

專案題目：中原大學資訊管理學系 x 普仁基金會義賣蜜豐糖脆蛋糕專案

團隊名稱：I-Cake 公司

成員：

CEO：10944109 呂冠錚

人事長：10944137 林晏羽

行銷長：10944112 陳羽鉉

採購長：10944103 吳彥霖

資訊長：10944105 侯文家

財務長：10944114 張芸瑄

銷售長：10944115 蔡翊甄

企劃長：10944101 王之軍

指導老師：吳肇銘 老師

目錄	1
壹、專案簡述與目標	
一、緣起	2
二、合作夥伴	2
三、專案目標說明	2
貳、團隊組織與分工	2
參、專案分析與規劃	
一、工作項目與時程	3
二、商品介紹與分析	4
三、消費者分析	4
四、團隊 SWOT 分析	4
肆、專案執行與績效	
一、廣宣績效與檢討	5
二、實體活動績效與檢討	6
三、網路活動績效與檢討	6
四、銷售報表與顧客分析	7
五、報表績效與收支說明	7
伍、專案績效評估與檢討、反思	
一、專案目標績效與檢討	8
二、專案困難與檢討	8
附錄、	
一、組員互評表	9
二、各組員對工作說明與學期總心得	
(一) 10944101 王之軍	9
(二) 10944103 吳彥霖	10
(三) 10944105 侯文家	12
(四) 10944109 呂冠錚	15
(五) 10944112 陳羽鉉	16
(六) 10944114 張芸瑄	17
(七) 10944115 蔡翊甄	18
(八) 10944137 林晏羽	19
三、財務報表、出勤紀錄表、花絮	
(一) 財務報表	20
(二) 出勤紀錄表	21
(三) 花絮	22

壹、專案簡述與目標

一、緣起

「釀造甜蜜生活，傳達幸福味道」，我們是中原資管系的大學生，希望透過這次的公益義賣活動，不僅讓購買商品的顧客享受到產品甜蜜的滋味，也能讓那些需要關懷的青少年感受到幸福。

二、合作夥伴

本專案與位於台北市大安區的普仁基金會進行合作。普仁基金會是由一群熱衷社會公益的朋友所組成，在過去三十年秉持著「普」以及「仁」愛之心，憑藉著會友的財力以及物力，持續的為社會付出，雖然基金會沒有與其他基金會有龐大的勢力以及知名度，但卻有一樣充滿熱情、熱血的心服務社會！普仁基金會的起源就要從 1982 年說起，當時還是「中原大學慈暉社」，後來由其中幾位社員開始籌備資金，以普及仁愛為宗旨推行各項公益服務事業。在 2010 年，推動大手拉小手計畫，計畫有「引導」、「助學」、「育成」，希望透過這些計劃能夠幫助弱勢青年在現今社會更有競爭力。



圖一：普仁基金會 logo

資料來源：<https://reurl.cc/e8059K>

本專案的產品「蜜豐糖脆蛋糕」是由微熱山丘製作，他們與普仁基金會合作，每購買一盒蜜豐糖脆蛋糕，微熱山丘就會從蛋糕獲利的 250 元中捐出 80 元幫助普仁基金會引導計畫屏東縣泰武國中排球隊，幫助他們培養自信心。



圖二：微熱山丘 logo

資料來源：<https://reurl.cc/yg5y7y>

三、專案目標說明

專案目標我們希望透過這次的義賣幫助普仁基金會關懷弱勢青少年，並提高普仁基金會的知名度。而我們專案目標訂定銷售金額 10,000 元新台幣（約 40 盒蜜豐糖脆蛋糕）。每盒售價 260 元新台幣，購買兩盒只要 500 元新台幣，單片購買一片為 25 元新台幣。

貳、專案組織與分工

組員	職位	分工
10944101 王之軍	企劃長	設想如何賣出產品、推廣產品
10944103 吳彥霖	採購長	與基金會聯繫接洽、訂購產品、架設產品網站、撰寫期末文書報告
10944105 侯文家	資訊長	架設產品網站、拍攝商品照、剪輯及錄製廣宣影片、製作期末報告
10944109 呂冠錚	CEO	發傳單、發想標語、製作任務 PPT、列印海報及傳單
10944112 陳羽鉉	行銷長	協助統整 PPT 內容、在擺攤現場擔任銷售員
10944114 張芸瑄	財務長	統整財務報表、設計傳單及海報
10944115 蔡翊甄	銷售長	經營 Instagram、在擺攤現場擔任銷售員、場地租借
10944137 林晏羽	人事長	紀錄成員出缺勤、紀錄會議記錄

表一：組員組織及分工表 資料來源：報告撰寫者吳彥霖彙整

參、專案分析與規劃

一、工作項目與時程

	9/20- 9/30	9/30- 10/7	10/07- 10/21	10/21- 11/04	11/04- 11/25	11/25- 12/09	12/09- 12/16	12/16- 12/23	12/23- 12/30
組織團隊									
與專案合作對象接洽									
消費者問卷調查									
專案規劃									
行銷方案設計									
實體行銷									
開立社群及架設網站									
製作宣傳影片									
網路活動規劃									

表二：原專案之甘特圖 資料來源：報告撰寫者吳彥霖統整

	9/20- 9/30	9/30- 10/7	10/07- 10/21	10/21- 11/04	11/04- 11/25	11/25- 12/09	12/09- 12/16	12/16- 12/23	12/23- 12/30
組織團隊									
與專案合作對象接洽									
消費者問卷調查									
專案規劃									
行銷方案設計									
實體行銷									
開立社群及架設網站									
製作宣傳影片									
網路活動規劃									

表三：實際執行之甘特圖 資料來源：報告撰寫者吳彥霖統整

二、商品介紹與分析

本專案的商品為由微熱山丘生產的蜜豐糖脆蛋糕，我們的產品採用沁甜入心的甘蔗原萃與純真蜂蜜，以健康飼養的鮮力蛋和日本麵粉揉製而成，利用樸實的配方、無複雜的人工添加，用時間與慢火深度烘焙出活力酥脆的口感，在口中呈現甘潤清甜，讓日日累積最濃郁、最純淨的香甜，凝聚成純粹的甘美，並回歸一份真摯的心意。

我們蜜豐糖脆蛋糕每片蛋糕只有 7.5 大卡的熱量，熱量不高，適合在下午吃點下午茶充飢，但不會造成太多的熱量負擔，解決想補充能量又怕胖的困擾。因為產品屬於公益性質，單價比起一般的產品稍微顯得比較高，這將會減少顧客對產品的購買意願。

三、消費者分析

我們對消費者分析分別做出以下細項分析：

1. 目標消費者：願意做公益且較有經濟能力的民眾。因為我們蛋糕單價有點高，所以我們把消費者定位在學校的教職人員，我們覺得老師們較有經濟能力能夠幫助我們做公益。
2. 消費情境分析：近幾年來下午茶文化盛行，對於喜歡吃甜食的民眾，可以透過購買我們的產品一起做公益，幫助弱勢青年、關懷社會。
3. 產品痛點分析：甜食並不是大眾都能接受、喜愛，而且產品單價較高，會降低消費者購買欲望。蜜豐糖脆蛋糕為脆蛋糕，脆蛋糕並不像一般市場所見的蛋糕是軟的且棉的，它的口感是「脆」的，這種較新穎的蛋糕，在市場接受度可能沒有一般蛋糕的廣。

四、團隊 SWOT 分析

1. 有對企業概論有一定程度了解的組員			1. 有相同商品的販售者
2. 積極參與討論			2. 客群以學生為主，但商品單價高
3. 組員配合度高			3. 普仁基金會較不廣為人知
4. 有對攝影熟悉的組員	S	T	
1. 欠缺多面向思考能力	W	O	1. 下午茶時間盛行
2. 普遍對網站架設相關經驗較少			2. 品牌較廣為人知
3. 對販售流程規劃沒有很完善			3. 近幾年公益活動盛行

表四：原團隊 SWOT 分析 資料來源：報告撰寫者吳彥霖統整

1. 組員配合度高			1. 有相同商品的販售者
2. 有對攝影熟悉的組員			2. 商品單價高，學生購買意願較低
3. 教職員購買意願高	S	T	3. 普仁基金會較不廣為人知
1. 欠缺多面向思考能力	W	O	1. 下午茶時間盛行
2. 對販售流程規劃沒有很完善			2. 品牌較廣為人知
3. 組員工作分配不均			3. 近幾年公益活動盛行

表五：專案後團隊 SWOT 分析 資料來源：報告撰寫者吳彥霖統整

肆、專案執行與績效

一、廣宣績效與檢討

廣宣我們主要是採用 YouTube 平台宣傳、海報以及傳單的方式進行宣傳。但是績效成果並沒有非常出色。主要的原因可能為我們沒有一個非常吸引人的商標，沒辦法給人在第一眼就有非常高的印象。我們可以利用把產品擬人化的方式來提高產品形象，達到吸引人的目標。



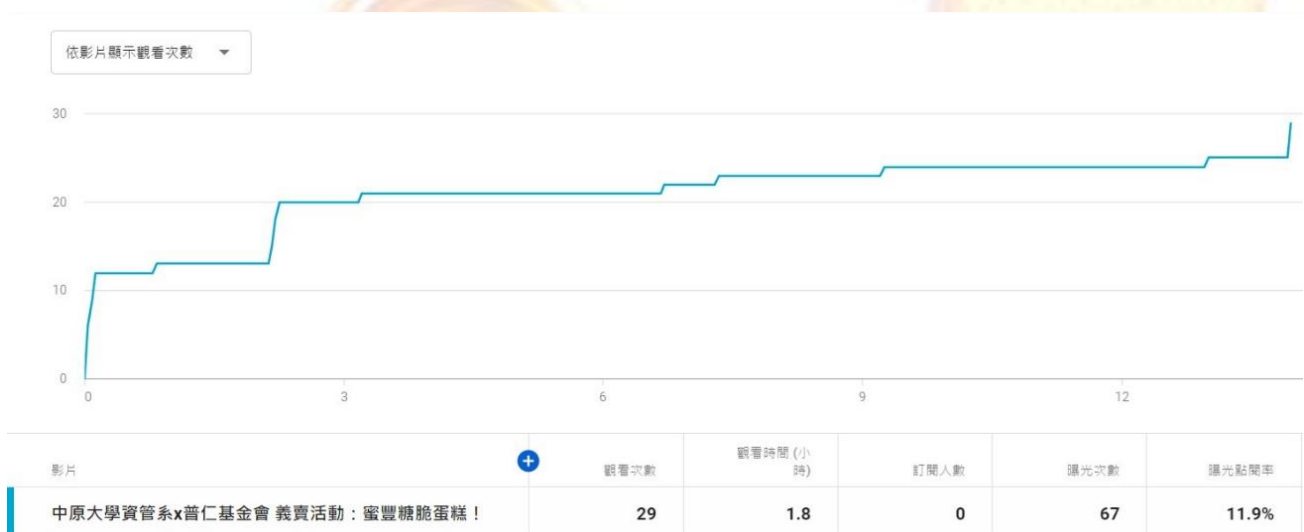
圖三：專案宣傳海報

資料來源：財務長張芸瑄製作



圖四：專案宣傳傳單

資料來源：財務長張芸瑄製作



圖五：YouTube 平台後台數據 資料來源：資訊長侯文家提供

宣傳影片網址：<https://reurl.cc/k041Nb> 負責人：報告撰寫者吳彥霖架設

二、實體活動績效與檢討

於 12/4、12/16 在真知教學大樓 1 樓進行擺攤販賣，12/4 當天銷售了 2,780 元，12/16 當天賣銷售 1,735 元。我們的績效並沒有很好，大部分的銷售額都是透過到各行政處室宣傳產品所獲利的。

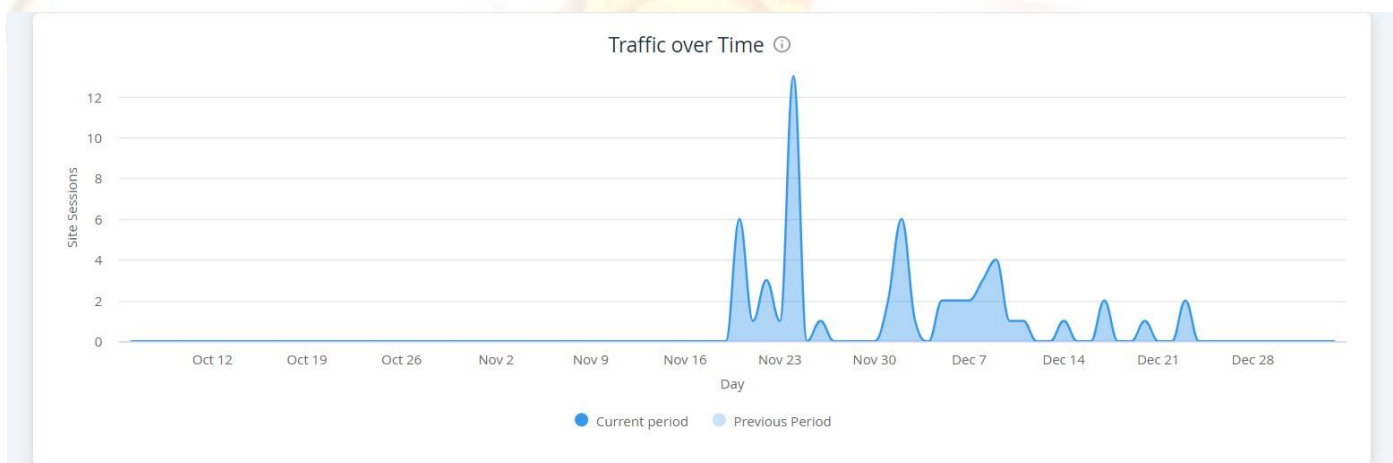
我們發現在實體販賣有兩點不足之處，第一點是因為我們比競爭對手（同樣為販賣蜜豐糖脆蛋糕組別）還要晚販賣商品，在前幾天他們可能已經把客源都吸收，導致當天販賣時較無客源，而且 12/4 當天為禮拜五下午，這個時間可能學生都準備返鄉，沒時間經過教學大樓，這是我們挑選時間不足的地方。第二點為我們沒有很積極地去招攬客人，因為組員都較怕生，不敢上前去和陌生人推銷，如果這點有做到更好，銷售業績可能會再高一些。但是我們把主要客群鎖定在教職員，而另一組把客群定為學生，所以當另一組在擺攤時，我們在各處室宣傳我們的產品，因此兩組的銷售額並沒有很懸殊。

三、網路活動績效與檢討

公司的 Wix 網站在過去 46 天，瀏覽次數 55 次、瀏覽人數 27 人、平均瀏覽時間 2 分 11 秒；透過網址進入次數 38 次、透過 Instagram 進入次數 10 次、其他方式（如 QR Code）進入次數 7 次。

圖六：網站 QR Code

資料來源：<https://cycuimicake.wixsite.com/mysite>



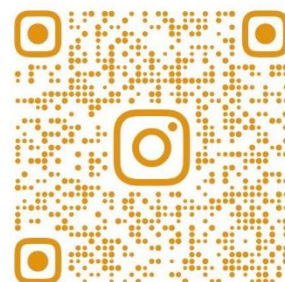
圖七：過去 30 天內，每天瀏覽次數分布圖 資料來源：資訊長侯文家紀錄

公司 Instagram 在 2020 年 12 月 31 日止，總共擁有 42 位粉絲。根據後台資料顯示，我們的貼文總共有 4 個商業瀏覽次數，觸及人數有 40 人，曝光次數有 59 次，但觸及用戶中 40 人就有 7% 的用戶未追蹤 I-Cake 粉絲專頁。

每人瀏覽時間比想像中短，或許是提供網址的方式或地方不足、瀏覽人數較低，對我們產品有興趣的人數大部分都在 Instagram，甚至是看完我們的 Instagram 就對我們產品沒有興趣，因此不會點開網站進行瀏覽。而 Instagram 瀏覽人數也稍顯略低，主要可能是因為我們宣傳不足或是產品本身不夠吸引顧客，我們應該設想如何提高產品的價值以及競爭力。

圖八：Instagram QR Code

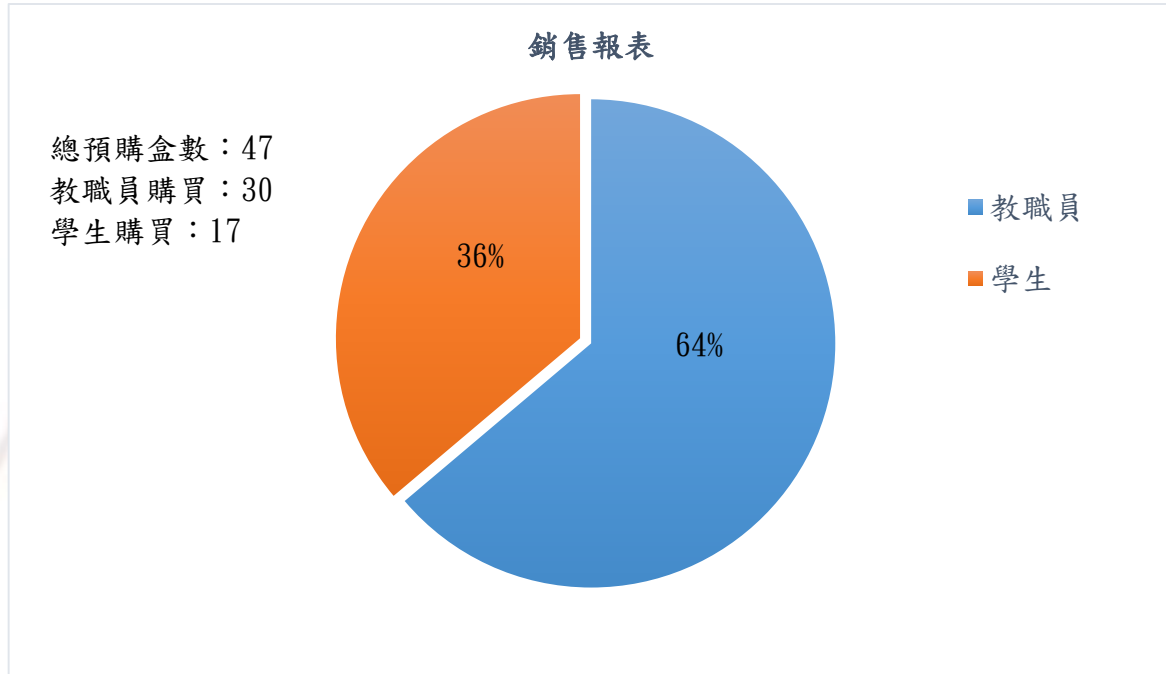
資料來源：<https://reurl.cc/9XdGEx>



I.CAKE..

四、銷售報表與顧客分析

由於我們覺得蛋糕一盒單價稍高，可能學生族群較無法負擔，因此我們把顧客鎖定在教職員上，在專案結束後我們統計出在賣出的 54 盒中，其中有 47 盒是整盒賣出，剩下的 7 盒則是分開成單包裝販賣；透過預購或是實體購買的盒數中，有 30 盒是由教職員購買，17 盒則是學生購。由圖表（表六）可以看到教職員購買的比例遠大於學生族群。



表六：銷售報表圓餅圖 資料來源：財務長張芸瑄、CEO 呂冠錚統計

五、報表績效與收支說明

日期	收入來源	金額
10 月 4 日	教授發的本金	1,000
12 月 1 日	蛋糕 21 盒，250 元/盒	5,250
12 月 1 日	蛋糕 5 盒，260 元/盒	1,300
12 月 1 日	1 片蛋糕，25 元/片	25
12 月 2 日	蛋糕 2 盒，250 元/盒	500
12 月 2 日	蛋糕 1 盒，260 元/盒	260
12 月 4 日	蛋糕 8 盒，260 元/盒	2,080
12 月 4 日	28 片蛋糕，25 元/片	700
12 月 7 日	2 片蛋糕，25 元/片	50
12 月 8 日	1 盒蛋糕，260 元/盒	260
12 月 10 日	2 片蛋糕，25 元/片	50
12 月 16 日	6 盒蛋糕，250 元/盒	1,500
12 月 16 日	6 盒蛋糕，260 元/盒	1,560
12 月 16 日	7 片蛋糕，25 元/片	175
總計（單位：新台幣）		14,710

I-Cake 期末報告

日期	支出原因	金額
11 月 27 日	購買蛋糕 20 盒	4,750
11 月 28 日	購買蛋糕 2 盒	500
12 月 1 日	購買 2 本收據本	26
12 月 1 日	影印傳單及海報	27
12 月 4 日	購買蛋糕 20 盒	4,750
12 月 11 日	購買拍攝用糖漿	10
12 月 15 日	購買蛋糕 12 盒	2,850
總計（單位：新台幣）		12,913

表七：收入支出報表 資料來源：財務長張芸瑄、CEO 呂冠錚統整

伍、專案績效評估與檢討、反思

一、專案目標績效與檢討

（一）專案原訂目標：

1. 透過義賣來幫助普仁基金會關懷弱勢青少年。
2. 提升普仁基金會的知名度。
3. 銷售金額 10,000 元新台幣。

（二）檢討：

學生購買產品主要是因為朋友介紹、同學互相幫助，並不是真的想要做公益、了解普仁基金會；而教職員購賣產品主要是因為知道我們要做公益並對「微熱山丘」品牌有印象後，才願意跟我們一起做公益，而他們對普仁基金會還是依然不了解。這可能和我們在販賣時並沒有特別強調「普仁基金會」，在海報上也沒有做特別的詳細介紹，導致在活動結束後，大家可能還是對普仁基金會沒有太多的了解。我們也完成當初訂定的目標販賣 54 盒蜜豐糖脆蛋糕（成本 13,500 元新台幣），扣除支出及成本，最後總共獲利 1,797 元新台幣。

二、專案困難與檢討

困難	檢討與改善
不能配合與基金會切洽時間	應該早點和基金會聯絡，方便負責人排時段，以免造成基金會的困擾。
販賣商品時間客源不多	擺攤時間為星期五，應該改成星期二、四，學生較多課程時段，才有較多人進出教學大樓。
開會時少數人參與討論	透過提問，鼓勵組員發言，增加討論參與感。
組員分工不均	採認領制，把工作列為多個項目進行分工。
在擺攤時會害羞，無法拉到客源	組員兩人或三人一組進行推銷，增加信心

表八：專案困難與檢討 資料來源：撰寫者吳彥霖編寫

附錄、

一、組員互評表

	公司	王之軍	吳彥霖	侯文家	呂冠錚	陳羽鉉	張芸瑄	蔡翊甄	林晏羽
10944101 王之軍	90	86	93	92	88	90	90	92	90
10944103 吳彥霖	89	65	95	97	86	80	94	95	89
10944105 侯文家	95	65	98	91	91	92	93	95	92
10944109 呂冠錚	97	95	97	97	96	96	95	100	95
10944112 陳羽鉉	90	85	90	90	85	85	85	90	85
10944114 張芸瑄	95	95	98	95	95	95	95	98	95
10944115 蔡翊甄	95	80	95	95	95	95	95	93	95
10944137 林晏羽	96	98	98	98	98	98	98	99	98

表九：組員互評表 資料來源：報告撰寫者吳彥霖統整

二、各組員對工作說明與學期總心得

(一) 10944101 王之軍

我在 I-Cake 的團體中擔任企劃長，工作的內容是設想如何賣出產品、推廣產品，在最初團隊成立時，自己對自己的工作內容很沒有甚麼想法和明確，但在跟著同組的同學做事情時就慢慢想自己的本分要做些甚麼，企劃這個詞我認為是要設想賣出產品前規劃的人，除了自己一點的想法，其實大家都會熱心的幫忙，大家都想把自己團隊的產品給推銷出去。

在一開始大家都還不認識，到後來慢慢熟悉對方，中間的磨合花了點時間，這是我上大學第一個的團隊義賣活動，也可能是人生中的第一次，首先我想先感謝我的隊友們，大家都很有包容也很助人，我有很多不會的地方向他們詢問都會幫忙，我自己覺得自己在這次的團隊活動中沒有做到很好，有很多都是組員的 Cover 我才能完成，在這個專案的過程學到了許多，有製作 PPT、和組員相處、上台報告的台風能力…等，我除了觀察自己的組員，也會看看其他組的同學在報告時講話的流暢度、台風那些能力，有許多報告的同學都講得非常好，這是我可以向他們學習的地方，也是自己要克服的一個能力，不要畏懼在台上說話。當初團隊預定販售的盒數是 40 盒，我們最後賣出了大約 53 盒，比我們預期的還高，原本還設想會不會賣出去，我們在推廣此產品時發現，許多教職同仁都非常有熱心，原本可能不是很想購買，但是聽到作公益就會自掏腰包和我們購買一兩盒自己帶走，在擺攤位時也一樣，路過的人停下來看時本來還在猶豫要不要買，但是聽到作公益就馬上和我們購買一盒，大家都非常的有愛心，在擺攤時也學習到很多，要如何招攬路過的人，讓他如何想停下來聽聽看我們的產品是甚麼，我們這組我也覺得滿團結的，每次開會大家都會到，這堂課的意義我覺得很好，讓同學之間學習互相合作，而且還有要跟廠商聯絡之類的東西，以後出社會都會用得到，一些職場上的東西，現在我們這個就好比是小公司要經營，我們這群人要如何把它經營的好，這門課要結束了，我們這組也很順利的把產品銷售光，感謝同學和老師！

(二) 10944103 吳彥霖

一、工作說明

我在本組擔任採購長一職，主要幫公司訂購產品，和基金會方接洽。在這學期在組別工作細項有，和基金會的負責人聯絡、訂購產品、架設網站、撰寫期末文書報告，在過程中也參與擺攤以及到各處室跑宣傳的活動。

二、工作項目說明

我的第一個工作就是和基金會的人聯絡，起初我會想接下這個工作的原因是因為我覺得我認識基金會後會比較方便訂購產品，不用一直麻煩其他組員幫忙。我透過教授給的聯絡方式，在 10 月 5 日和基金會聯絡，希望能在 10 月 7 日進行採訪，但中間因為連假的關係，不方便和基金會聯絡，因此 10 月 7 日當天沒辦法過去和基金會進行採訪。在 10 月 5 日和基金會聯絡時，馮小姐說了一句話至今我都印象深刻：「你們怎麼現在才聯絡？你要知道，基金會不是為你們設立的！」當時聽到這句話的我真的不知所措，因為這種行為真的對基金會很不尊重，而且對方是基金會而不是老師，情況更為嚴重。當下我也立馬道歉，並表示下次絕不會再犯。之後透過 line 聯絡基金會，用訊息的方式進行採訪，過程還算順利，也很感謝她願意包容我犯下的錯誤。

採購的部分是透過網路上和微熱山丘所訂購的，而微熱山丘在訂購數達到 12 盒時會有免運費的優惠還有訂越多折扣越多，因此我們只要訂多一些，再用原價賣出，就能賺到其中的價差，這也是我們會把產品定價定為「一盒 260 元兩盒 500 元」的原因。

當初覺得架設網站是要以程式來架設，想說不能讓資訊長一個人為我們團隊負責太多的責任，而且學一樣新的知識也是好事，因此就和資訊長一起去學習如何架設網站。開始上課後發現，助教是以另一種方式教我們如何架設網站，不是我想像中的程式，而是 Wix。Wix 的使用方法就像 Power Point 一樣，把自己要的物件丟到裡面進行彙整，不用打程式，只需要美感和一點設計理念便能完成，因此在架設網站的部分我覺得很有趣，也學到一些新的知識。

擺設攤販、到各處室跑宣傳，是我覺得其中累人工作之一。在攤販，我們要一起拉攏客人來我們攤位逛逛，還要推銷我們的產品，但是很多次都是被打槍或是根本不會去理會你；到各處室跑宣傳，要一個一個挨家挨戶的到各處室宣傳產品，希望教職人員們能預購我們的產品。有時到處室的時候，還沒開口就先被拒絕，但也有些老師很支持我們，一次購買很多盒，為了讓我們能提早收工，讓我很感動且印象深刻！

最後的工作就是撰寫期末的文書報告，在期初的自我簡介中，有提到自己對文書處理的部分算是有些研究的，所以在報告的最後，接下這一份工作，讓自己能發揮自己的優勢，雖然撰寫報告真的很無趣，而且要統整全部的資料會很累，但是看到自己打完一整份報告時，是開心的、有滿滿的成就感！

三、學期總心得

在茶會時，已經對這門課有所聽聞，讓我對大學教育又有了新的發現，原來大學教育是這麼多元且有趣。雖然有點期待這門課，但是同樣的也害怕自己有沒有辦法應付對自己來說一門全新的課程。在第一堂的課程中，教授說：「給四年後的自己一份禮物」。當下的我一點都沒有頭緒，對未來十分的迷茫，經過了這一個學期的思考與磨練，讓我對未來有一點方向，即使現在還不是很確定，但相信之後的我能夠找到自己的目標。

在這次的專案活動中，的確讓我學到很多課本不會教到的事情。透過實作來學習到新的知識，真的顛覆我對教育的傳統思想。而我對於這次專案也有些話想說，原本我對這門課很期待，但是到學期中後的時候感到有些失望以及無助。我們組別幾乎每週都會有開會討論，但是每次開會就通常只有 3 個人在討論，其他人都默不吭聲，在群組討論事情的時候也是，經常已讀訊息，有時候在群組發問沒人回真的很無助。而我們組員的態度也有些問題，有次要跑去跑宣傳的時候，A 同學說他很累不去跑宣傳，但他事實上根本沒做什麼事，這讓我非常反感。至於把學長踢除的事情，也是我提的。群組已讀不回、不參與討論，我能睜一隻眼閉一隻眼，但是在填寫自評表的時候，他私底下傳訊息叫其他組員幫他填寫，這讓我覺得很誇張，打個分數應該不難吧，我不是因為他不做事而踢除他，是因為他的態度讓我覺得非常不舒服，既然都重修了我覺得態度應該要更積極吧。

最後我想建議「企業概論」這門課程，應該放在下學期或是二年級在修，因為在剛開學對於班上同學不熟悉，沒辦法找到合適的組員。雖然說在一個企業裡面，一定會有幾顆老鼠屎，但是至少在課程中能讓我們決定自己想要的組員。

雖然以上抱怨了很多瑣碎的事情，但是「企業概論」這門課讓我學到很多新的知識。最讓我佩服的是教授，總是能在組別剛報告完後，馬上提出有效的建議以及不吝嗇的誇讚，在台上總是能一句接著一句，從容不迫地回答學生的問題，還有那招牌的親切笑容，待人總是能面帶微笑。這不是諂媚啦，是發自內心的感觸，真的覺得教授很厲害！班上還有幾位優秀的人才，都是我從中去學習的對象！

(三) 10944105 侯文家

壹、工作內容

我在本公司 I-Cake 擔任資訊長，在這學期的主要工作內容有製作產品問卷、架設網站、拍攝商品照、拍攝宣傳影片，另外，我也有跟著團隊進行實體擺攤、推銷以及負責申請借用教室以用來開會討論。

一、製作產品問卷

於 2020 年 10 月 22 日使用 Google 表單製作產品問卷，2020 年 10 月 23 日發送表單，並於 2020 年 10 月 26 日停止回覆，內容包含填寫者的性別、年齡、購買意願、願意或不願意購買的理由、是否聽說過微熱山丘、是否聽說過普仁基金會以及認為蜜豐糖脆蛋糕的合理價格，表單的所有問題有經過本公司所有成員審核通過，而回覆總人數為 203 人。

二、架設網站及拍攝商品照

在 2020 年 11 月 17 日，在資管樓 201 教室學習使用 Wix 以用來架設本公司網站，網站架設的時程從 2020 年 11 月 18 日至 2020 年 12 月 8 日共 20 天，其主要內容有首頁、產品介紹、如何購買、合作夥伴、聯絡我們，版面設計是和採購吳彥霖一同製作，網頁上的所有照片，皆是由我自行拍攝，所有商品照於 2020 年 11 月 28 日完成，在尚未使用這些照片前，有和財團法人普仁青年關懷基金會聯絡並詢問是否可使用網路上的圖片，經允許暫時使用網路上蜜豐糖脆蛋糕的圖片，網站架設完畢後，經過本公司所有成員審核通過並提供連結 I-Cake 的 Instagram。

由於我們並沒有使用付費版的 Wix，所以無法利用後台得知顧客的購買資訊，因此我們新增一個購買鍵，讓顧客點擊後會進入購買表單，而購買表單經過本公司所有成員審核通過。

三、拍攝宣傳影片

於 2020 年 12 月 11 日在力行宿舍進行拍攝，並於 2020 年 12 月 14 日完成剪輯，拍攝概念及想法皆由本公司在 2020 年 12 月 8 日開會中由所有成員提供，影片錄製及剪輯由我拍攝，影片手部模特兒以及幕後花絮的第一位訪問者為資管一乙的吳孟軒，幕後花絮的第二位訪問者為資管一甲的郭睿桓，使用的器材為相機 Canon 800D 以及鏡頭 18-55mm 的 kit 鏡，剪輯軟體則是使用 Adobe Premiere Pro 2020，而影片經過本公司所有成員審核通過並上傳至 YouTube 及 I-Cake 的 Instagram。

貳、學習經驗

我在這學期的企業概論這門課中，其實不只學習到了一些公司上的實際工作內容，像是：商品推銷及宣傳、設計專案等等，讓我在未來到企業、公司，也不會擔心像隻迷途羔羊，不知道該怎麼設計一個專案或完成公司賦予的專案。

同時，我也學習到一些非常實用的經驗，例如：如何流暢地報告、製作精緻的 PowerPoint、架設網站、得到商品的攝影經驗、剪輯影片等日常可能會需要的能力及經驗。

一、工作內容之學習經驗

在企業運作的方面，我覺得有幫助理解和熟悉我未來在公司工作，無論是大企業、中小型公司，或是自己成立自己的工作室或公司等等，不會因為剛出社會而讓我自己感到手忙腳亂或是不知所措。

「商品推銷」的部分其實也是靠組員的幫忙，讓我們商品的銷售量比預期的高，他們在推銷給客人的部分，就是勇敢又用心的向顧客介紹我們的商品，讓我學到不要害怕跟陌生人講話，因為我本身就是怕生的人，而且容易緊張，但透過「商品推銷」，讓我踏出自己的舒適圈，勇於跟陌生人溝通，即使被拒絕也不會垂頭喪氣，最近有參加瑪潮關懷協會的公益活動，也因為在企業概論練習過「商品推銷」的部分，當天發傳單算是很順利。

「商品網路宣傳」的部分，對我來說真的是很辛苦，但又值得的一段學習歷程及經驗。在網際網路發達的時代下，網路的宣傳效果遠比在街上發送傳單更為有效，甚至效率更高，一開始對於網路架設是有點擔心，後來學會使用 Wix 這個簡單，且能製作精美版面的軟體，讓我初步了解要把那些資訊方到網站上，如此一來才會讓顧客安心，像是產品介紹、如何購買，甚至留下一個可以詢問其他未提及之問題的欄位，架設網站的經驗提供我在資訊管理學系中更如魚得水，並應用在未來的課程及工作。

「商品影音專案宣傳」的部分，也由於網路時代的來臨，YouTuber、網紅這種職業愈來愈多，影片的影響力也是相當大，透過影音專案，讓我第一次拍攝影片、剪輯自己拍攝的影片、學習使用 Adobe Premiere Pro 2020，這些都是蠻寶貴的經驗，能稍微知道觀眾對於哪種廣告感到興趣，藉由一些拍攝手法，吸引觀眾們的目光，而且未來對於攝影所需要及追求的畫面美感，也因此提升，讓我在這次的「商品影音專案宣傳」不僅得到不錯的成果，並且學到很多經驗。

二、實用能力之學習經驗

我認為比起在學習一個公司運作的內容或是經驗，我在實用能力這個方面學習到非常多，而且在未來的工作或是其他方面都能夠給予幫助，然後我自己在這方面認為進步很多及學習到許多經驗的是「製作精緻的 PowerPoint」、「商品攝影的經驗」、「流暢地報告」。

「製作精緻的 PowerPoint」這是我在這學期進步最多的一項能力，雖然製作 PowerPoint 的內容方面是很完善、簡潔扼要，但我過去自己製作 PowerPoint 風格其實很樸素、很普通，沒有太多的特效或是好看的版面設計，主要是看到其他組別的 PowerPoint 被激勵，覺得自己也能夠做的很好看，也會讓台下的觀眾看得很舒服，我開始詢問一些人如何讓背景底圖變淡，如何讓每個物件以我想要的動畫方式呈現，也上網查詢一些優美的字體或是製作特別的字體，也印為這樣，我在美感的培養提高了很多。

「商品攝影的經驗」其實提高我在攝影方面的學習以及互助合作的能力，攝影學習方面，增加我對攝影的構圖能力、經驗，以及讓我初步了解商業攝影、食物攝影的概念，有聽過我朋友說過攝影在商業這部分蠻吃香的，至於我也有提供這項能力到其他組別，像是香香豆纖營養餅乾、濾掛式咖啡包、雪 Q 餅，他們都有感謝我在商品攝影的幫忙以及提供試吃他們的產品。

「流暢地報告」也是很重要的一項能力，像是我在其他課程的報告，其實因為企業概論這門課，變得很流暢，讓人容易理解我想要表達的意思，我自己也有找我報告的風格，因為我的聲音比較低沉，比較偏向沉穩的方式，談諧幽默的台風不太適合我，雖然我仍比不上班上其他優異的演講者，但我會持續努力不讓自己因為緊張而口吃，也會多去學習和觀察班上那些演講者或網路上的名人是如何報告、演講。

參、心得感想

透過企業概論這門課，我覺得我不僅僅學到很多不一樣的經驗，也學會如何和人溝通，甚至共同合作，我認為這些學習經驗給予我成長，「與人溝通」的部分，經歷一波歷練後，也有很大的轉變，從剛進入大學會緊張、結巴，到現在，雖然偶爾會有小失誤，但比起過去已經更為流暢，向別人報告也不會有太嚴肅、緊張的氣氛產生。

在獲得的學習經驗中，攝影技巧有更進一步的成長，對於一個不動的物體，要用什麼物件去襯托它，或是要怎麼把它拍得讓我及讓別人都喜歡，甚至會發展出很多樣化的風格，會開始多方面思考如何拍照，不會只有單方面操控相機功能像是調整光圈大小或快門速度等等；學習 PowerPoint 的製作影響我不少，有一些人可以把 PowerPoint 弄得很精緻，但我很缺乏美感設計的能力及想法，過去我在製作 PowerPoint 的時候只在乎內容，卻忽略了外在，其實兩者都相當重要，如同公司主管或面試考官要面試一位員工，不單單要注意面試者的說話態度、內容等等，外表的第一印象也是很重，也因為這樣激發我對 PowerPoint 製作的上進心，看看其他同學呈現的風格，甚至會開始看網路上別人是如何運用我所不知道的 PowerPoint 功能或是精美的排版、模組，是我少數很認真學習的一項能力，也因為如此，我逐漸培養出屬於自己的美感，在製作 PowerPoint 會有自己的風格，以及激發我對學習的熱忱。

但更為重要的是，我學會了很「與人溝通」，不只是整個專案，甚至在日常生活中，這件事情也是相當的重要，過去我很容易結巴，即使是和朋友或是同學對話，仍會出現結巴、言語無法精確表達的狀況發生，甚至報告也很容易斷斷續續、不流暢，可能是因為自己不用勇敢、沒信心導致這種狀況發生，但現在，這樣的狀況明顯有改善蠻多的，我認為心境上的改變，讓我言語表達更好，雖然還是會有某些地方會失誤，像是漏掉一些其他補充資訊，但我覺得有比以前好多了，尤其是講述自己的想法更加清楚，會用更多的詞彙去敘述我想要表達的內容，可能會用一些成語，或是日常對話中不常使用的詞，來告訴別人我想說的話。

我很感謝我的組員這學期的貢獻及幫忙，他們在其他部分也是作了很多很多的事情，每個人都有各自的貢獻，甚至在團隊需要幫忙的時候，每個人都樂意提供協助，尤其是在推銷產品的部分，沒有他們或許就不會有比一開始預期要多的銷售量，希望未來我能變得更好並提供更多的協助給他們。

(四) 10944109 呂冠錚

學期終於要結束了，沒想到時間過這麼快，想當初什麼都不太懂，甚至覺得老師每周都要心得覺得超麻煩的，不過我現在心得越寫越上手，之前也不相信老師要給我們真鈔一千元去賣東西，高中時，也沒有接觸過這樣類型的課程，所以也不知道操作方向和如何完美的達成一些事情，像是商品要自己進貨、要與合作的對象洽談，好多事物都要與自己的組員討論與計畫，過程中老師也在課堂上給我們些方式與建議，直到現在，一個學期快過了，學會了團隊合作、說話的技巧、解決事情的方式……等，令我最印象深刻的事情，可能就是發傳單吧！要面對他人的臉色、態度，他不理你，還是必須跟別人說聲謝謝，剛開始都不敢靠近人，而因此繞了校園好幾圈，最後還是鼓起勇氣、臉皮厚一點的發出去。

到現在雖說還是沒有很厲害，但已經越過我心中的恐懼，回頭想想，其實這都是蠻寶貴的經驗與體驗，因為現在至少還是在校園裡，還是有師長或同學包容我們做錯的部分或是給予我們一些意見回饋，像是我與組員一起去各個處室宣傳我們的產品時，某位老師就提到要不要每個教職員的辦公室都留一張宣傳單或是海報，這樣有助於讓大家了解到我們產品與理念，也不用處室都跑，不然有時候跑的時間不對，老師不是開會、上課就是外出，超難找人的，透過老師給的建議我們也改進，不過透過這樣的經驗，讓我了解了校園，不曾走過的地方，我們都走了一遍，例如：商學院、理學院工學院、設計學院……等，還有遇見各種人，有好有壞，但我們目的只有一個就是希望他們掏出鈔票，購買我們的產品蜜豐糖脆蛋糕，是微熱山丘的產品，原本無知的我，還不知道這個牌子，直到抽到這樣產品要賣，當初還一度以為有蛋糕可以吃了，但最後經了解是餅乾，不知道何時我們需要試吃品，但我們太晚訂了，我還去他們的門市購買，才發覺這是好東西！裝潢、店員服務品質、所販售之產品，都給人一種高檔精緻感，也很適合去吃個下午茶，雖然東西頗貴，但畢竟是做公益，貴一點還是能接受的；最後，不知道未來我的職業是什麼，但是課堂中所學的，我會謹記在心與妥善運用，雖說不知道何時會派上用場，但也感謝老師帶給我們這麼特別的課程，過程中，酸甜苦辣樣樣來，不過也學習的多又廣泛，希望未來面臨到的問題都能迎面而解、順順利利的。

(五) 10944112 陳羽鉉

其實一個學期遠比我想像中來的快，不知不覺間已經迎來了我在大學的第一個學期末，以及第一個寒假。在嶄新的大學生活中其實我有很多體悟跟感觸，不只同學、師長，新的學習內容與方式，或是感情等等，可其中我認為帶給我最多成長的就是這堂課了，企業概論。

我起初以為這堂課就跟其他課程無異，都是坐在座位上聽教授講課本而已，這個概念曾經對我很空泛，讓我有很多想像同時又不知何從猜測起，而實際進入這堂課之後，他帶給我的體驗是始料未及的。我從來沒有想過有一堂課能夠如此切身經歷，又是對大部分學生來說相對抽象的概念。在這堂課裡，其實我有很多機會審視自己的不足，像是上台的儀態等等，我之前認為自己還不錯的地方，到大學之後也確實發現有更多比我更強的同學存在，雖然自信多少有些被打擊，可是我將這些能量轉化為成長的動力，更加努力的去增進自己的技能。

PPT 的方面，其實我必須說我的同學們真的讓我大開眼界，有許多我過去從未在高中看過的設計等等，這些簡報都很切合主題，很清楚的向大家展示了自己的展品。尤其是教授每一次的點評都非常中肯，從中我也學到了很多過去不曾注意到的小技巧，在我擺攤幫忙銷售的時候更是幫助了我很多。還有一個部分便是銷售相關的體會了，我過去幾乎沒有發傳單或是幫忙顧過攤位的經驗，頂多就是高中玩社團時新生訓練為招攬新生發發傳單，關於推銷的部分是一點也沒有。而這堂課真的讓我知道發傳單是一件多麼累人的事情，而且自此之後經過那些人，只要情況許可下我都會盡量幫忙拿一點傳單。還有關於銷售的話術，我之前多少知道一些有關心理學的講法，但這麼有系統地去學習跟磨練還算是第一次，各方面而言都加快了我的成長，也是一次相當難能可貴的經驗。

以前在團隊工作的時候，其實常常其他組員會有摩擦，但我不一定知道能怎麼處理，有時候就放給他們自己處理去了。而且我從前也遇到許多因為意見不合而導致效率低落的事情，這些問題都一一在企業概論這堂課得到了解答，不只是上課的時候學到，在平常討論任務的時候小組相處也漸漸讓我明白自己的不足之處，過去我認為別人的問題或許其實癥結點就在自己身上。

我並不是一個完美的人，也謝謝我的組員們願意包容我，然後一起走向理想中的目標。在這堂課另一個我非常深的感悟就是其實只要願意互相學習，每位同學其實都是我的老師，不管是口條方面或是簡報製作，每一次上課時我都用心去觀察，其實學到的東西遠比我想像中的多。這些都是我帶得走的能力，不僅僅只是平常在學業上學的知識，讓我學會了一種做事的態度，面對任何事情都應該全力以赴，書上的知識是將讓我們握有更多道具去面對挑戰。

總結來說，我在這堂課真的學的很多，除了技術方面的增長，我也學到如何正確地跟組員去溝通、討論，許多我一個思考時想不到的方面，在會議時都能大家彼此幫忙協調，這種感覺真的很好。而且一個團隊運行往往有比我想像更複雜的方面，這不禁讓我開始審視以前高中帶社團時有沒有曾經犯過什麼錯誤，而如今自己是否有改進跟成長。

所以我很感謝我的組員在這一個學期的互相砥礪和幫助，在最後也達成了很好的目標。而這堂課也讓我對未來的就業有更多的想法，以後在公司也許會遇到不同的人，除了分內事務外也許還會有更多必然的交際等等，但即使面對未知，這堂課讓我學習到的最重要的事情——勇氣，都會讓我能夠無所畏懼的去面對未來，我想這也是人生重要的課題之一吧。

(六) 10944114 張芸瑄

企業概論這堂課是我從小到大的求學過程中，令我印象深刻的課程之一。我一開始以為企業概論這堂課會像其他課程一樣，主要以老師教導課本中的知識為主，但沒想到這門課竟然會以這麼有趣的方式進行。運用分組的方式，組織一個企業，其中包含了執行長、行銷長、資訊長、財務長等等，共同設計、規劃討論並分析，將討論出的報告給企業顧問審核並修改，最終將從公益團體購入的產品銷售出去，這令我感到十分的有趣。

剛開始接觸到這個活動的時候，我根本不知道自己該做甚麼事，也不知道要如何將產品買入並販售出去，但藉由老師上課仔細的講解，同組的夥伴們彼此討論並互相幫助，讓我可以學會如何販賣及推銷產品。而我也在其他組別的報告中，學習到了許多他們的優點，這真的幫助了我許多。在這學期的過程中，我最感謝我們這組的組員，雖然我們這組的人彼此都又自己所需負責的事情，但只要有人遇到困難，大家都會互相幫忙，並努力把事情做到最好，真的超讚！

而在銷售產品的過程中，最令我印象深刻的事是大家拿著自己販賣的產品穿梭在學校中向老師們銷售。雖然要一直跑來跑去真的很累，而且過程中也常常被拒絕，但一看到有老師願意購買產品的時候，真的覺得蠻有成就感的，而且身旁還有同組的夥伴一起賣東西，讓我覺得十分的有趣。

組織一個如同企業一般的團隊，親自設計並規劃，並親手將自己的產品銷售給顧客。利用實際演練，如同真正在社會中工作的人一般，體驗著他們工作中所遇到的各種事物、面對並解決企業所會遇到的各種困難並從中學習，這是我未曾體驗過的事情。在這學期的企業概論課程中，真的經歷了許多事，也讓我學習到了很多關於銷售的知識，雖然過程中偶爾會遇到困難，或是會遇到累的時候，但經歷了這段時間後，真的覺得蠻值得的。最後，真的非常謝謝老師這段時間的陪伴！

(七) 10944115 蔡翊甄

一、工作分配說明

主要工作：IG 的經營、場地租借、實體銷售。

二、學期心得

一學期真的過得很快，一下子就來到期末了，還記得第一次來上課的我對這門科目沒有任何概念，只覺得實作課很新奇，是以前從未接觸過的，老師很快地告訴了我們這堂課的核心價值，講解了很多關於企業的種種讓大家快速地進入了狀況。這堂課學到的不只是實作的技能，也學到了很多的企業相關的知識像是企業職能、GEPP、時程規畫用的甘特圖和 SWOT 分析等，這些將來都是能夠運用在生活及學習上的。課程的中後段就來到大家的報告及公司的各種運作，每次禮拜三總是讓人又期待又害怕，期待向大家展示自己辛苦的成果，害怕成果的迴響不如預期，但我一直把第一堂課所提及的做中學放在我的心中，告訴自己不要怕失敗，要去害怕自己無法從失敗中學習。這一學期以來我們經歷了非常多挑戰，無論是在銷售時被打槍了十幾次，亦或者在擺攤前一天發現現貨數量十分不足，我們都一起解決並且克服了這些，順利的達成了我們當初訂下的目標。

在學期初的時候，我都會不禁思考到底是為何而做這些事，但當我收到基金會的簡介，第一次快樂的撇過去，沒有任何的感觸，之後的我為了報告，為了 IG 去看了第二次甚至第三次時，開始懂了為了公益的感覺，之前總想著學分，想著這堂課到底是怎麼樣可以過怎麼樣會被當的心態慢慢有了變化，最大的轉變是在我第一次站上台，向大家介紹我們的報告，我發現我以為我是個外向的人，但站上台的那刻，就算我先前演練了在多遍，我的聲音依然是顫抖的，我發現我在這堂課該去學習的東西多到超乎我的想像，從前的我不懂得做事前要做這麼多的規劃，要想清楚、擬訂計畫才能夠說服別人，完成那些你心中的大目標。

最後一定要感謝的是那些團隊的夥伴，當你苦惱時將問題丟上群組總會有答案出現，大家一起討論蛋糕要訂幾盒、要去哪裡販售或是今天的報告又該輪到誰了，是一個很特殊的感覺，你們之間培養的不見得是那種簡單的友誼，有更多更多跟以往不同的連結，也許多多少少都會鬧出一些些的不愉快，但就像老師說的，這可以讓你學習到如何跟那些人相處，如何處理這種困境，最後很開心這學期修到這門課，我收穫到了很多意想不到結果！

(八) 10944137 林晏羽

大一的第一個學期不知不覺就這樣過去了，而企業概論這門課程也終於來到尾聲。從剛開學聽到上課的內容就覺得這門課和高中的課程完全不一樣，居然還要和同學們組成公司，結為生意夥伴一起賣東西。這讓我真正感受到大學和高中的不同之處，不只是只有坐在教室裡學習，而是將自己在課堂當中的所學實踐、實際的去體驗。

還記得第一次的任務就是找到這學期要一起組成公司的夥伴，那時候大家都不怎麼熟，只好硬拼硬湊的組成了一個小組。不過經由了這一次的分組組織團隊，也讓我認識了很多新的同學。我們的小組成員其實都屬於比較安靜溫和的類型，都沒有太多的意見紛歧，大家也都很積極的做事，而且我們開會的頻率幾乎每一個禮拜一次，可見大家都很認真的投入在我們這間公司上。我們這學期所創辦的公司名稱 icake，雖然好像聽起來沒有別的組想出來的那麼有創意，但是這個名字裡面滿載著我們對這間短期公司的期望，在 cake 的後面加上 i 的原因是希望我們可以像賈伯斯的 Apple 一樣優秀，即使只有短短開業那麼一個學期，但我們的商品品質和服務態度也可以像大公司一樣的頂尖。而我們的宣傳影片也是依循和名字一樣的風格，別組的影片利用好笑的廣告來吸引顧客的眼球，而我們則是專走優雅頂級的下午茶風格，讓顧客能感受到吃一塊蜜豐糖脆蛋糕也能像貴婦下午茶一樣那麼享受。

這一個學期最讓我印象深刻的一節課不用說當然是我報告的那一堂課。那是我時隔幾年以來的第一次報告，也是我上大學第一次的報告。我和另一位同學搭檔，我們兩個都是那種比較不擅長報告的類型，所以我們在報告前還先想好了台詞，在宿舍裡反覆複習了好多遍，為的就是希望可以呈現出一個好的報告。功夫不負有心人，說實話，雖然還有一些需要改進的地方，但是我還是對我那一次的報告感到頗為滿意的。或許有時候報告難免會很緊張，這可能沒有辦法改善，但是如果在報告以前做了充足的準備，即使緊張他還是能夠呈現出一個不錯的報告。不過，緊張這一點還是要多多練習，因為未來還是有很多機會碰到這樣的報告，而且不像現在還能找一個人在旁邊一起，必須要自己一個人進行。所以我覺得每一次能上台報告的機會都是很難能可貴的，每一次上台都是讓自己更加勇敢、去練習的機會。

最後這門課要結束了，在這門課上我不僅看到了、學到了其他同學的優點，也看清了自己的弱勢，加以去改進。在這學期的最後，我們大家共同創辦的公司 icake 也圓滿閉幕，對大家、老師都感到有些不捨，雖然我們才一起合作組建成一個公司沒有幾個月，但是在這段時間我也和組員們和同學們學到很多東西，像報告的技巧、PPT 排版，製作網站、拍攝影片。我相信，未來我一定可以將課堂所學的這些東西，真正的應用到未來的工作、事業上，讓未來的自己成為一個更加優秀的人。

三、財務報表、出勤紀錄表、花絮

(一) 財務報表

I-Cake 公司 2020 年 12 月收支財務報表			
收入		支出	
期初基金	1,000	成本 (54 盒, 250 元/盒)	13,500
購買折扣	650	拍攝用糖漿	10
29 盒 (250 元/盒)	7,250	影印海報、傳單	27
21 盒 (260 元/盒)	5,460	收據本 (2 本, 13 元/本)	26
40 片 (25 元/片)	1,000		
收入合計	15,360	支出合計	13,563
本期收支淨利	1,797	單位：新台幣	

表十：I-Cake 公司 2020 年 12 月收支財務報表 資料來源：財務長張芸瑄紀錄

(二) 出缺勤紀錄表

出缺勤紀錄表							
姓名/日期	10/7 開會	10/13 開會	10/14 上課	10/20 開會	10/21 上課	10/27 開會	10/28 上課
10944101 王之軍	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944103 吳彥霖	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944105 侯文家	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944109 呂冠錚	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944112 陳羽鉉	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944114 張芸瑄	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944115 蔡翊甄	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944137 林晏羽	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
姓名/日期	11/17 開會	11/18 上課	11/24 開會	11/25 上課	12/1 開會	12/2 上課	12/8 開會
10944101 王之軍	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944103 吳彥霖	✓	✓	✓	✓	✓	✓	請假
10944105 侯文家	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944109 呂冠錚	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944112 陳羽鉉	✓	✓	✓	✓	✓	✓	請假
10944114 張芸瑄	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944115 蔡翊甄	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
10944137 林晏羽	✓	請假	✓	✓	✓	✓	✓

I-Cake 期末報告

姓名/日期	12/9 上課	12/16 上課	12/23 上課
10944101 王之軍	✓	✓	✓
10944103 吳彥霖	✓	✓	✓
10944105 侯文家	✓	✓	✓
10944109 呂冠錚	✓	✓	✓
10944112 陳羽鉉	✓	✓	✓
10944114 張芸瑄	✓	✓	✓
10944115 蔡翊甄	✓	✓	✓
10944137 林晏羽	✓	✓	✓
會議記錄			
10月7日	團隊名稱發想 (I-Cake)、分配職務、製作 PPT		
10月13日	檢查 PPT 有無錯誤、討論任務二		
10月20日	討論 PPT 報告內容、商品分析了解、了解合作對象		
10月27日	任務三討論：目標消費者、消費情境分析、痛點分析、公司 SWOT 分析		
11月17日	商標設計與製作討論、海報傳單設計討論		
11月24日	廣告口條設計討論、網頁設計、準備販賣時間地點討論		
12月1日	討論擺攤時間、練習販賣台詞以及口條、到各單位宣傳產品		
12月8日	出貨 (到各處室發貨)、決定擺攤時程、討論宣傳影片		

表十一：出缺勤紀錄表以及會議紀錄表 資料來源：人事長林晏羽紀錄

(三) 花絮



圖九：蜜豐糖脆蛋糕商品照
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十：蜜豐糖脆蛋糕商品照
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十一：I-Cake 第一次擺攤
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十二：I-Cake 第一次擺攤
資料來源：I-Cake Instagram 限時動態



圖十三：廣宣影片花絮
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十四：廣宣影片花絮
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十五：I-Cake 開會情形
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十六：I-Cake 開會情形
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十七：I-Cake 第二次擺攤
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十八：I-Cake 第二次擺攤
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖十九：I-Cake 第二次擺攤
資料來源：資訊長侯文家拍攝



圖二十：I-Cake 專案結束後與吳肇明教授合照
資料來源：資訊長侯文家拍攝