

## 柚香傳情產業創生計畫 - 柚香傳情產業創生社群 - 微學分會議

活動時間	111 年 3 月 8 日及 22 日，星期二，16:00~18:30
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"> <li>● 活動進行方式與內容           <p>這二次會議分別邀請包含：欣奕隆整合行銷公司總監楊宗錦、香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑、瑪思活動創意有限公司總經理彭鼎堯、采傑整合行銷顧問邱志豪、台灣美亞公司總經理周育賢、新北市等 19 縣市街頭藝人廖經綸、台灣連鎖加盟促進協會副秘書長柯建斌、台灣觀光協會顧問王春寶等人蒞臨指導，目的是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 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，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 3」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。</p> </li> <li>● 重點與助益           <p>本計畫在前一期暑假的實踐場域活動告一段落後，邀集課程業師、對本USR 關注的企業人士，以及團隊核心學生，以會議方式進行教師面、學生面、企業面的三方討論，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，以及問題解決能力。</p> <p>在前二期「柚香傳情產業創生延伸技能 1 與 2」微學分課程後，與會者認同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覷，且顧客的忠誠度之高、回購力之強，令人重視。而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</p> </li> </ul>

中、以次文化的方式學習。

於是第三期課程在設計上，邀請在自媒體行銷領域已有成就的業者以過來人身份，可以貼近年輕人的學習需要，進行系列課程。分別是：欣奕隆整合行銷公司總監楊宗錦，講述「線上社群經營與行銷」6小時；香港商克麗絲汀迪奧公司模特陳曉君，講述「網路媒體文實作」6小時；香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑，講述「展覽會顧客關係管理」6小時，同時協助企業參訪4小時，以上合計22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聯性，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

◎3月8日的會議上

欣奕隆整合行銷公司總監楊宗錦表示，針對學生的部分，可以加強利用年輕人使用社群媒體的習慣，來加強推廣介紹產品，同時可以藉由學參加體驗活動過程時，於社群媒體上直播與大家分享。再來也可以讓學生發揮創意，為產品設計包裝以及設計產品的標語，讓產品能夠更加的年輕化，更可以激發學生的創意。除了上述的兩項建議之外，最後也可以推薦讓學生來發想行銷活動，提供新的宣傳企劃想法，由學生來想出增加通路跟銷售的方法，將產品拍成創意短片或是運用抖音結合原住民特色舞蹈來拍一個好玩的短片，讓產品可以更加的活化。

台灣美亞公司總經理周育賢表示，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。在課程方面，可以開設課程以觀光產業及在地農業活化計畫、案例學習等，在教學方面，施以技能訓練以領導訓練、企劃人才、網頁製作營造商機、製造產品、鄉村地區振興商業活動。

香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑表示，在教學方面，老師可以透過目前業界的可用資源，或是尋找企業資源，由企業來團購支持產

活動回饋  
與成效

品，再來也可以協助提案給當地縣政府，讓當地政府運用在地資源，可以協助推廣行銷，增加產品的曝光度，同時搭配縣內各項活動加強讓產品曝光，幫助偏鄉地區的產品可以活化。如果有企業願意贊助支持，也可以由學生發想創意，舉辦相關系列活動，或是產品行銷記者會，於柚子盛產季時來搭配宣傳舉辦活動，讓學生以使用者的立場來推廣產品，同時搭配地方名人或團體一起來造勢。

◎3月22日的會議上

瑪思活動創意有限公司總經理彭鼎堯表示，教學上首要為溝通協調技巧，本計劃主要是協助當地居民提升生活素質，不是每個在地人都會認為這是來“幫助“在地，也有會認為是來“打擾“在地原有的秩序，任何事情都是一體兩面，縱使再好的計畫，如果沒有透過完善的溝通協調，充分讓在地人與當地公部門理解這個計畫的優點，在一知半解的情況下，再好的計畫都是枉然；次要為“執行力“，如何落地執行，並按照計畫時程表推進，縱使因外力因素落後進度，也可儘速調整補上進度，而非高高抬起，輕輕放下，反而會讓當地人更覺得反感，也會讓此計畫黯然失色。

采傑整合行銷顧問邱志豪表示，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。同時，透過上述課程的開立，能讓學生學習並實際操練市場商模定位能力、談判分析能力、財報解析閱讀能力、營運計劃書撰寫能力、投資協商談判能力、橫向資源整合能力、縱向供應鍊建構能力…等，在未來進入職場後，亦能縮短就業後適應及學習的時間，有效發揮所長、學以致用。經過上述的課程及USR執行成果展示過程，可前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。

街頭藝人廖經綸表示，首先可以開設「人際關係」課程—培養了解自己性格的優缺點，發揮個性特長與人際溝通技巧，建立服務人群社會網絡，第二是開設「團康活動及才藝培育」課程—培養個人帶活動和團體合作之能力與良好的態度；開發訓練學生的藝術展演能力，如：主持人、歌唱、演奏…等動靜態個人表演，及帶領團康活動技能，第三可以辦理短期訓練工作營，

以模擬下鄉活動實習、企業訪談與贊助有效解說技巧…等活動相關之工作技能。第四是針對擬訂各地產業文化系列計畫目的，加強學生對台灣人文美學素養與產業關聯性，建議開設「台灣人文藝術美學與原著部落生態文化」相關課程，加強學生閱讀書寫能力。

- 活動反思檢討

從前一期的經驗得知，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。

透過本次微學分課程的推動，包含「線上社群經營與行銷」6 小時、「網路媒體文實作」6 小時、「展覽會顧客關係管理」6 小時，同時協助企業參訪 4 小時，以上合計 22 小時，在學理上的學習及業師實務經驗的指導下，有機會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覷，且顧客的忠誠度之高、回購力之強，令人重視。並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。

呼應瑪思活動創意有限公司總經理彭鼎堯的描述，有鑒於親身參與過USR 計畫，建議增設品牌形象建立&形象再造等課程，一顆璞玉如何經過精密加工過程，使其價值翻倍等想法延伸而來，另可增設綠色經濟&在地共生等，讓學生充分理解，在品牌與行銷的過程，環境議題是相當重要的一環，如何創造出雙贏局面，非曇花一現，才能永續經營。

## 活動剪影

3月8日星期二 16:00~18:30



欣奕隆整合行銷公司總監楊宗錦，認為課程設計可以加強利用年輕人使用社群媒體的習慣，運用微學分習得的技能，來加強USR計畫的推廣介紹。



香港商亞洲英富曼公司台灣分公司副理劉其傑，認為可以由學生發想創意，舉辦相關系列活動，或是產品行銷記者會，於柚子盛產季時來搭配宣傳舉辦活動。

3月22日星期二 16:00~18:30



計畫主持人蔡顯榮針對微學分之「線上社群經營與行銷」、「網路媒體文宣實作」等微學分課程細節，向業界教師請教。



采傑整合行銷顧問邱志豪，認為課程設計能符合現代產業及年輕人需求，而業師的邀請也能符合年輕人的需求，並期望學生能吸引企業關注本計畫，以進一步投入資源協助養成企業所需的次世代人才。