

國立東華大學教學卓越中心
113-2IDEAS 教學課程計畫成果報告書

「文教事業經營實務」

計畫主持人:林念臻
單位:教育行政與管理學系

目錄

壹、113-2 期末成果報告確認-----	1
貳、執行成果總報告-----	2
參、附件-----	6

國立東華大學-IDEAS 教學課程計畫

113-2 執行成果報告書確認表

課程/學程名稱：文教事業經營實務		
授課教師：林念臻		
服務單位：教行系/助理教授		
班級人數:36		
勾選	檢核項目	說明內容
<input checked="" type="checkbox"/>	本確認表	請確實填報，以俾利核對
<input checked="" type="checkbox"/>	執行成果總報告表-電子檔 (Word)	字型：標楷體 (中文)； Times New Roman (英文) 行距：單行間距 字體大小：12 號字
<input checked="" type="checkbox"/>	活動記錄表	當期程全部活動紀錄，如講座、參訪、期末成發展等
<input checked="" type="checkbox"/>	AI 培訓講座/工作坊	<input type="checkbox"/> A 類 素養導向、 C 類 跨領域課程 5/7 Microsoft365 從課程設計到團隊執行的數位工作流程實戰 <input checked="" type="checkbox"/> B 類 AI 科技運用(2 場) 5/23 NotebookLM—老師與學生的 AI 智慧學習助手 6/11 Navigating AI in Education: Opportunities and Ethical Challenges 6/25 使用生成式 AI 工具應留意的學術倫理議題
依據 IDEAS 教學課程計畫辦法第四條，受補助計畫主持人 有義務參加本中心舉辦之 AI 培訓講座/工作坊 ， A 類 素養導向課程與 C 類 跨領域課程 1 場講座 ； B 類 AI 科技運用為 2 場講座 ，以培養教師 AI 應用的能力，因應未來發展趨勢。		

- 繳交期末成果報告時，請確認繳交項目是否齊全
- 本年度所有受補助課程/學程之成果報告，**將上述資料匯集成冊(封面、目錄、內容、附件)**，做為本期成果報告書
- 若有相關疑問，請與承辦人郭心怡助理聯繫
(#6591；imyeee@gms.ndhu.edu.tw)

IDEAS 教學課程計畫-執行成果總報告

素養導向/AI 應用/跨領域課程

一、教學/計畫目標

(強調課程如結合素養導向理念/AI 科技運用，包括學生在實際情境中解決問題的能力、創新思維及合作能力等綜合素養)

課程結合經營與管理相關理論、實地參訪、專題演講等方式，希冀培養學生對文教事業範疇與經營管理的認知，並透過募資競賽模擬，進行專案實務演練，呈現學習成果。教學目標包括：

一、培養文教事業經營與專案管理的核心能力

學生能掌握文教事業經營管理的基本理論與實務，包括市場分析、專案管理及募資規劃。

二、提昇學生在實際情境中解決問題的素養

學生能應用創新思維，分析真實案例與模擬實務操作，解決文教事業中的挑戰，並發展有效策略。

三、強化團隊合作與溝通表達能力

學生能透過分組合作，完成專案規劃、營運計畫撰寫及募資簡報，展現協作能力與專業表達技巧。

四、運用生成式 AI 工具提升募資影片製作與創意敘事能力

引入設計思考 (Design Thinking) 流程，讓學生經歷需求發掘、快速原型設計，應用生成式 AI 工具協助發展創意概念或內容，如影片腳本撰寫、視覺素材生成等，製作具吸引力的募資影片，展現創意思維，並有效傳達專案價值與目標。

二、課程內容特色

如何運用 IDEAS 概念-Innovation(創新-PBL、TBL、SBL)、Design (設計)、Explore /Experience (探索/體驗)、A (AI 科技)、S(Skills)等概念規畫在教學上

本課程運用 IDEAS 教學概念規劃的說明如下：

(一) Innovation (創新)

1. 培養創意思維，讓學生能在文教事業和地方創生專案中提出創意構想。

2. 實踐方式：

(1) 第 4 週「地方創生概念」：教學活動請學生討論兩個地方創生案例，分析其價值主張、優勢、顧客定位及獲利模式。

(2) 第 7 週「募資文案設計」：鼓勵學生思考顧客問題、商品主張、關鍵訊息，發想小組欲成立的公司願景、產品願景、目標顧客。

(二) Design (設計)

1. 幫助學生掌握專案的設計流程，包括從問題發現到具體執行的完整過程。

2. 實踐方式：

(1) 第 6 週「文教經營理論基礎 II」：學生進行地方需求分析，設計符合地方需求的營運模式。

(2) 第 10 週「商業模式」：介紹商業模式，學生分組討論專案的商業模式設計並分享。

(3) 第 17 週「募資影片製作」：運用設計思考方法，從影片腳本設計到拍攝與後製，學生參與創意設計過程。

(三) Explore / Experience (探索/體驗)

1. 透過實地參訪、案例分析和情境模擬，讓學生了解文教事業的實務運作。

2. 實踐方式：

(1) 第 12 週「企業參訪」：實地參訪台灣練習曲文教協會，學生透過觀察與提問體驗文教事

業運作。

- (2) 第 16 週「募資模擬競賽」：模擬教育部「大專校院創業實戰模擬學習平臺」創新幣機制，讓學生以互動方式體驗募資情境。

(四) AI 科技

- 讓學生練習如何將 AI 應用於專案設計、文案撰寫和募資影片製作。
- 實踐方式：
 - 第 8 週「行銷概念與策略」：學生運用 AI 輔助文案撰寫，並產出公司行銷海報。
 - 第 17 週「募資影片製作」：學生使用 AI 輔助影片腳本製作與圖像生成。

(五) Skills (技能)

- 強化學生的專業技能，包括問題分析、簡報技巧及合作能力。
- 實踐方式：
 - 第 8 週「行銷概念與策略」：學生撰寫行銷方案，提升市場溝通與推廣能力。
 - 第 16 週「募資模擬競賽」：學生在限時內完成簡報並回答評審提問，提昇臨場反應與表達能力。

三、整體活動執行成果效益

主要教學法	課程大綱		學習(質化/量化)成果
	學習主題	執行過程	
產學合作	企業參訪	參訪台灣練習曲文教協會，透過與創辦人座談與導覽，反思文教事業的資源運用、行銷策略、品牌經營。	帶領31位學生實際瞭解文教事業經營。產出31份企業參訪反思學習單，學生並從中瞭解文教事業的經營思維、困境與策略。
PBL TBL	文教事業募資文案設計	引導學生從生活中思考文化與教育的痛點，確立目標客群，並發想文教商品或服務。透過模擬公司經營，提出募資文案。	透過 AI 協作，產出10組募資文案。 透過數位工具與 AI 協作，產出10部行銷影片。 辦理1場募資模擬競賽，完成10組電梯簡報發表，學生回應業師講評內容，培養表達能力與臨場反應。
業師合授	業師專題分享	邀請台南市得時 tióh-sî 獨立書店林承樸店長分享經營實務經驗，講題為「如何經營不賣書的書店」	產出25份反思學習單，學生從聆聽演講、自我反思中瞭解文教事業的經營模式與思維。
PBL	設計思考	運用設計思考概念，帶領學生實際操作設計思考的週期（同理-釐清-發想-原型-驗證）。	瞭解設計思考的概念，並能運用於文教專案內容。 36位同學運用設計思考理念，完成操作練習。 1組同學於期末實際產出商品原型(prototype)，並獲得業師肯定與合作邀約。
TBL	商業模式畫布	練習使用商業模式畫布（Business Model Canvas, BMC）為小組所成立的公司提出運營模式九要素。	學生能理解 BMC 各要素的概念，能運用於自行發想的專案中。 產出10份 BMC，並進行口頭說明。

四、多元評量尺規

課程評量方試、標準及占比說明如下：

1. **平時成績（15%）：**出席、課堂討論情形。

2. **實作表現（40%）：**

電梯簡報：評量面向包含資源永續、吸睛度、故事永續性、資源執行力（可行性）。

行銷影片實作成果：評量面向包含痛點切入、產品或服務名稱與介紹、價值主張與行動呼籲。

3. **作業成績（30%）：**行銷文案與商業模式設計、業師分享與企業參訪反思。

4. **組內互評與課堂觀察（15%）：**以小組成員學習態度互評表進行組內互評，綜合教師課室觀察學習表現進行評定。評估面向包含團隊參與、溝通協作、創意貢獻、責任感、積極性。

五、學生整體意見與回饋（整體活動滿意度、文字意見回饋等）

● 可善用卓越期中回饋意見調查取得學生質性/量化意見，做為未來課程改進與精進依據。

（一）整體活動滿意度分析

本課程在其中回饋意見各面向平均分數均落在 4.3~4.7 之間，顯示學生對課程設計、教學互動、學習成效等有不錯的學習體驗。首先，在教學策略與教材準備方面，平均 4.36，學生普遍認為課程內容能與生活經驗連結。其次，師生互動是平均較高的項目（M=4.7），課程中鼓勵同學表達，積極營造平等與開放的學習氛圍，並告知同學們在數位科技發達的世代，AI 可以協助很多事，但無法取代我們的創意思維，任何的想法都值得分享！評量方式方面，學生普遍認為評量方式清楚（M=4.45）。學生自評學習成效上，在創新與設計能力方面，學生表示能夠融合課堂知識，提出新想法；體驗與探索能力方面，學生展現意願嘗試新事物，並能將不同領域知識融合應用於課堂與生活。AI 應用能力方面（M=4.55），學生普遍表示能理解 AI 工具的應用並實際運用於專案發展。

（二）文字意見回饋

學生最喜歡的課程部分包括：小組合作設計專案、模擬創業，能自由發想並發展屬於自己的文教專案，課堂氛圍自由開放，討論互動性高，教師鼓勵學生從生活中觀察，延伸出創新思考。此外，得時書店的演講活動，使課程更貼近實務，也獲得學生肯定。

學生建議的部分包括：可增加實作時間，從實作中帶入理論，或希望講解理論部分更具趣味性以提升專注度，以及希望針對部分理論內容能搭配更具體的實例，有助於理解與應用。此部分未來設計課程時會再思索，理論講解時間縮短，搭配議題討論與實作，將做中學的理念納入。最後，在性別與性傾向平等方面，學生均表示未曾感受到差別待遇。

六、檢討與建議

- 本期活動的執行困難處及問題
- 對教學過程有何改善或精進之處，調整課程或教學目標。

當前困難/問題	未來改善/精進
課程時間 2 小時，企業參訪時間安排不容易	每學期學生組成不同，修課狀況也不同，任課教師可彈性調整，原則上學生皆需配合課程規畫參與企業參訪，如因參訪時間超出原訂上課時間，可改採假日參訪或不克參與之學生自行前往屬性相似之機構參訪。
部分學生對於投入文教專案創意發想不太積極，使用 AI 工具製作行銷海報、影片的積極度也較低落 另外，講解理論時學生比較容易分心。	未來可以透過真實問題導入課程主題，從真實或具矛盾性的文教議題出發，讓學生透過問題思考來激發對理論學習的興趣與動機，再引導他們將問題轉化為文教事業的專案構想。
AI 工具的模型不斷更迭，教師使用 AI 工具的技能須持續提升	多參與 AI 相關講座或工作坊，提昇工具運用的技能，如教卓中心舉辦相關活動，希望可以有線上參與場次，時間安排可較為彈性。

七、與本課程相關成果報導、競賽獲獎或研討會發表

- 與課程相關成果發表相關報導或者競賽獲獎事蹟，作為教育部深耕計畫亮點成效，以利爭取經費。
 - 運用 IDEAS 課程投稿相關研討會發表
1. 修課同學關注花蓮在地議題，主動參與 2025 花蓮青年夢想家計畫提案競賽。
 2. 規劃將課程教學成果撰寫為教學實踐論文，投稿至相關教育研討會。預計投稿題目為：「我該怎麼教創意？專案導向課程中的教學省思」，分享教學者在「如何教創意」的探索中，結合 AI 工具、情境任務與反覆回饋，發現創意教育的理解是創造一個容錯、自由思考的學習場域。

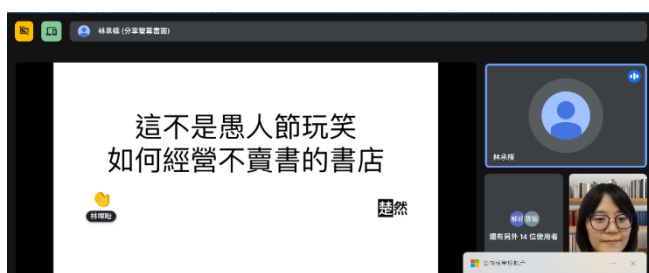
陸、活動紀錄表

活動主題	這不是愚人節玩笑，如何經營不賣書的書店
活動日期	114 年 4 月 1 日
活動地點	Google Meet
演講者	得時 tiòh-sî 獨立書店 林承樸店長
參與人數	29 人
活動內容	<p>● 活動或講座進行方式與內容</p> <p>(請敘述本次講座或活動之講者簡介(講者現職、背景、專長)、活動/講座目的，內容與重點、進行方式/流程簡述、其他可供他人了解本次活動進行與內容之資訊)</p> <p>本次講座邀請到得時書店(tiòh-sî)店長林承樸先生擔任主講人，筆名楚然，現為臺灣推理作家協會成員，並具有豐富的文學與出版實務經驗。講者畢業於國立臺灣大學臺灣文學研究所，曾任國立臺灣文學館駐館研究員與文學轉譯專員，長期關注文學的跨媒介轉譯與知識傳遞，擅長結合歷史與文學進行敘事重構與創作。其主要研究領域為臺灣犯罪小說發展史，涵蓋自日治時期以來的推理創作脈絡，並曾參與臺灣日文犯罪小說的翻譯計畫(如〈艋舺謀殺事件〉)，榮獲國藝會創作補助、中興湖文學獎散文首獎與林榮三文學獎散文二獎等肯定。</p> <p>講座主題聚焦於「獨立書店的創辦與經營實務」，透過講者親身創辦並經營台南得時書店的經驗，分享其在文教事業從無到有的歷程，涵蓋創店理念、書店定位、市場經營策略，以及如何兼顧文化理想與商業現實。</p> <p>本次活動以講者分享與現場提問互動進行，學生可從中獲得文教事業創業初期困境、解方與實務觀點，進一步強化對文教經營實務的理解，並反思自身未來可能投入之文教專案設計或創業方向。</p>
活動回饋與成效	<p>● 意見與回饋</p> <p>(內容可包括此活動對與會者之實際助益、與會者分享交流之重點摘錄、其他意見與回饋...等)</p> <p>本次講座除講者分享外，亦安排現場交流與會後反思學習單撰寫，以深化學生對文教事業經營實務的理解與省思。現場交流過程中，學生積極提問，其中一位與會者提出關於書店經營獲利模式的問題，請教講者獨立書店常面臨小額零售、需要時間累積受眾等現實挑戰，並詢問講者是否有其他增益獲利的策略。林承樸店長回應長尾效應的商業模式，表示自己以低成本經營並聚焦於服務具有高度認同感的讀者社群，透過自由贊助機制與深度互動，逐步建立穩定現金流，進而開展如主題書展、新產品開發等延伸經營模式。</p>

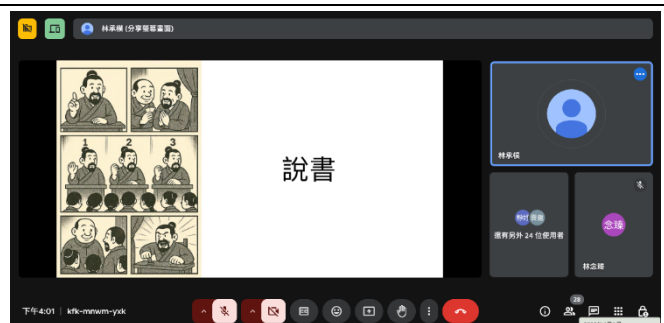
活動後，共回收 27 份反思學習單。學生多數表示透過此次活動對獨立書店的文化角色與永續經營有更深刻的理解與感受。有同學提到：「獨立書店存在的意義，在於對文學商業化的反動、維持個性化閱讀的需求，以及作為文學與文化的庇護所。」亦有學生特別提到得時書店策劃主題書展，將多元觀點與不同立場的書籍並陳，鼓勵讀者跳脫單一思維模式，培養批判性閱讀的習慣。此設計讓學生深刻感受到書店不僅是商業空間，更是公共知識與文化對話的場域。

整體而言，講座不僅提供學生對文教事業創業歷程的實務觀察，也促發學生反思文化產業的社會角色與經營可能性，對於培養學生的文化敏感度、創業思維與社會參與具有實質助益。

活動剪影(請檢附二至四張活動照片，並予以簡述)



講者自我介紹



講者從古代說書的故事，開啟演講主題



講者從公共出借權談書店經營模式



講者分享經營書店的模式採用贊助制，藉由主題策展，讓認同與喜歡這本書的讀者進行贊助

活動主題	企業參訪：社團法人台灣練習曲文教協會
活動日期	114 年 5 月 6 日
活動地點	社團法人台灣練習曲文教協會 (花蓮縣新城鄉新城村中山路 68-3 號)
演講者	練習曲文教協會創辦人 胡文偉
參與人數	30 人
活動內容	<p>● 活動或講座進行方式與內容</p> <p>(請敘述本次講座或活動之講者簡介(講者現職、背景、專長)、活動/講座目的，內容與重點、進行方式/流程簡述、其他可供他人了解本次活動進行與內容之資訊)</p> <p>本次企業參訪活動由社團法人台灣練習曲文教協會創辦人胡文偉先生親自接待並擔任引導講者。胡文偉教練曾任廣告公司負責人與報社編輯，亦具國際非營利組織企劃經驗，現為練習曲書店、豆花兒餐飲空間、山海百貨等多元文教據點的負責人。胡教練長期關心偏鄉教育與地方文化發展，擅長以企劃整合、社區參與與社會設計實踐地方創生。</p> <p>參訪活動前先安排講座，目的在於讓學生了解如何從地方需求出發，發展具社會影響力的文教事業。教練分享自 2015 年重建新城國小棒球隊起，如何從關懷孩童教育延伸至書店經營、社區藝文推動與地方產業活化。他強調：「看見地方需求」，道出其推動教育與地方文化工作的核心精神。練習曲書店採非營利營運模式，只借書不賣書，同時談到如果有人借了沒有還呢？教練說那就表示他真的需要這本書，另外，練習曲書店以「換宿店長」制度帶動人與人之間的交流與學習。</p> <p>活動流程包含：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 座談交流：胡教練向學生分享創辦練習曲協會的歷程與理念，說明如何看見地方問題並透過行動回應，並針對學生提問深入回應地方永續經營的實務挑戰。 2. 場域參訪：引導學生實地走訪「山海百貨」與協會剛整修完成的空間（原新城舊幼兒園），說明其整體空間規劃理念，如何結合中央廚房與教育共學功能，打造能夠陪伴孩童成長的創新學習基地。 <p>本次活動讓學生認識文教事業經營的多元形式與挑戰，也體會到從在地實踐中出發的創業精神與社會責任，對學生未來從事文教服務、地方創生具有啟發。</p>

活動回饋
與
成效

● 意見與回饋

(內容可包括此活動對與會者之實際助益、與會者分享交流之重點摘錄、其他意見與回饋...等)

本次參訪活動共有 31 位學生參加，活動結束後請學生撰寫反思學習單。透過學習單設計的提問，引導學生從「資源運用」、「行銷策略」、「品牌經營」及「個人啟發」四個面向進行深入觀察與省思，整體回饋內容顯示學生對於文教機構實務運作、社會影響力與在地參與模式有深刻理解與正面感受。

一、學生觀察重點與回饋摘要

在資源運用方面，學生普遍觀察到練習曲文教協會在資源調度上的靈活與創新，包括：透過打工換宿制度與社群招募，補足人力資源並擴大參與者的社會影響力；以營利事業如山海百貨、豆花兒作為資金支撐，反哺非營利文教服務；結合政府計畫與社會資本取得營運所需空間與資金，展現務實與創意並進的營運策略。

行銷策略方面，學生指出該機構以地方創生為核心理念，藉由實體空間設計、主題活動與社區參與來建立品牌形象，行銷方式貼近在地生活，並以教育與陪伴為連結群體的主要方式。例如：假日學校深化與社區的互動；以棒球為切入點，展開與孩童及家庭的深度連結，並建立正向的社會關係網絡。

品牌經營方面，多數學生認為該協會的品牌定位明確，具鮮明識別性，核心價值清楚聚焦於「陪伴、教育、文化、創生」。學生建議可透過社群平台進一步說好每一個子品牌（如書店、豆花店、百貨）的故事，增強整體品牌的敘事力。

個人學習與啟發方面，多數學生對胡文偉創辦人「從地方需求出發、以人為本」的實踐精神深受感動。有學生回應指出：「最令我敬佩的是，胡教練說與其把錢存起來，不如投入到自己喜歡、又能幫助他人的事業中。這份無所畏懼、樂於實踐的精神讓我感受到地方創生的真義與溫度。」另有學生提及書店「只借不賣」的設計理念令人印象深刻，從空間營造出發，展現文教事業不僅是經營，更是深耕與陪伴。

二、整體效益

透過本次參訪，學生不僅實地了解文教事業的營運樣貌，也對地方創生、社會企業、永續經營等概念有了更具體與感性的體會。學生能從中連結課堂所學與實務觀察，進一步思考未來自身在文教、文化或教育創新領域的投入與可能性，達成課程目標中「強化問題分析、實作經驗與在地觀察」的學習成效。

活動剪影(請檢附二至四張活動照片，並予以簡述)



胡文偉創辦人與學生座談



教練實際帶領導覽小朋友的學習空間



教練實際帶領導覽小朋友的學習空間



教練向學生介紹山海百貨產品陳列規劃、商品設計理念等



於山海百貨合影



於山海百貨合影

活動主題	文教專案募資模擬競賽
活動日期	114 年 6 月 3 日
活動地點	花師教育學院 B119
演講者	練習曲文教協會 楊涵經理
參與人數	36 人
活動內容	<p>● 活動或講座進行方式與內容</p> <p>(請敘述本次講座或活動之講者簡介(講者現職、背景、專長)、活動/講座目的,內容與重點、進行方式/流程簡述、其他可供他人了解本次活動進行與內容之資訊)</p> <p>本次「文教專案募資模擬競賽」為課程期末成果發表活動,邀請社團法人台灣練習曲文教協會楊涵經理擔任業界講評。楊涵經理畢業於國立政治大學新聞系,擁有超過十年傳播與活動行銷實務經驗,曾任職於商業雜誌,亦具備大型活動企劃、公關行銷、會展策劃等跨域經歷。曾於花蓮文創園區擔任企劃部經理,熟悉文創賣店營運、空間招商與園區經營管理。創業後,持續投入公關企劃、職涯諮詢與地方創生專案輔導,並擁有會展專業人才認證等專業資格,現為地方創新實踐者與文化專案顧問。</p> <p>本次活動旨在訓練學生整合課程所學,進行專案設計、簡報企劃與口語表達的綜合實作,模擬「募資簡報提案」場景。活動設計以電梯簡報形式進行,由 10 組學生團隊發表其自創的文教服務或產品專案,內容涵蓋創意構想、目標受眾、實施方式與行動呼籲。發表專案主題多元,包含有宗教文化公仔盲盒:結合在地信仰與設計商品化;買賣人生:以 VR 體驗方式導入職涯探索、百工百業認識;石光小間:以花蓮石材文化為基礎開發文創商品;親子共讀書店:結合繪本推廣與親子共學空間設計;數位閱讀平台:強調平台化、在地內容策展與閱讀社群經營等。</p> <p>楊經理以實務經驗出發,從四個關鍵面向進行講評:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 資源永續性:評估專案資金來源、人力可用性與營運模式。 2. 吸睛度:針對提案內容的視覺吸引力與市場亮點進行點評。 3. 故事永續性:分析專案敘事結構、核心價值與品牌延展可能性。 4. 資源執行力(可行性):檢視提案的執行策略與現實操作的落實度。 <p>活動進行方式採分組簡報、即時講評制、創新幣挹注,學生除展現專案規劃能力,也透過專家回饋獲得實務建議,最後每位同學可持課堂準備的創新幣對想投資的公司進行挹注。過程中學生展現良好的團隊協作與專業表達,楊涵經理也以業界視角鼓勵學生在創新與可行性之間取得平衡,強調「故事力」與「執行力」同樣是文教事業募資成功的關鍵。</p>

活動回饋
與
成效

● 意見與回饋

(內容可包括此活動對與會者之實際助益、與會者分享交流之重點摘錄、其他意見與回饋...等)

本次「文教專案募資模擬競賽」共有 10 組學生團隊進行簡報發表，學生在專案企劃、簡報表達、實務評點等方面皆表現良好，整體參與度與回饋熱烈。

業師楊涵經理針對各組專案內容提出深具啟發性的講評與建議，回饋內容主要涵蓋以下幾項重點：

1. 給予支持者「一句話」的動機

楊經理建議每組專案應思考：如果只能對潛在贊助者說一句話，這句話會是什麼？透過明確、有力的「行動呼籲」或「情感訴求」，能更快與目標群體建立連結。

2. 強化品牌故事與文化傳承

在評點「宗教公仔盲盒」專案時，經理指出這不只是商品設計，更是一種文化敘事與信仰的延續，可更進一步強化「故事永續」的概念，讓產品背後的信仰與文化價值成為品牌核心。

3. 在地化與創意商品的結合

以練習曲書店與花蓮水公司合作開發的「教練好」水為例，楊經理提醒學生可將「水」這樣轉化為具有記憶點的文教商品，例如結合地方特色設計（如包種茶、石材、水源地故事等），延伸品牌印象與商品辨識度。

4. 目標對象 (TA) 清晰化

有些專案構想具潛力，但目標受眾設定尚不明確。建議學生要明確界定受眾特性，從行為、情感、價值觀等層面理解 TA，才能設計出更具說服力的專案。

5. 理念具體化與可執行性

募資並非單憑熱情就能成功，業師鼓勵學生從「做一件自己有把握的事」開始，將情感儲存為行動方案，讓理想落地，形成有節奏、可實踐的計畫架構。

透過本次競賽，學生不僅深化了對專案設計與募資簡報的認識，也透過專家回饋，學習如何從市場需求、品牌溝通、產品設計與可行性評估等多面向整合企劃構想，展現出課程設計目標中「創新實作、團隊協作與策略思維」的實質成果。

活動剪影(請檢附二至四張活動照片，並予以簡述)



募資競賽場地布置：各組行銷海報



學生進行電梯簡報（公司名稱：靈泉文化）



學生進行電梯簡報（公司名稱：紅色大象）



業師進行講評



其中一組「石光小間」實際展產品原型
(prototpye)



石光小間公司的電梯簡報