

全國電子商務實戰應用 - WinCheck 試在必得行銷競賽實施計畫

壹、活動名稱：電子商務實戰應用 - WinCheck 試在必得行銷競賽

貳、活動時間：即日起至 103 年 7 月 1 日

參、活動單位：

主辦單位：致理技術學院

協辦單位：皮斯瑞科技股份有限公司

肆、活動主題：藉由實體商品擬定行銷企劃並著手執行推廣

伍、參加對象：全國大專院校三年級(含)以上學生及高職二年級(含)以上學生

陸、競賽分組：本競賽分為大專組及高職組

柒、活動緣由：

鑒於大專院校學生對於行銷與企劃案的撰寫能力，多僅止於課堂中的教學與練習，鮮少有機會能針對實際商品進行企劃與行銷。因此，為了縮短實務與理論差距，本校將舉辦商品行銷企劃競賽，讓學生以【WinCheck】產品為例，進行其行銷企劃的撰寫與執行，了解如何從市場層面去思考商品價值，以及規劃並執行推廣策略，從比賽的過程中獲得行銷企劃的寶貴經驗。

捌、活動目的：

藉由實際的產品銷售案，讓學生以真實的商品市場著手思考並規劃銷售策略，由分組競賽的模式，讓學生從商品行銷的企劃撰寫到執行，思考商品價值與市場定位，擬定商品客群與訂定行銷手法。藉由比賽過程學習商品行銷，並視市場反應適時的改變行銷策略。透過比賽累積實戰經驗，進而提升學生對於市場的觀察能力與應變能力，達到行銷的教育意義。

玖、報名方式：

無需繳交報名費，採線上報名制，參賽隊伍需於活動頁面進行線上報名。

※每組參賽隊伍學生以3至5名為限，每組參賽隊伍須有1名指導老師，且不得重複報名。

壹拾、活動期程：

項目	時間	備註
活動報名	即日起至 4 月 7 日	線上報名制 http://www.pisiray.com/Contest/Contest.aspx
競賽說明會	103 年 4 月 7 日 09:00~13:00	致理技術學院召開 綜合教學大樓 B1 演講廳
初賽時間	103 年 4 月 8 日至 4 月 29 日	中午 12:00 截止

初賽企劃書繳交	103年4月18日	下午05:00繳交截止(將檔案上傳至活動網站)
公布決賽名單	103年4月30日	中午12:00公布
行銷推廣開始	103年4月30日	1. 公布入圍名單
行銷推廣結束	103年6月16日	2. 參賽隊伍進行行銷推廣
決賽簡報繳交	103年6月27日	下午05:00繳交截止(將檔案上傳至活動網站)
決賽報告、頒獎	103年7月1日 08:00~17:00	於致理技術學院頒發 綜合教學大樓B1演講廳

※如中南部之參賽學校如有說明會的需求，歡迎來電詢問，將派專人至各校說明。

壹拾壹、說明會時程

時間	項目	備註
09:00~10:00	現場報到	各校參賽者現場報到、領取資料
10:00~11:00	比賽規則說明	比賽細節與行銷規則說明
11:00~11:10	中場休息	休息時間
11:10~12:00	行銷標的說明	行銷標的介紹
12:00~12:45	問答與說明時間	現場問答
12:45~13:00	散場結束	散場、發放餐盒

壹拾貳、競賽方式與規則：

一、初賽：分為「書面審查」與「社群行銷」。

1. 活動辦法：

參賽隊伍可獲得一組活動帳號，活動過程中該帳號即代表參賽隊伍，以利初賽成績之評選。

2. 參賽規則：

參賽隊伍以書面審查與社群行銷方式作為評分依據，須撰寫行銷企劃，並建立專屬粉絲專頁及Youtube帳號，自由利用網路資源進行粉絲專頁的行銷與商品推廣，行銷影片之拍攝手法不限。

3. 初賽時間：103年4月8日起至4月29日止。

4. 初賽評分項目及標準：

初賽	書面審查	評分標準		權重
		可行性	1. 商品行銷目標 2. 計畫執行步驟	50%
	完整性	1. 執行成本預估 2. 預期效益	50%	

		總計	100%
	社群行銷	粉絲專頁粉絲專頁按讚數	30%
		宣傳影片點讚數	30%
		粉絲專頁投入互動用戶數	20%
		專頁文章瀏覽數	20%
		總計	100%

5. 書面審查：

作品規格說明如下：

(1)文書封面：活動名稱、隊伍名稱、參賽組員、指導老師。(字體大小 18pt，粗體，標楷體)

(2)文書內容：行銷目標、執行步驟、執行成本、預期效益。

- 執行成本：參賽隊伍以\$8,000 元為預算，自行規劃各執行步驟所需之成本，並加以說明。
- 預期效益：由參賽者自行訂定預期目標
(例如： 1. 推廣商品之報名人數達 50 人
2. 粉絲專頁人數達 5,000 人
3. 粉絲專頁互動數達 3,000 次
4. 宣傳影片點讚率達 5,000 人…等。)

※請列舉出可供驗證之具體目標及驗證方法。

(3)文書格式：A4 直向橫書，字體大小：大標 16pt、次標 14pt、小標 12pt，以上為粗體字，內文：(中文)標楷體，(英文)Times New Roman，12pt /行距：單行間距。

(4)檔案限制：pdf 檔，頁數以 2 頁為限(不含封面)。

(5)書面資料繳交期限：請於 103 年 4 月 18 日(五)下午 5 時前將檔案上傳至活動網站。※未依規定於指定時間繳交資料者，一律視同放棄。

6. 社群行銷：

(1)粉絲專頁推廣：

- a. 參賽隊伍須建立活動粉絲專頁，並自行經營維護，負責發文及分享與推廣。
- b. 與粉絲建立互動關係，達到粉絲專頁的推廣目的。

(2)Youtube 影片推廣：

- a. 參賽隊伍須拍攝一部宣傳影片，以推薦商品為主軸，拍攝手法不限。
- b. 片長須在 5 至 10 分鐘內，並清楚表明商品之名稱。

二、決賽：

由初賽隊伍中篩選出 10 組進入決賽，並於 103 年 4 月 30 日公布入圍名單。以預期成效的具體驗證項目作為評分標準。並於 7 月 1 日當天進行 10 分鐘之簡報說明。

※參賽隊伍請提供預期目標與實際達成率，並條列說明，如下列表格：

預期目標	執行內容	達成率	原因說明
	1. 推廣商品之報名人數達 50 人	%	(請依照執行成果說明)
	2. 粉絲專頁人數達 5,000 人	%	(請依照執行成果說明)
	3. 粉絲專頁互動數達 3,000 次	%	(請依照執行成果說明)
	4. 宣傳影片點讚率達 5,000 人	%	(請依照執行成果說明)

(如預期目標之內容不同或表格不足，可自行增加)

1. 決賽評分項目及標準：

決賽	評分標準		權重
	1	簡報內容完整性	20%
	2	現場問答與台風穩健度	20%
	3	預期目標達成率	35%
	4	經費運用	15%
	5	商品推廣點數	10%
	總計		100%

2. 行銷計劃執行：

參賽隊伍可自行訂定行銷內容並執行，行銷方式不限。

(1)行銷補助金：

參與決賽之隊伍可獲得新台幣捌仟元之行銷補助金，須於比賽結束後依單據照實請款核銷。

※可核銷經費為文具費用、印刷費用及交通費用。

(印刷費用若為 DM 及海報印刷，須繳交樣張及 DM 派送照片至少 3 張。)

(2)使用帳號：

參賽隊伍可獲得系統之使用帳號，可自行登入及查看學生客戶累計點數。

(3)服務代號：

參賽隊伍皆有一組服務代號，凡由各組招收到的學生客戶，將以服務代號登入系統，並列入各組成績。

(4)商品推廣：

以學生客戶註冊之訂單數量作為決賽評分項目之參考，1 名學生註冊且完成訂單即以 1 點計算，累計時間自 103 年 4 月 30 日開始至 6 月 16 日截止。

3. 簡報說明：

參賽隊伍須準備 10 分鐘的簡報，換場時間 3 分鐘。

(1)簡報檔案繳交：

進入決賽之參賽隊伍須繳交 PowerPoint 電子檔，並於 103 年 6 月 27

日(五)下午 5 時前將檔案上傳至活動網站。※未依規定於指定時間繳交資料者，一律視同放棄。

(2)簡報內容：以 10 頁為限，內容無限制。

(3)時間規則：

以 10 分鐘為限。以主辦單位鈴聲為開始比賽之提示。當報告時間已達 6 分鐘時，以一聲鈴響做為提示；當報告時間已達 8 分鐘時，以二聲鈴響做為提示；當報告時間已達 10 分鐘時，以三聲鈴響做為提示，此時參賽者需立即停止簡報說明。

(3)現場問答：完成簡報報告之後，由評審委員依參賽隊伍之簡報內容進行問答。

壹拾參、獎勵辦法：

總獎金為新台幣參拾肆萬元整(大專院校及高職組分別為新台幣壹拾柒萬元整)。

- 第一名一組，每組獎金新台幣壹拾萬元整，獎狀乙紙及指導老師獎狀乙紙。
- 第二名二組，每組獎金新台幣貳萬元整，獎狀乙紙及指導老師獎狀乙紙。
- 第三名三組，每組獎金新台幣壹萬元整，獎狀乙紙及指導老師獎狀乙紙。
- 佳作五組，獎狀乙紙及指導老師獎狀乙紙。

※若具體行銷之成效未達預期，主辦單位有權作獎項從缺之決定。若決賽成績有同分之情形，則以初賽成績排序。

壹拾肆、注意事項：

1. 參賽作品應由學生自行製作，如有違反，則取消作品之參賽資格。
2. 凡參賽之作品，若有侵害他人之權利、非自行製作或違反政府法令，經他人檢舉並查證屬實者，主辦單位將取消參賽資格，並追繳其若有領得之獎金與獎狀。
3. 公司標誌、商品圖樣與參賽作品著作權屬主辦單位所有，作者應放棄使用著作人格權。所有參賽作品主辦單位擁有使用、修飾、出版、印製、宣傳及刊登之權利，或以任何形式推廣保存及轉載之權利，參賽者不得另外要求任何給付。
4. 凡參賽作品中有引用他人之著作或資料請詳細說明或註明來源。
5. 若具體行銷之成效未達預期，主辦單位有權作獎項從缺之決定。
6. 其他未盡事宜以主辦單位公告為依據，主辦單位有保留對活動方式、辦法及獎項修改之權利。

壹拾伍、聯絡方式：

主辦單位： 致理技術學院
協辦單位： 皮斯瑞科技股份有限公司
聯絡電話： (02)2966-0575 洗小姐
聯絡信箱： yvonne@pisiray.com

附錄、行銷標的：

一、行銷目的：

鑒於考生每年在統測結束時，必須在短時間內製作出完整的備審資料，不僅時間倉促也無法準確的將自己的個人特質與優點呈現於資料內，而面對推甄升學的面試更是充滿了茫然與害怕。藉此計畫產品來為考生製作出一份出色的備審資料，並提供專業教授的遠距模擬面試，增加學生面試的臨場經驗，透過與教授們的問答及事後的輔導，讓學生了解在面試過程中的缺失與改善方向，達到最有效的推甄服務。

二、服務內容：

本商品為執行個別面試輔導方案，整體服務內容如下：

1. 舉辦備審資料準備說明會
2. 批閱備審文件
3. 提供情境面試
4. 面試教戰手冊
5. 備審資料輸出裝訂
6. 個別化面試出題
7. 備審資料意見提供

三、執行方式：

學生報名後，進入線上系統填寫詳細資料並利用系統製作備審檔案，並依照報考之系所指派校稿老師，於3個工作天後，以電子檔回覆考生書面資料建議，備審檔案輸出裝訂後將直接送置指定點。

面試審查將以實際場地進行面試，向各大專院校租用場地，並請學生到場進行二對一遠端面試。面試地點與場次將於7個工作天前寄發通知，以利時間的安排。

附圖：運作流程

