

109-2 行銷實務學習歷程省思



學校：花蓮高商

年級：二年級

姓名：黃鈺琦

參與徵件類別：課程成果類

密室逃脫

試玩密室逃脫後我覺得室內佈置精美、題目也挺有趣的，不過答案不夠明確、題目有點難、沒有明確指引下一關在哪。在過程中我們遇到的困難是第一關就卡很久，沒到第四關時間就到了。整體感受還不錯，下次有機會會想再挑戰一次。聽了密是逃脫業師分享後我才知道做密室逃脫背後的不容易與辛苦的內幕。



▲大家一起找答案



▲結束合照

故事地圖企劃藍圖引導

這次的課程跟以往有些不同，其中最大的不同是故事地圖的目標，令我印象深刻。我遇到最大的困難是後面的名詞 WHY、WHO、WHERE……會混淆，之後把我們學過的與現在的名詞結合，就有比較了解。今天最大的收穫是學到企劃的六大架構，對未來製作企劃書有很大的幫助。



▲與業師合照



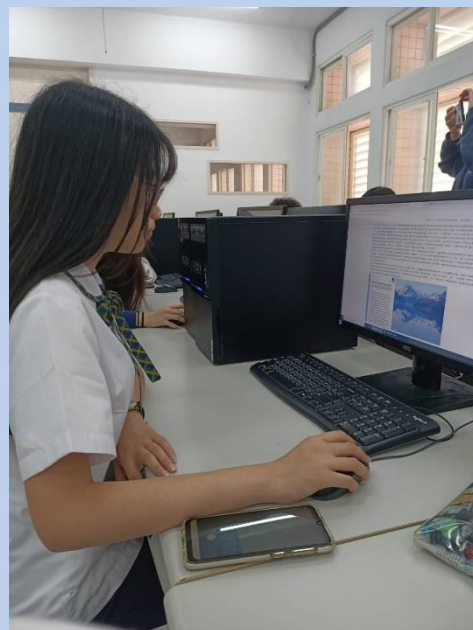
▲業師授課

故事地圖企劃競賽過程

企劃書與簡報的製作

◇ 收集資料決定組題

我覺得故事地圖最重要的那些景點要一看就吸引遊客的目光，所以景點地圖要做大一點，一看就看到的那種，不能小到找都找不到。經過我們的查詢資料後，我們決定要注意了這類的有文化有故事的景點，最後我們選了花蓮文創、松園別館、花蓮市舊鐵道等。



▲上課照片

我今天遇到最大的困難就是一開始跟別主選擇差不多類型的內容，但最後我們想出要有一點故事的店家去做延伸。

◇ 企劃書撰寫

我們的企劃名稱是「洄瀾好山水，共下來奈。」

參加競賽是希望我們的想法能夠吸引更多人來感受花蓮的文化歷史，並且從這次的企劃書競賽中學習如何將企劃撰寫更好，讓可行性更高。

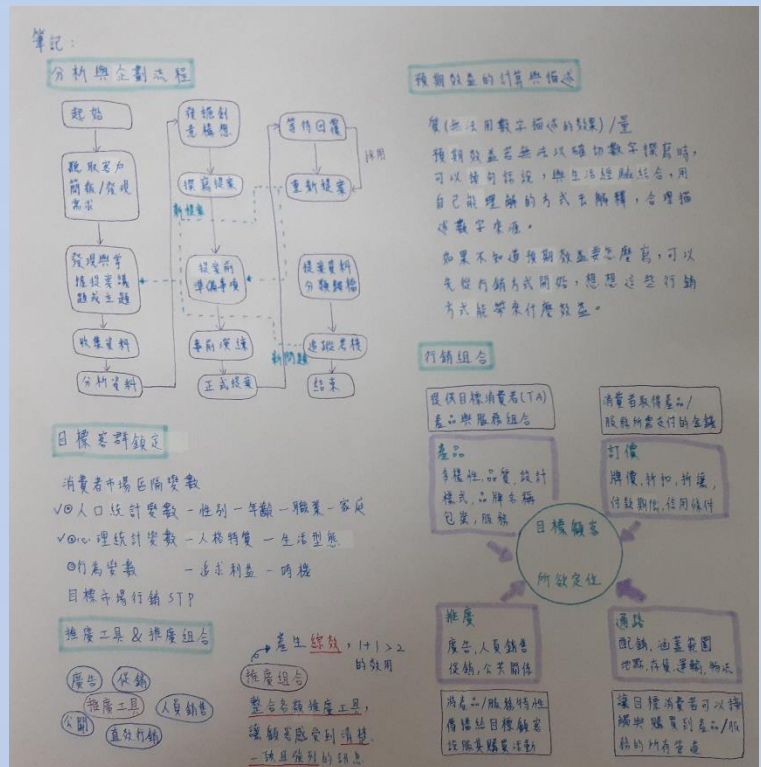
我們是先上網收集資料再運用業師上課所學的企劃藍圖來撰寫企劃。企劃書大致作好後，我們依據老師說的建議去修正企劃內容，我們之前寫的目標只有寫學生黨，老師說不夠明確我們就改成高中和大學生，也把行銷的方式用條列的方式寫的比較清楚。

競賽後業師與教授入班指導

這堂課讓我更了解企劃核心，知道目標客群、行銷活動、預期效益大致要怎麼寫，尤其是目標客群如何詳細描述以及預期效益計算與如何將不確定數字變成簡短的描述。這次的課程又再一次的提到可行性的的重要，之前寫一頁企劃書的時候老師也說可行性很重要，企劃內容最重要的就是要能夠實施。

競賽心得

看完競賽成績與評審的評語後我發現我們有許多寫的不夠好的地方，尤其在企劃書的部分，我們的企劃名稱跟主題的關聯性不夠，企劃內容不夠具體明確，還有許多不足的部分。第一稿的企劃我們大致上寫的還可以，第二稿只有改一點點，在第二稿之後，我們的內容就沒有很大的修改，心力大多放在簡報，又因為線上教學的關係，較難將自己的意見表達與組員討論，因此我們的企劃內容修改較少，沒有做的那麼好。雖然這次的競賽我們沒有得名，可是我們都是盡力為這份企劃這個比賽努力，不管結果如何，過程才是最重要的。



▲上課的筆記



▲小組討論

我希望藉由這次的競賽經驗知道我們企劃問題在哪，把它學起來，在未來若有機會在製作企劃書能將這次學到的多加運用。最後感謝老師的指導、評審的講評、業師與教授的指導。

課程學習心得

這學期的行銷實務課程內容真的是既充實又豐富，不只學習企劃書的撰寫，也參加故事地圖企劃書競賽，還體驗了好客文化會館的密室逃脫。其中令我印象深刻的是企劃書競賽，藉由這場競賽讓我看到許多寫得很優秀的企劃、簡報與特色手繪的地圖，聽到評審們對於我們企劃的講評，知道了企劃整體的關聯性及可行性的重要和怎麼做會更好。我從中學到了企劃六大架構(企劃藍圖)，讓我比較了解如何撰寫企劃書，也更了解目標客群的訂定，不只可以用年齡去區分，還可以用興趣、喜好、職業等。我希望能將這學期所學到的重點在未來好好運用，幫助我寫出更好的企劃。



▲認真上課的我們