，每週加以競品分析，並發想有趣的介紹或者跟著時事隨時變動推銷手法，以及構想廣告的片段製作。還有建議青年學子，在大學期間所學的實體展覽、活動，因時代的轉變因而轉為線上的方式進行，將辦展的模式轉成隨手看見的平台趨勢，在商品上市的記者會、藝人代言廣告影片、整合流程規劃都是相對應的，讓新一代 USR 青年能將所學的發揮出來。

活動剪影



計畫主持人蔡顯榮向現場業界專家說明第三期 USR 計畫的推動重點，以進一步檢視目前實踐課群的執行情形。會議中提及服務學習與偏鄉產業創生工作的差異，都是有利學生成為社會公民所應盡的使命。



與會業界專家都曾於求學階過執行偏鄉服務學習計畫，能以過來人的經驗分享如何運用會展專業所學，投入偏鄉產業創生工作，同時鼓勵學生能增進自己的會展技能，來充實自己未來就業能力。