

# 臺南市光華高級中學教師參加校外各項研習會心得報告

報告人：郭淑惠

會議名稱	107年教師研習(七)「以行銷實務企業個案分析啟發靈感精進專題製作指導技巧工作坊」	主辦單位	技術型高級中等學校課程推動工作圈 (國立臺灣師範大學)		
日期	107年10月4日	承辦單位	商業與管理群科中心 學校(臺中家商)	地點	臺中家商

## 一、研習目的：

因應未來十二國教新課綱技能領域，並依群科領域特色及教學現場需求，及推動跨領域(科)課程與發展未來所需專業科目以結合未來產業趨勢及實務經驗所辦理之研習，藉以增進本群教師專業知能成長、指導專題製作創新及教學能力與效能

## 二、研習內容：

- 創意真的只是靈感嗎？從行銷與廣告的角度來看創意的本質用以啟發專題製作課程
- 以台灣企業經營實務---啟發專題製作靈感與創意實作課程

## 三、課程重點及心得感想

- 跨界突破---界線正在消失，破壞性的建設更能引起注意
- 事情的原貌---不一樣的路突破性的「有效」結果(需要熱情的我)
- 另類溝通突破品牌聯想
- 增加品牌印象
- 品牌行銷廣告--[www.youtube.com/watch?v=2nj4iBFIS\\_4](http://www.youtube.com/watch?v=2nj4iBFIS_4)
- When Red Balloons Fly | Kingston 2015 Mini-Movie 記憶的紅氣球 | Kingston 金士頓 2015 形象廣告 (完整版) <https://www.youtube.com/watch?v=CNGZyGi9Vz8>
- 2014《4A 創意獎》IKEA／檳榔攤篇 (奧美廣告) <https://www.youtube.com/watch?v=4ZAGNkvokLE>
- 遠傳電信【開口說愛 讓愛遠傳】2015 好好說系列—溫度篇 <https://www.youtube.com/watch?v=s3cJ45NIjsU>
- Volvo S40 張鈞甯 口白篇 <https://www.youtube.com/watch?v=voKXN77d-Ds>  
Volvo 不是我的菜...但我愛
- VOLVO 貨車 一鏡到底神技 (中文字幕) <https://www.youtube.com/watch?v=gNyZqJoTv9A>
- LV 品牌 影片 LV 形象廣告 <https://www.youtube.com/watch?v=ric6Gf9mLDI>
- 廣告是一個工具，看到每個細節
- 沒了解條件就忙著做創意
- 創意的陷阱--只是為了得到有創意後的滿足
- 別只看創意
- 品牌的定義：消費者心中覺與想法的總和
- 員工、產品、老闆、消費者、服務、廣告、通路、價格、網站、其他——消費者說了算
- 廣州街勝立百貨——台灣人生活博物館

- 有效的訪談——談及...店面、代理商、業務、品牌、工廠、店面、教學中心、教練、部落客、平台、網路店家 對消費者的了解 傳達消費者重要的訊息 舉例—— 潛水衣——傳達「美」潛水中的芭蕾

● 創意是為解決問題

1. 用行銷的角度來看教育
2. 深刻了解與認同你的目標族群
3. 確認具體目標
4. 給予明確的執行地圖
5. 給出社會標準的嚴格規範
6. 協助角色分配與溝通
7. 確保執行成功
8. 態度與經驗大過一切
9. 給一個歡嘉的結果

● 創意是一種——覺知、觀察、感覺、歸納

● 培養社會需要的行銷創意能力與態度

● 實務進行時的技巧

實務專題是一個說故事過程

公司本身要傳遞的中心思想——故事性

給予產品什麼樣的靈魂——雞蛋糕魚池人（紅茶）

商家的背後複雜商業模式

二手資料從網路收集為何需要你去做？

超大型公司、連鎖商店不要做——你碰觸不到，尤其太多間，無法碰總部，訪問分店易以偏蓋全，而且與別人碰題

通知、通訊、手機不要做，做完他就過時了

空污意題太大、夜市、商圈不做

得獎作品——天空的院子（民宿、南投、竹山...）以民宿為基地串起在地文化——溫度

不要捨近求遠愈在地愈國際

讓人想像空間、好奇——如崗山的羅框會...，只有在地人知道透過你的手向全台灣其他人講故事——就地取材

產品與文化、地點...連結

如：鹿港的香（一定得非在鹿港出現、存在）

鳳梨干（關廟、微熱山丘、當地小農、採訪小農故事更濃厚）

將故事寫的更細緻、搭配科技、資訊、網站，利用現成的資訊科技，因為初賽、複賽、決賽評審不同，故北部師重視網站、app。不用開發，懂得運用工具，引導他。

會說故事的巧實力。

必須讓學生用一張圖畫出該公司的中心思想...要能有系統思考的能力

對象：年紀、性別（具像能表達）

問卷：去了解商店及其全貌（上游、下游）

體驗學習、體驗教學（探訪茶小農） 而非茶商 （過程拍照、攝影）

幫原住民賣芒果，架設行銷網站，有無成果？

400年前的大樹文化（荔枝文化）孩子因為專題而回到住的家鄉，大樹的當地文化、認識大鐵橋、...）

流程...訂購...透過資訊

如何寫透過網購的流程去訂購...寫2頁 how? 如何做

專題製作——創造知識，透過簡報講故事給不懂的人聽，完全參與，過程體驗

阿公身邊的故事——感動

屏東——燒王船（需要的產業有何？帶出文化）、屏科大的醬油

手遊：非常難具象表現

靈魂、精神——將桌遊傳遞當地文化...產業

評審老師不是現在世代的

專題需能夠實際做出作品來的

魯肉飯、辦桌文化，評審無法體驗，則無法...

專題：帶來作品體驗、互動、傳遞...

用3d列印打印一布袋戲

讓專題清楚的跟專業連結——經濟、會計、商概、門市、計概、課程中的目錄與章節連結，與那個章節有關聯

荔枝賣顧客——行銷專業（4p）分析、顧客關係管理）、資訊流（計概）

如何付錢——商概（金流）

如何遇上游：紙盒、肥料、...

供貨——物流、

如何付費上流（現金、信用條件（會計、商概）、流動資產或負債）

功益當主角、技術當輔助，很難

社會企業——功益、+商業模式

關懷一定要有，但勿成為主體

企業與社會責任

故事與你的關連性

原始的狀態，不給袋自備容器...台北三重

故事一定要有中心思想——買一送一，送給第三世界

基隆港——沒落（太大）是政府的事，不要做。政府都無法處理

做輕軌不要，請做其週邊的商家

漁港的故事（某個魚干商家）——小題大做

統整：

專題應該要：循環式的建構、細節完整度、解決什麼問題、科技運用、美麗。

心得：一邊上課、一邊打課程重點很累，但收獲滿滿。

學程主任：

電子商務  
學程主任 吳保珠

教務主任：

教務主任 劉銀源

校長：

光華高中  
校長 張淑霞