

天主教永年高級中學 104 學年度下學期

精進優質計畫 104-4 引領商管-微創意增能計畫

【專業類科簽到簿】

日期：105 年 4 月 15 日

地點：校史室

主持人：林怡芯教授

講題：格子舖之行銷實務

林怡芯			
余茹萍			
王桂芬			
洪曾如			
陳雪如			
黃麗建			
王孝鈞			

天主教永年中學 104 學年度第二學期精進優質子計畫

104-4 引領商管-微創意增能計畫 研習紀錄

出席地點	校史室	出席時間	105/04/15	研習教師	陳慶如
一、研習主題：格子舖之行銷實務					
二、研習內容					
1. 行銷策略：① 品牌 ② 差異化 ③ 口碑行銷 ④ 連鎖 2. 策略切入點：現有競爭者、產品、定價、通路、促銷 ✓ 租金 薄利多銷 佣金 限量高價 3. QR code 能夠增加行銷方式					
三、研習心得					
1. 口碑是無形的加分，不管賣家或買家都有評分系統，所以無形比有形更重要。 2. 可以從不同的廣告促銷增加行銷，不管是網路、報紙、人與人之間的推薦，只要能擴源都可以。					
四、建議事項					

天主教永年中學 104 學年度第二學期精進優質子計畫

104-4 引領商管-微創意增能計畫 研習紀錄

出席地點	校史室	出席時間	105/04/15	研習教師	王孝鈞
一、研習主題：格子舖之行銷實務					
二、研習內容 產品及服務品質要經得起考驗。 某些行業是只有針對某些特定消費者，而非全部消費者。 免費保證要讓消費者覺得受用。 考量風險。 成功的品牌可以對應成功的商品， 也增加經營這個品牌企業的价值。					
三、研習心得 利用廣告的方式進行宣傳。利用網路行銷。校園海報。 電視牆。電子報。 清晰的資訊。以及傳單的品質。 品牌的行銷。商標。LOGO。 ★ 85°C → 五星級商品。低價供應。					
四、建議事項					

天主教永年中學 104 學年度第二學期精進優質子計畫

104-4 引領商管-微創意增能計畫 研習紀錄

出席地點	校史室	出席時間	105/04/15	研習教師	王桂芬
一、研習主題：格子舖之行銷實務					
二、研習內容					
1. 行銷目標 = 知名度、市佔率、營業額、利潤、品牌形象。 2. 增加收入各產業作法： (1) B2B 工業品 = 報章廣告、業務大軍 (2) 流通業 = DM、傳單 (3) 服務業 = 口碑行銷 3. 風險反轉策略。					
三、研習心得					
1. 最終目標提升利潤，實質操作負責管商。 2. 方法一樣，要比別人做更多生意，就必須靠策略。 要依產品性質或行業生態來做策略。 3. 詳細規畫一個沒有缺口的保證，即配套措施要完整。 4. DM 發放原：注重傳單品質，它代表你的格調及形象。					
四、建議事項					

天主教永年中學 104 學年度第二學期精進優質子計畫

104-4 引領商管-微創意增能計畫 研習紀錄

出席地點	校史室	出席時間	105/04/15	研習教師	洪睿婷
------	-----	------	-----------	------	-----

一、研習主題：格子舖之行銷實務

二、研習內容

客戶數、重複次數、單筆交易金額。

推銷

技巧/個人魅力
賺錢靠推銷
Sale

轉變

行銷

行銷策略
有系統的運作模式
致富靠行銷。
Marketing

<增加收入>

BtoB 工業：報章/經濟日報/
工商時報

流通業：DM/傳單

服務業：口碑行銷

<行銷策略>

品牌/差異化/口碑行銷/
專業化/連鎖。

<Payeasy>

免費策略

三、研習心得

1. 格子舖經營目標及利潤，各行業想增加收入，並非採同一行銷方式，網路行銷為當今熱門方式。

2. 策略切入點

時間，地點，方式，策略。

QR-Code 條碼產生器

3. 風險反轉策略。

4. 品牌行銷：商標、Logo。

5. 各種 EDM 網路 DM：臉書、粉絲專頁、Line。

四、建議事項

天主教永年中學 104 學年度第二學期精進優質子計畫

104-4 引領商管-微創意增能計畫 研習紀錄

出席地點	校史室	出席時間	105/04/15	研習教師	黃麗珠
------	-----	------	-----------	------	-----

一、研習主題：格子舖之行銷實務

- 二、研習內容
- △行銷策略：品牌、差異化、口碑行銷。
 - △行銷目標：市佔率、知名度、營業額、利潤、品牌形象
 - △校園的客戶數、重複交易次數、交易量、其活動而宣傳與業界不同。
 - △如何將產品或服務賣出去，行銷與推銷，應著重行銷，而非員工個人推銷，對公司的未來才能創造發展。
 - △行銷實務三構面，口碑行銷、網路行銷。

三、研習心得

1. 希望學生能在實際操作上，能夠取得成就成效，而非每天營業額只有少數，而非只有客戶數。
2. 行銷與推銷，若是以校園而言，大多數學生以同儕人際為起源，但是還是要注意個人力的行銷。
3. 行銷應該做到讓學生可以做到傳承，建立模式，讓學生可學習到學長姊的傳承。
4. 可辦理格子舖自營產品，ex：校園團購、代購。

四、建議事項

教授建議，格子舖可有店名，才能區別，每屆學生可以做分別，有不同商標。

天主教永年中學 104 學年度第二學期精進優質子計畫

104-4 引領商管-微創意增能計畫 研習紀錄

出席地點	校史室	出席時間	105/04/15	研習教師	余茹萍
一、研習主題：格子舖之行銷實務					
二、研習內容 1. 行銷目標 ① 知名度 ② 市佔率 ③ 營業額 ④ 利潤：最終目標 ⑤ 品牌形象 2. 行銷策略 ① 品牌 ② 差異化 ③ 口碑行銷 ④ 事件行銷 ⑤ 連鎖 3. 行銷(產品或服務如何呈現) ① 行銷策略 ② 有系統的行銷模式 ③ 致富靠行銷 ④ Marketing 4. 策略切入點 ① 現有競爭者 A. 見縫插針(利基市場) B. 完全取襲(攻擊市場) C. 分區蠶食(跟蹤市場)					
三、研習心得 方法一拼，要比別人快更為重要，就必須靠策略，行銷如 果沒有策略，成功希望渺茫，策略沒有標準答案，在於產品性質與行 業生態。 風險反轉策略需注意事項要妥善規劃，配套措施要嚴謹。					
四、建議事項					