

陳同學	回饋建議
書審老師A	圖文並茂，內容完整，值得嘉許！
書審老師B	<p>1.繳稿前要再檢查一下錯字或語句順暢度，避免錯字偏多的情況出現，如：就因打成→就"恩"(P5)，劣勢打成→烈士(P9)，轉換打成→"傳"換(P9)；這將降低了報告的閱讀順暢度。</p> <p>2.主題很有趣，且很有實務面的反思回饋和建議，在青少年內算是很有意義的。</p>
書審老師C	內容豐富，唯須注意錯別字。

芭樂缺貨之B方案

新農業行銷實作競賽

摘要

這份學習歷程檔案裡，將展示我在參加由僑光科技大學第六屆新農業行銷實作競賽中的成長，以及我們這組在販售小農翁進興先生所合作的作物中，所帶來的創意與突破。



學校:臺中市立豐原商業高級中等學校

科別:商業經營科 學生姓名:陳同學 指導老師:林麗玲

一百字簡述

在2015年聯合國宣布了「2030永續發展目標」，又稱之為SDGs永續發展目標，這次的我所要展現的是由「商業」結合「農業」的新農業行銷競賽，參賽動機是希望將在課堂上所學習到的商業概論及行銷策略運用於競賽中，並且符合：

「SDG 3 健康與福祉：確保及促進各年齡層健康生活與福祉」（天下雜誌，2024-01-18），即可以強化增進自身商業知識，也能透過與小農的交流中，共同創造新點子幫助小農有不同的營運模式。

目錄

1 參賽動機 -P3

發現需求/參賽證明

2 創新呈現 -P4

制定企劃及步驟呈現

3 作物短缺之B方案 -P5

處理困難更改運營方式/實地展售

4 收穫技能及成果報告 -P6~8

總工作貢獻/技能學習

5 賽後結語 -P9

反思/結論/建議

1 參賽動機

宣傳營養「價值」極高的芭樂因為現代人飲食油膩種口味、作息不正常，而芭樂富含豐富的維生素 C，可以避免膽固醇在血管中堆積、增加抵抗力，我們將會運用所學行銷和經營策略，讓顧客了解食物治療和持續吃芭樂的效果，成為一個讓顧客「回購」多次的品牌，競賽後也會將過程中的知識、學問和經驗保留下來，在未來更好的運用。

參賽證明初賽報名表



【初審附件3-競賽作品摘要】以1頁為限—上傳檔案格式：PDF

第六屆全國高職新農業行銷實作競賽作品摘要

學校名稱	臺中市豐原商業高級中等學校		
隊長(主要聯絡人)	鍾	聯絡電話	0901122708
企劃標題 (限中文8字以內，不可用符號或空格)	「芭」fet		
預計行銷方式 (可複選)	<input checked="" type="checkbox"/> 實體現地展售 <input checked="" type="checkbox"/> 臉書行銷 <input type="checkbox"/> 同業、異業結盟 <input checked="" type="checkbox"/> 網路平台行銷 <input checked="" type="checkbox"/> 團購 <input type="checkbox"/> 其他 (請說明)		
企劃簡介	文字說明：藉由我們的創意行銷，讓顧客獲得最大的滿足		
	圖片/照片及說明 	圖片/照片及說明  (資料來源： https://reurl.cc/RyzGbD)	
企劃內容 (每個欄位請簡述)	企劃主題說明(價值主張與核心能力)		
	宣傳營養「價值」極高的芭樂，融合芭樂醫生安心又健康的理念，我們將會運用所學行銷和經營策略，讓顧客了解食物治療和持續吃芭樂的效果，成為一個讓顧客「回購」多次的品牌，競賽後也會將過程中的知識、學問和經驗保留下來，在未來更好的運用。		
	作物與市場需求說明 我們會選擇芭樂是因為，現代人飲食油膩種口味、作息不正常，容易造成心血管疾病，而芭樂又稱為血管清道夫，富含豐富的維生素 C，可以避免膽固醇在血管中堆積、增加抵抗力，無論男女老少都可以食用。		

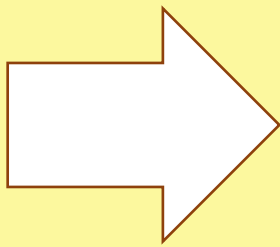
2創新呈現

步驟呈現

- 1 芭樂切半
- 2 將籽去除
- 3 讓故科挑選配料放入芭樂碗中



示意圖



我們的概念就像任君挑選的 buffet 的 Bu 換成芭樂的芭超酷
隊名就是由此結合而成

我們這組的創意想法是打算把芭樂當成一個容器，挖空裡面的籽，使用「自助」的方式，自己選擇要加芒果青或小番茄，這樣購買我們的一份產品，不只是只能吃到一種水果，而是同時滿足兩種食欲。



3作物短缺之B方案



依璇

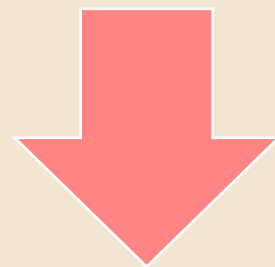
阿姨請問現在有芭樂了嗎？我們開學之後還會有嗎？



家盈

今年因之前颱風影響很大，到目前都尚未有貨
開學後就不知道，可以開學後再問問

芭樂缺貨無法如期供應。



▲ 12月初進貨詢問



更換成農作物蔬菜包得以如期運營。

展售地點:高仕高爾夫球練習場

◀ 12月30首次擺攤

棄而不捨



在一開始就因貨物短缺而困難重重，不過我們在深思熟慮選擇蔬菜當作B方案，符合當初芭樂幫助腸胃的功效的延伸，也因為我們的B方案有執行，讓我們在這項競賽中達成了實做的里程碑。

4收穫技能及成果報告

總工作貢獻：

製作四部影片、聯絡方式、場地租借、五張宣傳海報。



1開創一個youtube頻道，提高知名度，也便於記錄活動過程。



2使用Linkby製作短連結



掃QR code有聯絡資訊以及連結至官方youtube

4收穫技能及成果報告

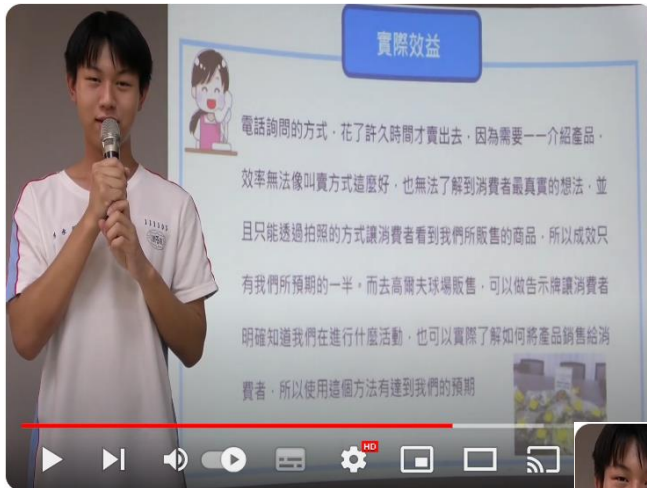


3十月份時我前往台中第四市場，詢問魏彰志先生能否租借場地販售，但後期因芭樂無如期供應而變換場地。

4負責海報製作與宣傳，精進了海報製作技巧。

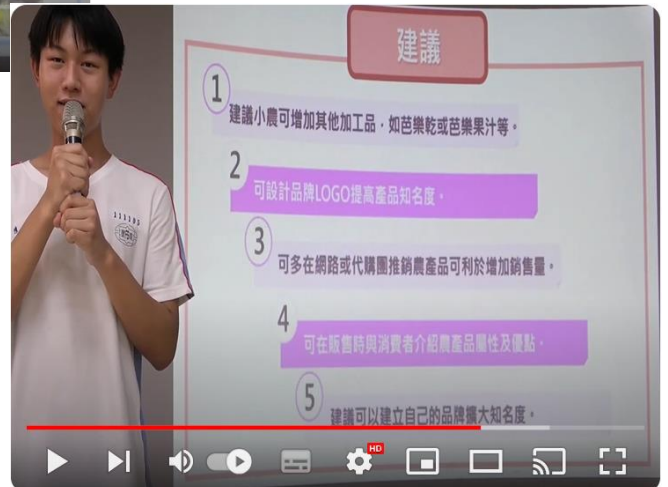


4收穫技能及成果報告



1對於簡報呈現更加細節，讓台下觀眾好理解。

2和組員透過報告來總結本次活動的成果。



不斷進步

我在這次的競賽初期就如火如荼的與小組構思，從出發到下海參與製作一步一步累積，如經過了4到5個月份，在宣傳上更加熟練，可以製作出一份內容精簡標示清楚的宣傳海報，學會用宣傳單與顧客溝通，也在一次次的討論中學會完整清楚的表達。

5賽後結語

反 思

經歷完這場新農業行銷後，我體悟到了農夫在販售的辛苦，尤其是我們的作物無情地受天氣影響無法供應，農夫的作物很有可能受不可空因素引響，所以在農業行銷我學會了要適時調整，了解自身烈士隨機應變，在轉換跑道的過程中雖然比其他小組花時間，不過真的激發了我更多的想像力，同時站在農夫的角度思考如何定價，產品如何組合，也同時省思消費者需要甚麼，這次的活動精進了我原有的技能與特色，增強了信心面對新挑戰。

行萬里路



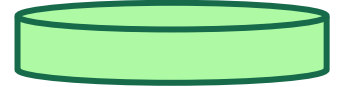
二年級有了行銷實務這門課後，我們不只研讀了課本中的知識與技巧，我們組更參與了實作課程，學會了宣傳，也對於企畫的發想視野更廣泛了。

結論建議



- 1 建立自己的品牌擴大知名度，
- 2 可設計LOGO提高辨識度
- 3 可多在網路或代購團推銷可利於增加銷售量。
- 4 在販售時介紹農產品優點，讓消費者可更安心及增加回購率。

化腐朽為神奇



雖然在計畫執行中遇到農作物短缺的困難，但我們選擇轉換跑道，轉而販售蔬菜，學會了靈機應變的智慧。