

105 學年度教學優良教師申請案

教學成果報告書

教師：周文瓊 助理教授

所屬單位：行銷學系

中 華 民 國 1 0 7 年 3 月 2 3 日

開南大學行銷學系 周文瓊 老師 『行銷企劃』教學成果報告書

教學課程：行銷企劃（必修）

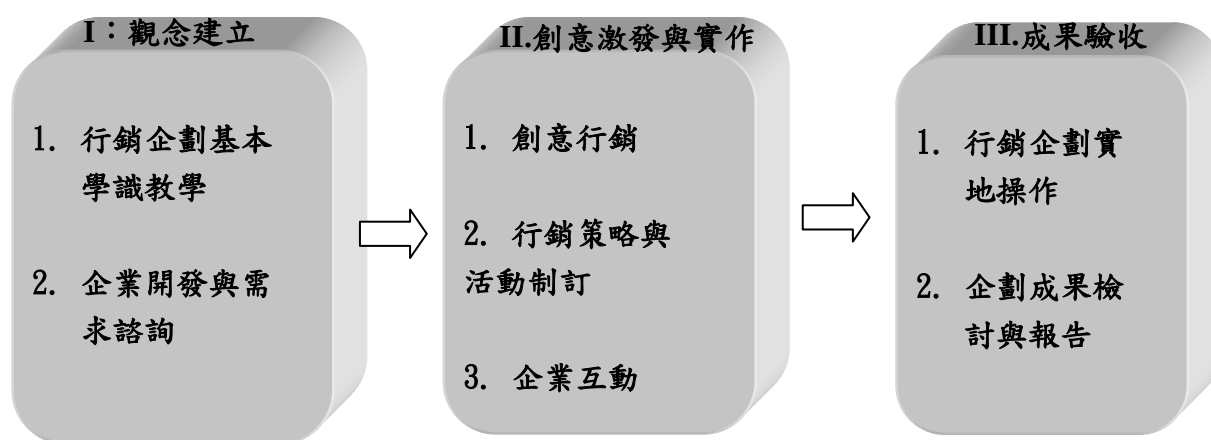
教學時間：105-2 星期四 6-7 節

修課人數：行銷學系大三 48 人

壹、教學設計

行銷策略與活動的企劃能力，是本課程想給學生主要的專業能力，也為企業能否獲利與存續的重要因素之一，本課程的教學概念為『與業界接軌』，課程的設計主要分為三個時程進行（如圖一所示），在第一個階段，為觀念建立階段，在期中考前（第一週-第九週），首先，我們將教授行銷企劃的基本概念與寫作技巧，並引薦與開放學生尋找願意與學生合作行銷企劃的店家或企業，透過基本概念的教學，與每一步驟的實際寫作，讓學生按部就班地釐清企劃的相關背景、緣由，並培養說故事的能力，而在開發店家的過程，我們會協助學生與店家互動，尋求合作的機會。第二階段為創意激發與實作階段，在期中考後（第十週-第十四週），課程教學的重點在於創意行銷，激發學生創意，進行行銷策略、活動的制訂與實地操作。第三階段主要為成果驗收階段（第十五週-第十八週），學生繼續與店家合作所企劃的行銷活動，並將合作過程中的資料進行彙整，進行期末報告，合作店家與企劃案類型，可詳見表 1。

透過這三階段的教學過程，我們希望帶著學生以實務運作的角度，將複雜的行銷企劃過程系統化，讓學生習得真正有用、能與實務接軌的行銷企劃能力。



圖一 教學設計圖

表一 店家與合作行銷企劃案類型

組別	合作店家	行銷企劃案
第一組	PP 義大利	新產品上市企劃案
第二組	小丑烤馬鈴薯	新產品上市企劃案
第三組	心手作	公關與事件行銷企劃案
第四組	灶咖	促銷企劃案
第五組	STEPHEN BAKERY	新產品上市企劃案
第六組	樸美行館	促銷企劃案
第七組	敘咖啡	公關與事件行銷企劃案
第八組	小食光	公關與事件行銷企劃案
第八組	大溪豆干節	公關與事件行銷企劃案

貳、教材分析

行銷企劃的教材主要分成兩個部分，第一部分為『專業書籍』，第二部分為『行銷企劃書』。希望透過這兩部分的內容，讓學生學會說故事，寫出有邏輯、具創意且可執行的行銷企劃書(如圖二所示)。以下我們將針對兩部分教材具體說明。

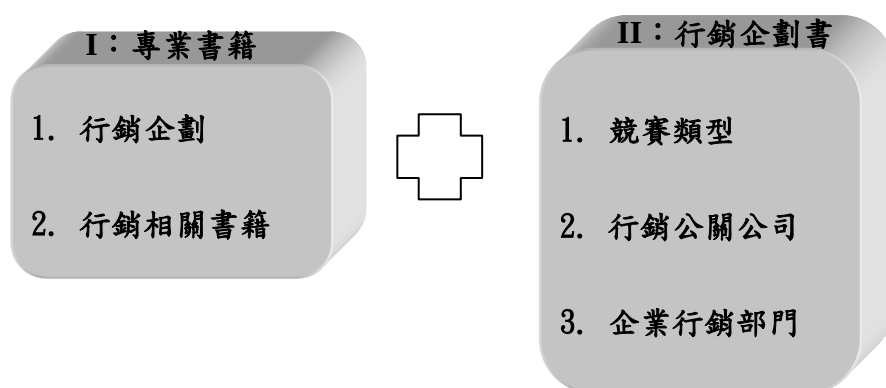
一、專業書籍

1.教科書，『行銷企劃』，曾光華著。此教科書主要設計為三個篇章，第一篇為『掌握企劃的本質』，第二篇為『進行情況分析』，第三篇為『制訂行銷企劃方案』，第四篇為『呈現行銷企劃』。此四篇的設計，讓學生在學習過程能先透過基礎學識的建立，瞭解何謂行銷企劃，再提供行銷企劃過程中，所需分析的各個構面與項目，讓學生能夠建立一個根本的行銷企劃架構，再清楚理解基礎架構後，開始教授實務界經常需要的企劃形式，如新產品上市企劃、公關與事件行銷企劃、促銷活動企劃等，進一步建立學生的實作力。除了本書的敘述清楚、架構嚴謹、強調實作外，選擇此書的重要原因還有在每一章中，都有設計 2-3 個實作演練，讓教師能透過此部分，加強與學生的互動，也釐清學生每一階段的學習效果，以不斷地檢討精進教學進度與成果（見附錄一）。

2. 補充教材。行銷企劃的基礎除了架構外，舉凡品牌行銷、策略行銷、創意行銷、消費者行為等行銷學識，皆為行銷企劃重要的素材，因此我們也補充多過去行銷學系在大一到大三的相關教材與實務案例進行討論。

二、行銷企劃書。此部分的教材來源，除了教科書中的案例外，也與業界的行銷公關公司合作，透過他們獲得實際運作的企劃案，藉此讓學生瞭解，實務上

運作的流程、應注意的事項、所要求的項目與企劃書呈現的成果，也透過真實企劃案的討論，讓學生在課堂中更能感受企劃書的生命力、在創意思維的過程中，不會與實務脫勾。在課堂中所呈現的企劃案，主要介紹三種類型，一種是競賽類型的企劃案、行銷公關公司為顧客帶做的行銷企劃案，最後為企業自製的行銷企劃案。我希望透過此三種類型的企劃案介紹與討論，豐富學生對於行銷企劃的視野（見附錄二）。



圖二 教材分析

參、學習評量及成效評估

本課程的學習評量與成效評估準則，主要有個人平時成績、組平時成績、期中報告，與期末報告四個部分

1. 個人平時成績（20%）：由學生個人出席成績、上課參與程度為評分基礎。
2. 組平時成績（20%）：由各組每次的課堂作業的完成度與分享為評分基礎。
3. 期中報告（25%）：以行銷企劃書前半部的內容為評分基礎，其中包括企劃背景、緣由、環境分析三大部分，透過學生的報告分享，提供後續行銷策略方向與活動制訂的基礎。
4. 期末報告（35%）：以行銷企劃書整體的邏輯性、創意性與可執行性為主要評分標準。邏輯性，包括主題明確、分析架構完整、資料的充分性等，創意性以新穎創新與貢獻度為主，而可執行性，以作業流程、簡報與現場表現為基礎。

肆、教學創新

本課程的教學創新之處，主要在『實作演練』與『創新課堂管理』二部分。

一、實作演練

在實作上，主要分為三個部分，第一部份為課堂作業演練，第二部分為店家行銷企劃案實作，第三部分為舉辦業界演講，以下將針對此三部分做介紹。

1. 作業演練，操作化所學知識：在教科書中常有作業需要同學進行寫作或演練，每次的作業都是根據行銷企劃每一章節所設計，從行銷企劃背景、緣由與內外部環境分析、創意思維建立、行銷企劃與活動制訂、執行到最後的成果評估，我們約 2 週就會有一次作業，舉例來說，在創意思維的部分，我們讓同學演練 3 頂帽子的創意激發會議，同學到圖書館借用研究小間，拍攝 6 頂帽子創意激發過程的影片，完成後再於課堂中做分享與觀摩（見附錄三）。

2. 與店家合作企劃案，與實務接軌：我們在學期初便會要求學生去開發願意合作企劃的店家，我們也會提供書信，讓學生能與店家接觸，在接觸的過程中，也可以直接以電話或見面對談的方式，提供店家合作之意願。舉例來說，在本學期的店家開發中，我與敘咖啡進行電話聯繫，讓店家更清楚的瞭解合作之目的與相關內容，後續若有需要，我們也會進行店家需求的晤談，以讓學生在合作上更為順利（見附錄四）。

3. 舉辦行銷專業人士演講，開拓企劃視野：我們舉辦業界成功的行銷人以『行銷企劃』為主題的演講，舉例而言，我們在當學期邀請天仁茗茶行銷部盧經理至系上演講，透過行銷經理分享天仁茗茶的行銷實例與企劃案例，讓學生能增加對於行銷企劃的理解（見附錄五）。

二、創新課堂管理

鑑於行銷企劃需要團隊同心協力的完成，因此在課堂管理上以組為管理的基礎，創新之處，在於組編排座位、製作個人桌牌、每週課後討論、線上群組管理，以下針對各個成效進行介紹。

1. 組單位管理，帶動學生對團隊的向心力：全班座位以組別進行編排，課堂中的點名與互動問答皆以組為基礎，希望藉此讓同學的分組更具向心力，也避免 free rider 的狀況出現（見附錄六）。

2. 製作個人創意桌牌，激發學生創意：第一週即讓同學製作個人桌牌，並以創

意為原則，讓大家進行評選，透過這樣的創意展現，希望藉此讓同學間相互觀摩與學習，大家在上課時也會覺得較為有趣。

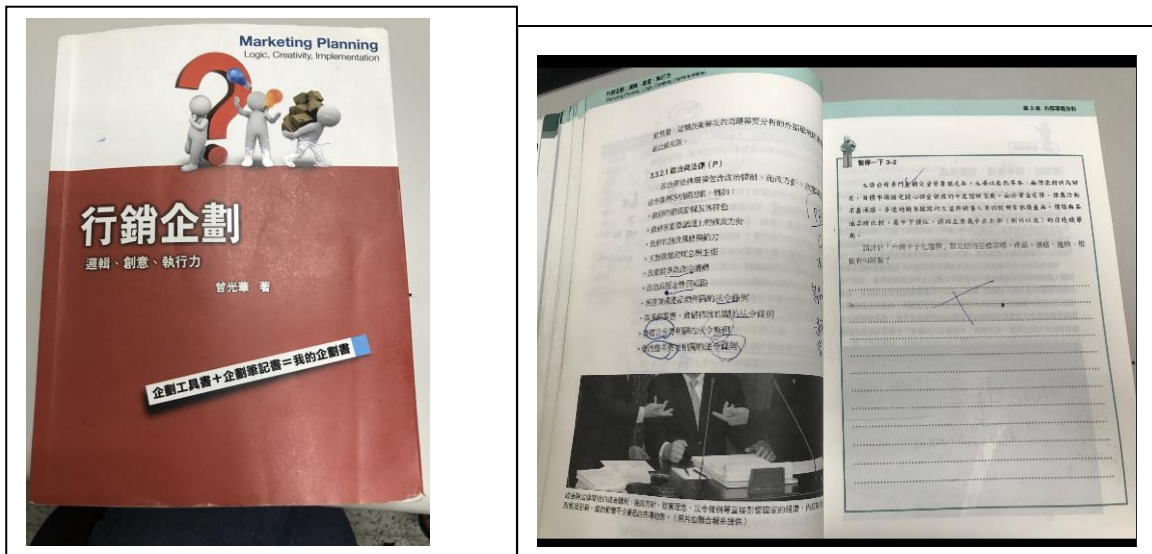
3. 每週課後討論，優化團隊的企劃成果：在每一星期的課結束後，留一組同學在課後與我進行目前進度的討論，透過每一星期的互動，讓我對於學生的企劃執行內容，包含主題、企劃方向、執行困難能充分了解，並於下一星期的課堂中，以討論組為案例進行企劃內容的教學，使全班同學都能瞭解大家的進度，深刻的體會在企劃寫作上自己也可能遇到的狀況與可學習的地方（見附錄七）。

4. 線上群組管理，提升師生間的溝通效率：我們在上課人數確定後，即開始成立 Line 群組，以做班級布告欄與相關問答之用，透過學生更為熱絡的群組管理，讓學生可以與老師進行及時聯繫，提升互動與學習效果（見附錄八）。

伍、結論

行銷企劃的課程，105 學年度已是本人第三次教學，在教學的過程中，最希望大家能將發揮累積所學，完成一個具有執行力的行銷企劃書，因此要求同學一定要開發店家，尋求合作的機會，這是最難的也是學生反應最寶貴的經驗。在此過程中，我常跟學生鼓勵，在大學目前三年所學的行銷相關知識、與所見所聞，就是行銷企劃的血肉，而我現在教的行銷企劃基本學識，就是企劃中的骨頭，每個人的骨頭架構都相差不多，但如何成就一個有血有肉、生動活潑的行銷企劃，就要靠老師、學生與店家花時間去經營。因此在選擇教材、教學與課務管理上，都強調三方的緊密互動與和作為原則來進行。而這樣的上課方式與過程，身為老師的我每一星期都覺得很有趣、很有挑戰，也很有成就感。105 學期的行銷企劃，我們為為花蓮的民宿業者『樸美行館』設計住宿專案，並搭配花蓮的海洋音樂季進行推廣，為桃園大溪『2017 大溪豆干節』進行社群推廣，為台北的『敘咖啡』規劃桌遊事件活動，也為開南大學校門口的 PP 義大利麵店進行新產品的上市企劃案...（見附錄九），這些實作的成果，都是學生具備『與業界接軌』行銷企劃力的展現，也可以提升學生在未來就業時的競爭力。

附錄一：教科書『行銷企劃』，曾光華著



附錄二：行銷企劃書

Fun暑假：

悅讀+表演+童趣

一.緣起

暑假是孩子最快樂的時候，也是家長最擔心孩子玩瘋過頭的時候，但只要善用暑假期間寓教於樂，孩子可以玩得開心又收獲滿滿。

另外，有鑑於「閱讀」是孩子最重要的資產；「兒童劇表演」以真人近距離演出啟發孩子的創意和想像；現代許多琳瑯滿目、結合教育和娛樂的玩具則是教育孩子的好幫手。因此，本專案將規劃系列閱讀活動、系列兒童劇場並以圖遊會的方式結合兒童書展暨玩具展，讓小朋友從看故事、看表演、動手玩玩具中發揮想像力及思考力，產生潛移默化的學習力量，還能幫大人們製造陪伴孩子的機會，過一個增進親子情感的暑假。

二.目標

- 透過此系列活動，縮短B縣市在兒童教育上的城鄉差距，拓展縣民人文素養與視野，延伸閱讀人口、廣度和能量，也為縣內兒童引進最新的讀物和教具。
- 帶動鄉鎮民眾使用圖書館資源，加強民眾與圖書館學習互助關係，並加強親子共讀學習機會。
- 透過和書商、玩具商的贊助合作，建立「暑假兒童慶年華」的市集地位。

1.平面廣宣

透過平面資源的整合刊登、張貼、發送，接觸最廣泛的閱讀人口，讓更多彰化縣民參與閱讀。

① 平面宣傳(7月)

項目	天下雜誌	發行量	時間
•國語日報	全國版1次	18萬	7月
•聯合報	全國版	50萬	

【外部報紙媒體示意圖】

② 新聞稿(7月)

每場活動提供會前稿及活動當日稿各一則，共10則，供彰化縣文化局發布新聞稿。

③ 平面文宣品(7月)

- 海報600張
- 宣傳單30000份

七.預算

	內容	金額
1	平面宣傳	
	• 國語日報：全國版半版共1次	75,000
	• 聯合報：3全P共1次	28,000
	新聞稿發送，活動前後共10則	12,000
	• 海報600張	36,000
	• DM+好康卡30000張	75,000
2	網路宣傳	
	網站設計維護、發送EDM、發送電子報等	20,000
3	其他宣傳	
	縣府戶外電視牆：752*432尺寸*4	10,000
	縣府官網首頁BANNER	3,000
	• 跑馬燈【閱讀活動+兒童劇】，3家頻道，於活動前連播5天	30,000
	• 宣傳車巡迴各鄉鎮，活動前宣傳4天	24,000
	• 活動現場立牌x3	
	• 現場主題Banner	10,000
	• 現場活動指引	
4	場地	
	• 場地，共3場	12,000
5	表演	
	• XYZ劇團表演3晚	450,000
6	規劃執行	
	• 規劃執行	200,000
	• 總數	985,000

附錄三：六頂帽子創意分享



附錄四：店家開發說明信

105 學年度 開南大學 行銷學系 行銷企劃說明

一、專題主題：行銷企劃暨研究

二、專題指導老師：開南大學行銷系 周文瑾助理教授

三、計畫主題：

本專題欲透過與特色商店合作，探究該商店的成功之道，並為店家製作行銷企劃方案，期望能夠協助店家提升營業績效，並更為深入了解產業與後續發展方向；此外，我們也希望藉由此次合作的機會，讓本系學生增加行銷相關的實務經驗，學以致用，藉此，深切期盼貴公司能給予本系學生合作的機會。

四、主題進行方式：

- 資料收集與分析：
 - 與店家進行深度訪談
 - 進行相關產業資料收集與分析
- 行銷企劃設計與報告
 - 根據初步分析資料結果，與店家進行企劃之目的、策略、活動計畫制訂與討論。

五、預計完成時間：

2017 年 6 月 30 日

在此誠望貴業界提供真實的經驗，透過此專題的呈現，給予等學子與實務界一個行銷實務的學習標準。

專題指導老師：_____ (簽章)

專題全體同學：_____

年 月 日

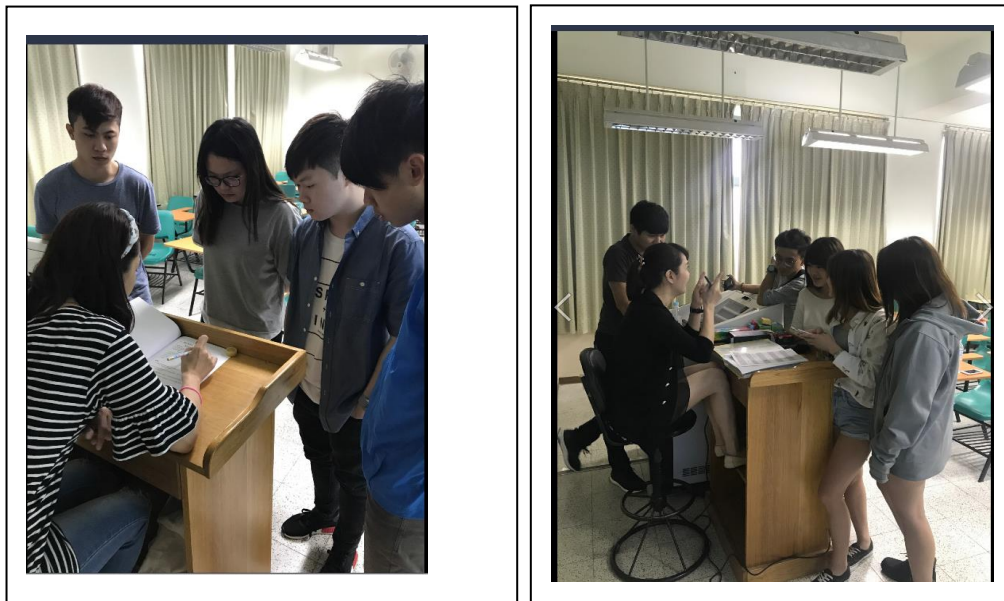
附錄五：天仁茗茶行銷經理演講



附錄六：點名單

分組	學號	姓名	2/23	3/2	3/9	3/16	3/23	3/30	4/6	4/13	4/20	4/27	5/4
1	B10319002	陳偉杰	X										
1	B10319008	李冠德											
1	B10319016	黃永豪											
1	B10319048	唐治豪	X										
1	B10319054	廖宏輝	X										
2	B10319003	廖子筠											
2	B10319023	游德順	X	X									
2	B10319024	楊尹璇											
2	B10319070	余詩涵	X										
2	B10319088	許若彤											
3	B10319006	陳學長	X										
3	B10319010	楊毓榮											
3	B10319026	黃佳顯											
3	B10319083	楊芸翎	X										
3	B10419037	林紀偉											
4	B10319013	徐展彤											
4	B10319052	廖子衡											
4	B10319062	張淑婷	X	X									
4	B10319074	陳智瑛											
4	B10319080	陳曉璇											
5	B10319017	沈富彬	X										
5	B10319019	沈智遠	X										
5	B10319085	黃聖雯											
5	B10319087	張育翔											
5	B10319097	楊偉正											
6	B10319018	黃婉茹	X	X									
6	B10319020	陳正如											
6	B10319021	黃柏銘											
6	B10319025	蘇雅婷											
6	B10319063	呂學淵											
7	B10319051	徐添鑫											
7	B10319057	許維權	X	X									
7	B10319059	顏建輝	X	X									
7	B10319078	顏逸軒											
7	B10319079	李俊逸	X										
8	B10319056	陳宇珍											
8	B10319061	吳冠倫											
8	B10319071	蔡心怡											
8	B10319083	李伊璇	X	X									
9	B10319064	賴宇璇											
9	B10319066	曾采潔											
9	B10319069	蔡子敏											
9	B10319090	游智元											
9	B10319094	黃慧怡											
		李雅											
		陳曉璇	X	X									
		陳曉璇	X	X									
		陳曉璇	X	X									
		陳曉璇	X	X									

附錄七：課後討論照片



附錄八：Line 群組



附錄九：店家合作開會與企劃執行&企劃執行

