

實習商店 106 年 9 月至 107 年 1 月份工作報告

一、工作概況(含支援教學研究與推廣服務情形)

(一)教育推廣服務與參訪

1. 日本北海道大學師生 13 人參訪。(9 月)
2. 雲林揚子高中 43 人參訪。(10 月)
3. 台中清水國小 32 人參訪。(11 月)
4. 日本弘前大學農學生命科學院一行 8 人參訪。(11 月)
5. 兩岸交流協會 36 人參訪，接待導覽。(11 月)
6. 農村社區幹部 15 人參訪，接待導覽。(11 月)
7. 菲律賓朋桂大學學術參訪團 22 人參訪。(11 月)
8. 新竹東泰高中 31 人參訪。(11 月)
9. 馬來西亞沙巴拿督一行 12 人參訪，接待導覽。(12 月)
10. 台中弘文中學 51 人參訪。(12 月)
11. 嘉義女中 85 人參訪。(107 年 1 月)

(二)推廣支援

1. 協助秘書室媒體公關組與 TVBS 新聞台拍攝商店商品場景。(9 月)
2. 支援民視記者至商店拍攝與大棒及興大穀王照片。(9 月)
3. 台中新社高中教師觀摩與交流商店經營模式。(10 月)
4. 澎湖科技大學師生觀摩商店經營模式，進行交流座談。(11 月)

(三)商店環境經營

(1)黑板繪圖

1. 9 月主題繪圖—中秋節。
2. 11 月主題繪圖—98 週年校慶。
3. 12 月主題繪圖—聖誕節。
4. 107 年 1 月主題繪圖—新年快樂。

(2)特惠專區陳列架增設及刊登

1. 配合每期特惠活動更新陳列擺設及製作文宣張貼。
2. 本期共繪製 13 檔次特惠活動文宣海報。刊登學校首頁最新消息、商店網頁、商店電子公佈欄、會員信箱。

(3)展示架陳列調整

1. 增設文創商品專區，提供昆蟲系及惠蓀林場產品，多達十項商品以上。
2. 增設興大經典禮盒及精采禮盒展示區。
3. 每季或不定期針對較低迴轉率商品或特惠商品進行展示架陳列調整，以刺激新鮮視覺感。

(四)行銷推廣策略

1. 9 月 18 日-10 月 13 日：喜迎中秋—興大穀王、興大棒同品項第二件 7 折。
2. 9 月 25 日-10 月 6 日：中秋特惠—興大薄鹽醬油第二瓶 99 元。
3. 10 月 2 日-10 月 13 日：熱賣!興大精品禮盒*2017 新版—買禮盒送祝福卡。

4. 10月26日-11月30日：98週年校慶特惠系列
特惠一：興大穀王、興大棒、興大咖啡同品項第二件68折。
特惠二：全館消費滿499元送興大穀王(紅心甘藷)1包，899送再加贈1包興大穀王(紫玉甘藷)。
特惠三：買2瓶大鮮乳送1包興大穀王(紅心甘藷)。
5. 10月30日-11月3日：熱賣!98週年校慶●最佳伴手禮。
6. 12月25日-107年1月25日：年終特惠—本校驗證有機紅豆、有機綠豆買1送1。
7. 107年01月26日-2月14日：迎新特惠—本校驗證有機砂糖、有機黑糖買1送1。
8. 107年01月22日-2月23日：賀新年—興大穀王、興大棒同品項二件88折。
9. 107年01月22日-2月14日：賀年禮—買興大精品禮盒送祝福卡+滿額禮(二擇一)。
10. 107年01月22日-2月14日：迎新納福感恩禮—消費單筆每滿999元送便利貼筆記1本或興大紀念皮革鑰匙圈1個。

(五)校內會議參與及業務配合

1. 9月配合校長室籌備中秋禮盒事宜。
2. 11月9日配合「第二週期校務自我評鑑實地訪評作業」至商店參訪並接待導覽。。
3. 12月5日參與人事室召開「107年春節團拜籌會議」。商店配合團拜抽獎之發放工作。
4. 12月6日配合林管處主計室進行現金、商品庫存盤點。
5. 12月配合農資院執行進度，完成興大棒、興大穀王106年底之銷售結算相關事宜。
6. 107年1月配合校長室籌備新年禮盒事宜。

二、最近半年來重要措施及成果

- (一) 104年設計【興大精品禮盒】10月限量推出1000個，於106年9月售罄。
- (二) 106年設計【興大經典禮盒】9月限量推出1000個。至107年1月已售出8成。
- (三) 106年設計較小尺寸【興大精采禮盒】10月限量推出，搶攻年輕族群市場。
- (四) 特惠活動推動：每月安排一～二家合作單位進行商品特惠。
- (五) 107年1月推出商店自有產品：興大紀念皮革鑰匙圈，除做為商品銷售外，配合特惠活動供做贈品，除了回饋忠實顧客，亦期望帶動更高的消費額。

三、今後發展方向與展望

1. 活絡商品迴轉率，藉由各次特惠活動，以增加銷售收入。
2. 持續以「三品二安」的經營理念接洽有機認證優質產品，提供校內同仁與支持的消費者更多健康選擇。