

# 公司:修蛋捲幾勒

組員:10944246:陳冠宇

10944250:陳品叡

10944227:方緯翔

10944248:陳聲永

10944249:古茂遠

10944244:陳念廷

10944213:蔡怡珊

10944272:黃氏秋草

# 目錄

壹、 專案簡述與目標

貳、 專案組織與分工

參、 專案分析與規劃

肆、 專案執行與績效

伍、 專案績效評估與反思

陸、 附錄

# **壹、專案簡述與目標**

## **一、專案簡述**

緣起：我們之所以會成立這次的專案，主要就是來自於老師的號召，老師希望透過這種實作的方式讓大家更瞭解企業概論這節課在講什麼，同時也希望藉由學校的這種活動可以幫助到一些比較弱勢的團體。

合作夥伴：這次的專案我們是和方舟啟智教養院進行合作，方舟啟智教養院是一所收容並照顧憨兒的機構。而教養院考慮到憨兒的情況加上一些商品其他的考量像是保質期、價錢、成本等，最後決定就是用蛋捲作為主要的販賣物品。而我們這次的所有的蛋捲就會是從這一家機構進行購買，然後販售。



## 二、 專案目標與期許

(一) 專案目標：10,000 元

(二) 專案期許：我們組希望透過這次專案的組織希望可以學到一些團體合作上的技巧，比如說當大家意見不和的時候該怎溝通，怎麼找到自己合適的職位，怎樣平衡大家的觀點等等，都是我們希望學到的。當然最重要的還是希望學到企業概論的相關資訊。其次既然都組織了這次專案還是希望可以幫助到一些弱勢團體，讓大家更瞭解這些機構。

## 貳、 專案組織與分工



姓名：陳冠宇

職位：CEO



姓名：陳品叡

職位：行銷



姓名：方偉翔

職位：行銷



姓名：陳聲永

職位：資訊技術



姓名：古茂遠

職位：採購



姓名：陳念廷

職位：會計



姓名：蔡怡珊

職位：人事

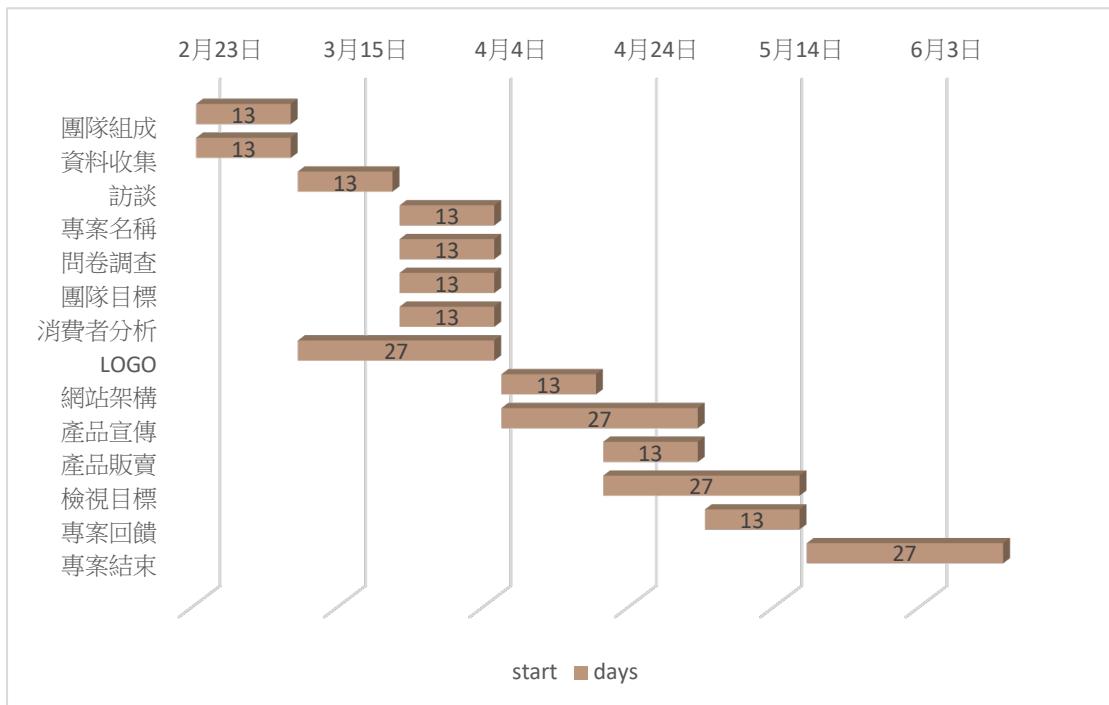


姓名：黃氏秋草

職位：美術

# 參、 專案分析與規劃

## 一、 工作項目與時程-甘特圖



這個是我們一開始時制定的甘特圖，透過甘特圖可以看出我們對於每個項目的完成時間都抓再兩週以內，其中 LOGO、宣傳產品、檢視目標、專案結束的這幾項我們抓在四以內，是因為我們有些怕來不及完成所以就在老師公布作業之前就開始進行。而販賣商品這項實際上我們在產品宣傳的時候就開始了，為的就是害怕後面出現什麼變故，事實上這個作法也是正確的，而這項工作也

一直持續到期末報告之前，也就是將近兩個月我們都在陸陸續續的做販售。

## 二、商品介紹與分析

### (一) 產品介紹

之前我們就有介紹過我們是和方舟啟智教養院進行合作，從他們那裡我們得知他們早起販賣的商品其實並不是手工蛋捲而是手工精油香皂。我們知道手工精油香皂的製作成本遠遠超過蛋捲，所以在經歷金融風暴後，他們決定要尋找替代香皂的產品。而這個個產品同時需要考量到保質期，跟憨兒的實際條件，他們沒辦法製作一些複雜的產品，所以他們最後就決定是蛋捲。蛋捲的保存期限較久而且無論什麼口味製作的過程都一致，對於憨兒來說也比較好上手。

### (二) 產品分析

	方舟蛋捲	義美蛋捲	信の手工坊
價錢	270	279	245

數量	28 支	32 支	24
價錢/ 數量	9.6/支	8.7/支	10.4/支
市佔率	低	高	中
保質期	3 個月	一年	85 天
包裝			

表一

我們會從產品的外觀、口味、口感、包裝做介紹。首先外觀是約 15~20 公分，我們販售的口味包括原味、芝麻、牛奶，它吃起來的口感紮實又有奶香味，甜而不膩。除了單包販售，我們還有牛奶禮盒，裡面有 5 包共 10 支；綜合禮盒裡面有芝麻和原味兩種口味，一共 7 包 20 支。

針對蛋捲這個商品，。我們用市面上比較有名的蛋捲—義美蛋捲和信的手作坊蛋捲跟方舟蛋捲做了一些比較，我們從這張圖上的價錢和數

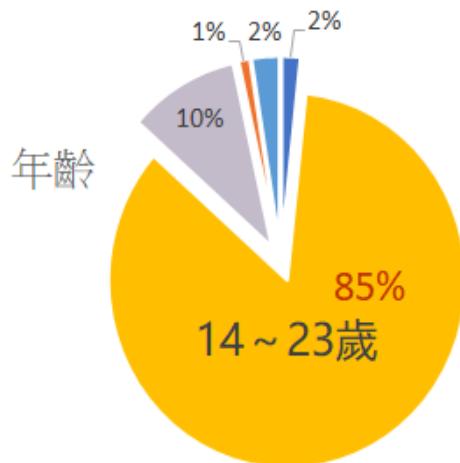
量可以看得出來方舟蛋捲的價格其實介於這兩者之間，不算便宜但也不會太高。

### (三) 內容與價值分析

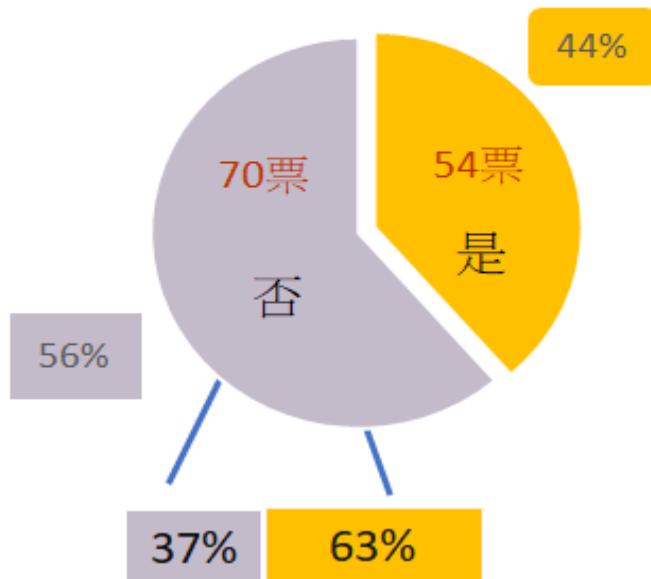
從之前的產品分析發現其實方舟蛋捲的價錢介於義美蛋捲和信的手作坊，其實價錢不算高，畢竟人事成本還是比機器成本高。接下來我們就要說明為什麼它值得購買。首先購買方舟蛋捲的價值就在於它是一項公益產品，據我們所知，方舟啟智教養院賣蛋捲的全部金額都會投入關照憨兒的行動裡。而且當你購買了這項產品，因為是純手工產品自然也相對健康。除此之外你購買這項產品相當於間接地讓憨兒們多了一技之長。所以在價錢差不多的基礎上，我們為什麼不讓自己購買的東西更有意義。

## 三、 消費者分析

### (一)消費者的分析



圖一



圖二

上圖是本組發放網路問卷所進行的消費者分析，而圖一是我們依照年齡層以及生活環境所進行的分析，由圖一我們可以知道我們的消費者大多所分布在  
的年齡層是在 14~23 歲之間，大多數都是在校生，而有 10% 的潛在消費者在  
24~30 歲之間的在校職員或者是組員的親朋好友。

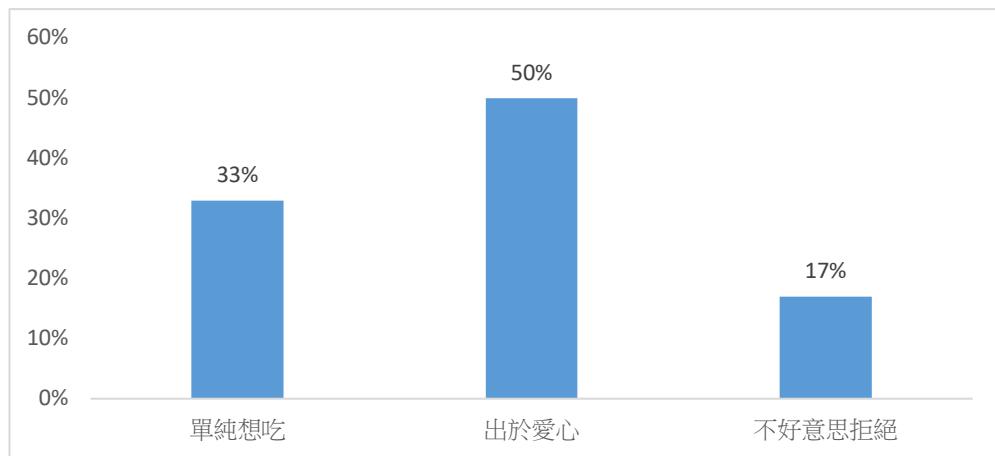
圖二是我們在問卷所問的是否在未被推銷的情況下購買公益產品，而有 44% 的人願意 56% 的人不願意，但在被推銷的情況下原本不願意購買的人當中下降的 19%，這說明在推銷的情況公益品所可以提升的銷量提升 19%，而本組的產品是以公益為出發點，這個分析對於本組來說無疑是個優勢。

## (二)痛點分析

我們從那 42 位轉為購買的人中發現他們購買原因 50% 都是處於愛心，雖然不是全部都是基於公益考量但是透過推銷的方式還是能夠刺激我們的消費者做購買。

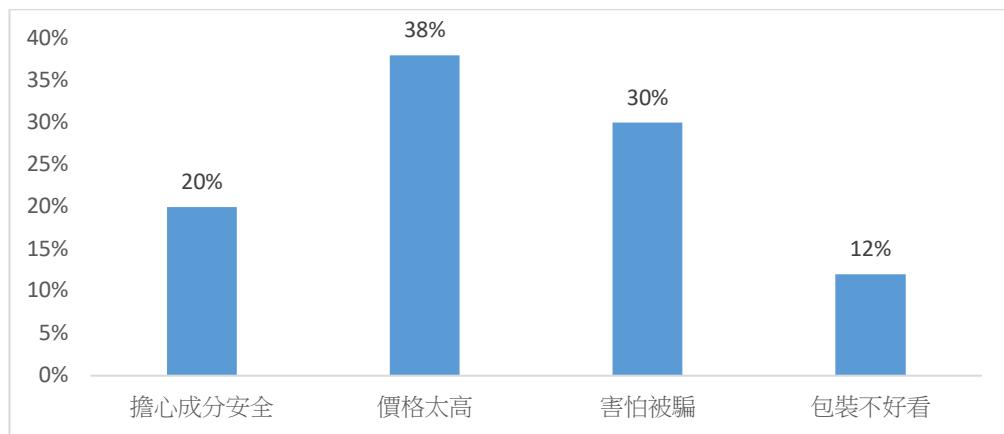
同樣的我們對剩下不夠買的人也做了分析，結果發現他們害怕價格太高跟害怕受騙這兩個比例特別高。針對這兩個問題，我們想出來的解決方法就是價格訂在市價差不多，減少消費者心中的落差感。在推銷的時候我們會主動說明我們合作的團體及相關訊息，打消他們認為我們並非實質公益的顧慮。

### 1. 購買原因



圖三

## 2.不購買原因



圖四

## 四、 團隊 SWOT 分析

根據圖三所示有 50%的願意購買的人是出自於愛心才購買商品的，而還是有 33%的購買人是因為單純想吃本產品，代表本產品還是有一定的吸引力。而在圖四當中不願意購買的人大多以價格偏高以及害怕受騙為主，但本產品是以純手工為主，價格偏高是可預期，只要把為什麼價格偏高的原因告訴消費者以及提出更多的正名來佐證自己的公益性質，本產品的銷售量一定會有明確的提

升。

Strength(優勢)	Witness(劣勢)
<ul style="list-style-type: none"><li>1. 積極參與討論</li><li>2. 時間配合度高</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1. 經驗不足</li><li>2. 作業時間較長</li><li>3. 溝通常出現分歧</li></ul>
Opportunity(機會)	Threat(威脅)
<ul style="list-style-type: none"><li>1. 學校場地資源多</li><li>2. 配有指導資源</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>1. 廠商交流不便</li><li>2. 學校活動多壓縮討論時間</li></ul>

## 肆、 專案執行與績效

### 一、 廣宣

#### (一)主視覺設計



## (二) 廣宣主題-SLOGAN

「蛋願捲走你的愛」

## (三) 宣傳海報及型錄



## (三) 廣宣媒介

我們主要在 LINE、IG 跟 YOUTUBE 這三個地方做宣傳。

LINE：我們設計了 LINE 機器人，針對消費者的問題做回應，我們為提供更好的服務不是採用機器人自動回覆，而是由專人進行回答。

IG：結算算至 6/9 號我們官網的粉絲數是 47 人，宣傳期間我們一共發了六篇貼文，貼文中介紹了我們的商品及購買方式跟擺攤的相關資訊。

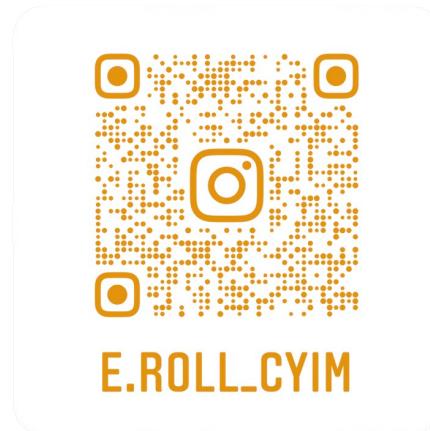
YOUTUBE：我們一共拍攝了三個一分鐘以內的廣告，分別是吸管篇、薯條篇跟抽煙篇，我們希望傳遞的理念就是健康環保，大家一定沒有想到蛋捲還可以當習慣。而結算至 6/9 我們三篇的瀏覽量分別是：78 次、114 次、95 次。

以上這些 PPT 的左邊都有提供 QR CODE，大家也可以掃進去觀看我們以上講述的相關資訊。

1. Line 機器



2. Instagram



3.YouTube



4.網站

網址:

<https://benson910216.wixsite.com/my-site-1>

## 二、 實體活動

原計畫我們實體銷售的地點是在真知教學大樓，時間是 5/19 ~ 5/28 的中

午到放學期間。這次我們的促銷方式是 2 包 95 元、3~9 包 9 折、10 包以上 8 折。另外我們和想入啡啡業達成了共識要做聯合促銷，綜合禮盒+半盒咖啡 490 元，一包咖啡+1 包蛋捲是 80 元。這次我們遇到最大的困難就是疫情，我們沒有來得及實體擺攤就取消了，因應這次的疫情我們在促銷上做了一些改變，原本我們的促銷活動全部改為一包 40 元，也取消了和想入啡啡的聯合促銷。另外我們組員之間增加業績制度，平分銷售剩下的貨物。

### **三、 網路活動**

出來之前提到的宣傳媒介外，我們自己也開了一個自己的網站，上面詳細地介紹了我們合作的夥伴，專案成員，商品介紹，與聯絡方式。經由我們的網頁後台數據我們可以看到我們在 5/14 ~ 5/18 跟 5/26 ~ 5/30 這兩個區段瀏覽達到高峰，可是其他時間基本上沒有什麼瀏覽量，這可能跟我們沒有一直持續宣傳有關，這也是我們值得反思的一點。



## 四、財務績效

我們原本預計的銷售業績是 10000 大概 200 包 跟 20 盒，儘管疫情期間我們實際銷售的情況還不錯的原因大概就是疫情之前我們的宣傳期間其實就開始開始販賣有關，在那段期間我們的銷售額就已經達到現在數額的一半以上。值得注意的是我們的實際銷售跟進貨的包數有些出入，是因為禮盒價錢比較貴，單包數量比較多，所以我們就拆了一盒綜合禮盒做單包販售，另外一盒牛奶禮盒作為我們抽獎的禮品。

我們的實際收入是 14600 然後扣除我們的進貨成本跟廣告、文具費我們還淨賺 2479，整體來說已經是相當不錯。



## 五、顧客分析

### (一)客源分析

之前我們做問卷調查的目標族群定在 13 ~ 24 歲的在校學生、剩下 10% 才是潛在顧客的校外的親朋好友跟校內的教師。然而根據銷售的實際情形發現我們反而是校外人士佔的比例高達 80%，與之前的目標族群有很大的偏差。可能是因為這次疫情我們取消了實地銷售，實地銷售之前我們在宣傳期間先把蛋捲賣給學校以外的人，疫情期間學校購買的人數也有限，所以才導致了這個情況。

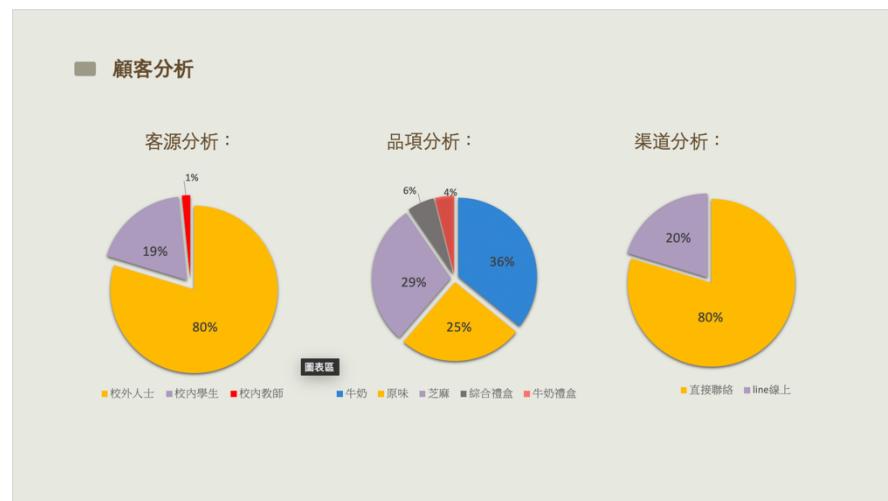
### (一) 渠道分析

就像之前講的我們疫情之前比較多的是我們直接當面推銷給親朋好友，所以直接聯絡的比例才佔了 80%，我們線上購買都要先填寫預購單，之後才會聯絡購買者，過程比較複雜，所以大部分的人都選擇直

接聯絡。

### (三)品項分析

我們將所有的商品進行分析發現單包牛奶、原味、芝麻的綜合加起來佔總百分比的 90% · 跟我們之前進貨是的判斷差不多 · 所以我們禮盒都進貨比較少。



## 伍、專案績效評估與反思

### 一、專案目標績效檢討

**專案目標:**

銷售金額：10,000 元

銷售數量：200 包 + 20 盒

**實際銷售:**

銷售金額：12350 元

銷售數量：227 包 + 24 盒

**淨額:**

銷售收入：14,600 元

銷售成本：11,970 元

營業毛利：2,630 元

營業費用: 151 元

## **二、 專案困難與檢討**

我們做了一個專案開始與專案結束 SWOT 分析的對照，我們著重在新

SWOT 分析的劣勢與威脅進行檢討。

首先經驗不足、作業時間較長、溝通常出現分歧這三點是我們在專案

開始前覺得我們組的劣勢，事實證明也正是這些。經驗不足體現在我們在跟廠商進行溝通的時候，一開始很常聯絡不上；作業時間較長，就是我們每次開會之前都會先討論要討論什麼，然後在分佈工作各自回家完成，可是這樣效率太低，我們就改為在討論之前先制定好討論內容，工作也在會議期間完成。溝通出現分歧是我們組最常出現的問題，像是在價錢的制定上就僵持很久，後來大家才一起重新討論制定一個比較中和的方案。

威脅方面就是學校的活動多，壓縮我們的討論時間。專案執行期間，我們組有一段時間不是大家都能到齊開會就是因為學校活動很多。再來母親節對我們來說即使機會也是威脅，母親節是個大節日可以增加我們的銷售量，可是相對的母親節學校也提供很多攤位給學校外面的攤販，我們要如何在這些競爭者中脫穎而出對我們來說是相當困難。再來就是疫情衝擊我們實體銷售的活動，打亂了我們很多計畫。

## 陸、附錄附錄

## 一、組員互評表

## 二、出勤紀錄表

開會

開會	3月3日	3月10日	3月18日	3月24日	3月31日	4月7日	4月9日	4月22日	4月29日	5月12日	5月24日
陳冠宇											
陳品叡											未到
陳聲永											
古茂遠						未到	未到				
方緯翔								未到			
陳念廷											
蔡怡珊											
黃氏秋草						未到	未到	未到			

## 上課

### 三、財務報表

修蛋捲機勒 綜合損益表		
中華民國110年4月1日至110年6月30日		
項目	小計	合計
營業收入		
銷貨收入淨額		\$14,600
營業成本		
銷貨成本		11,970
營業毛利		\$2,630
營業費用		
廣告費	\$128	
文具費	23	151
營業利益		\$2,479
營業外收入及支出		
營業外收入		
營業外支出		
稅前淨利		\$2,479
所得稅費用		0
本期淨利		\$2,479

### 四、工作與心得

10944244 陳念廷

在課堂前，就有聽學長姐和甲班同學分享企業概論這門課，感覺會很辛苦，且每週看著室友忙著開會和準備各種事情，總覺得這門課會花很多時間在這上面，所以抱著期待又害怕的心情來上第一堂課，一開始覺得很麻煩，怎麼有這麼多事情都還未做完，還要開會和繳交心得等事情，但經過幾次後，慢慢習慣這門課，每週固定時間開會，並分配工作，把每一次任務整理起來，並進行課堂報告，讓自己學習到很多以前未曾做過的工作，並增加自己的經驗。

在這門課中，學習到一間公司經營的模式，從一開始招集員工開始，要先分配好員工的職位，再來進行與廠商訪談和進貨，在這之中每個細節都是需要進行討論和洽談，除此之外，還有各種分析和調查，要想得更廣泛，像是內部、外部和問卷等，才能針對結果做出適當的動作，也能更了解商品、消費族群和團隊。在公司經營中，我覺得最重要的是行銷，包含了影片、海報和網站等，人們可能會因為視覺和聽覺，而去關注一家公司的產品，因此我們在影片和海報中加入了不同的特色，像是影片中，分別以三個劇情內容吸引大眾，在海報中加入 slogan，能以愛的感覺吸引大家。

在這門課中真的可以學習到很多，而最大的部分，我覺得是團隊合作，要是沒有團隊們的幫助，一個人真的無法完成這些事情，每一個人擅長的地方都不同，在自己擅長的地方多付出一些，就能幫助到團隊，

讓團隊更好。雖然說我們每個人都有各自的職位，但其實大家都會互相幫助，這種團隊的合作精神，真的在一家公司非常重要。最後我想謝謝老師和我的組員們，謝謝老師帶領我們完成這些任務，且不管是每次報告還是每週心得，都會給我們一些建議，讓我們能夠越來越好，從這之中學習很多，也能把這些技巧運用在未來，也謝謝組員們，能夠互相配合與幫助，每當在開會時，大家都能夠一起思考，讓效率快速提升，完成每次任務，辛苦大家了。

## 10944248 陳聲永

在企業概論這堂課中我學習到了很多東西，從剛開始對一切都十分陌生到後面與自己組員互相配合了解到自己在這個職位該做的事、該負的責任，這途中有歡笑有爭吵不過隨著後面慢慢磨合也讓我了解到公司就像一個零件組我們就是當中的齒輪，只要其中一個齒輪不再運轉整個公司都將停滯不前。除了讓我學習到組員配合的重要性外這堂課也算讓我們小小窺視了開一個公司前前後後到上市所需要的準備不論是事前的職位分配、公司名稱的確定、商品價格調查到中間 IG 的宣傳、訂購單

的整理、網站的架設、海報設計及廣告的拍攝都需要每個人付出一定的心力才能完成，雖然因為疫情突然爆發的關係我們沒能體驗到最後實體擺攤，但除此之外以上的種種都成為了我寶貴的經驗。

最後我想謝謝老師及我的組員們，謝謝老師在每周的心得上給予我的意見與回饋還有報告時對海報、PPT、報告者的臺風給出的建議我都有默默記在心裡，然後謝謝組員們這幾個月來彼此的配合與努力，開會時總能盡力到場開會時總能想出許多好點子，還有雖然超出自己負責的範圍但總能給予我一些工作上建議和幫助還有也要謝謝那些支持過我們的消費者，謝謝大家！

## 10944249 古茂遠

自從上學期開始，就看過甲班朋友的企概宣傳影片，在那時就對這門課程充滿好奇，好奇到底該怎麼和同學們一起販售老師所指定的商品。直到這學期真的接觸到這門課程才發現還是比自己想像的困難許多，從採購到定價、行銷還有很多很多要注意的事項，需要大家集思廣益一起做決定。

從開始找同學成立公司，到每周固定時間的開會，這些事情都是人生中的初體驗，老師也會要求每周都要繳交學習心得，讓自己總結每一周的學習收穫，在一次又一次的開會討論後，我也更加了解公司大約的

運作過程，也知道了一個公司的運轉需要很多人的共同努力。雖然最後因為疫情的關係使得我們沒有感受到實體擺攤，但這也是開一個公司可能會遇到的突發情況，只要根據情況開會討論出相應的應對措施，照樣能將商品銷售出去。

從企業概論這門課程我學到了很多關於企業的相關知識，也很感謝遇到我的組員，因為他們的努力讓這間公司運轉的很好，也謝謝支持修蛋捲幾勒的消費者們，也謝謝老師提供這麼好的機會。謝謝大家！

## 10944272 黃氏秋草

在第一天上這堂課，聽到老師介紹課程我真的不太了解課程內容。上課前幾天我還以為企業概論這門課跟這些會計差不多的，會有考試這樣的，沒想到課程大綱及每週進度都滿滿的報告、心得作業等等。當天上課因為聽不懂老師介紹課程所以也沒注意到分組的事情，幸虧同學一下課就問我想不想和他們一起完成這門課。當時我真的很感動！

從第一次開始跟同學一起開會討論到現在，經過很多次一起聊天、討論可以看到大家對這門課有多努力、有多認真。每次討論同學都很開心的討論公司的事情，大家都很優秀。每週上課老師都要每個人繳交一份心得作業，雖然中文不太好但每次收到老師寫的回饋都滿開心的。在學習這門課的過程中，經過一次一次的開會討論也聽到看到各組的報告

與老師對每組報告的那些回饋，我有更多了解整個公司大約的一些。此外，了解整個團隊一起完成事情有多重要，每個部門都會影響整個團隊的，但是我有很棒的團隊所以我對這門課非常滿意。

最後想通過這份學習總心得，我想感謝老師與我們組的同學們，感謝老師每週都很仔細的給我們建議和回饋，感謝同學們的幫助和努力。可以完美的完成這堂課，大家辛苦了。感謝！

## 10944246 陳冠宇

在這堂課中我學習到了非常多的東西，雖然組員都是已經相處過一學期的同班同學，但其實彼此都有些不熟悉，經過這一學期的相處以及配合讓我更熟悉彼此了。

在這堂課當中我所擔任的職位是 CEO，當中要處理許多大大小小的事情，也要當組員之間的磨合劑，更是要發現各個組員擅長的東西以及要如何把他們放到正確的位置上，在過程中也學習到了許多團隊以及溝通上的技巧，知道了說話的藝術的重要性，如果不懂的說話的藝術有些時候溝通會出現很大的問題，最後我們這組在這次的活動將我們上課所學習到的技巧都給靈活的應用出來，感謝組員們的配合，每次的效率都越來越好，辛苦大家了。

10944213 蔡怡珊

企業概論大概是我第一次以這種方式上課，真的很特別。早在上學期就聽說過這堂課的威力。光是看甲班一整個晚上不睡覺準備 PPT 就覺得很可怕，可是我同寢的甲班同學又對這節課讚不絕口，真的不知道是該哭還是該笑。第一堂課聽老師講解其實還搞不太懂規則，尤其是分組的時候，頭很痛。還好我現在的隊友來找我們，不然真的不知道該怎麼辦了。我這次在這個專案中擔任的是人事，主要就是負責開會紀錄跟大家的出席情況。我很慶幸能跟他們一組，大家都能把自己的擅長發揮到極致。雖然在銷售這一方面男生要求女生也要賣多少（忘記了），我們也有盡力地去銷售，但是絕大部分還都是男生賣出去的，很謝謝他們不跟我們計較。我覺得在這節課上我也學到了很多，像是做 PPT，真的是我長這麼大第一次做，為了符合老師的口味做了很多修改，可是最後放出來報告的不是那麼符合老師的反而還被讚美，果然應該要相信自己的。還有就是我學會了趕進度了而不是被進度追著跑。

很遺憾這次因為疫情的關係，沒有辦法做實體銷售。聽說做實體銷售會更有趣，也是我室友超推的一個 part。如果沒有取消實體銷售我應該會有更多收穫。最後真的很謝謝我的隊友，大家真的都很不雷，雖然有的時候意見有點不同，有點小摩擦，但是大家還是 carry，大家都辛苦了，謝謝你們。

## 10944227 方緯翔

當從修過這堂課的前輩們口中聽說這門課時就很期待來這裡一展長才。這課主要著重在於實作，讓學生能夠親臨體驗企業行銷的構想、規劃和執行，比起死板的填鴨式教育更能讓人充分吸收和探討己身所學。我主要的職位是行銷，靠自己親自推銷產品並成功販售是令人非常有成就感的一件事，不過我的職務可不僅僅只有推銷這麼單純，還有諸多大小事務是我們整個團體分工合作、一起研討和完成的，真的很感謝有這麼一個極具向心力的團隊能夠接納我。在這學期有諸多意外發生，不過我們團隊都一一克服了，最大的阻礙當屬疫情莫屬，導致我們連終於申請好場地原定要實體販售都取消了只好改採全面網路行銷的方式，雖然損失了不少實售式的客群，但我們依舊造就了不亞於人的業績，這個學期辛苦大家了，我們是最棒的一組！

## 10944250 陳品叡

企概這門課程的上課形式對我來說是非常有趣的，因為我們不會再和以前一樣只在課本上談論理想情況下公司的發展，而是實際的成立一間小小公司，每個人都用自己的長處在幫助公司，不再靠自己的想像如答題般去推估公司可能遇到的狀況再給出答案，而是藉由親手處理公司大小事與參與每個部分的流程來分析公司目前的營運狀況和銷售瓶頸。在這學期的實際操作下，我們遭遇了風風雨雨，從一開始的準備期對顧客喜歡什麼該怎麼賣、一切的一切都不清楚，在老師每周指派任務下，逐漸了解該怎麼銷售商品，前置作業就有好多好多，我身為行銷聯絡廠商、為大家分析每一隻蛋捲的價錢，該用怎麼樣的價格進行優惠折扣，到後來別組與我們達成合作，一起推銷顧客，當一切都按部就班地走在我們所規劃的時間線上時，疫情突然間的來襲打亂了我們的計畫，這也就和現實一樣，總是會出現許多的突發狀況，我們錯失了實體銷售的機會，原先準備要給顧客的推銷詞也做了白工，不僅如此，因為學校進行遠距授課，同學們也都紛紛回家，這也在無形中減少了我們的通路，行銷組也在最後一刻力挽狂瀾在最後一天到校上課推銷出了 80 餘包的蛋捲衝擊最後一波，而後我們運用網路才勉強的把蛋捲賣完，屬實不容易，

不過也確確實實反映了企業所會面臨到的難題，很真實也很有收穫！

在這麼任務完成後突然意識到，其實我們這節課不僅僅是在打磨自己應變的能力，同時也在幫助這個社會，這門課其實是具有不同意義的，就像是我們的上游廠商-方舟教養院，如果每個人都自私的只為自己的慾望前進，那麼這個社會終將無法進步，這個世界上總會有一群人無私的奉獻著自己，不追逐個人的利益，只為讓大家一起快樂地笑著。

而我在這門課中明白了銷售的另一個重點就是找出使用者的需要，必須先認識使用者，知道所賣產品的客戶群，分析消費者，知道這些人到底想要什麼、需要什麼、不要什麼，從這個商品表面上的功能賣到產品額外帶來的價值，最大化產品在市場上的佔有率，和產品的顧客群。最重要的是，一個團結的團隊，我們或許個人不是最強的，但是我們有著一樣的方向協手一起前進，團隊中和諧的氣氛和積極的態度都讓我很感動，當初找人果然沒有找錯，大家都不遺餘力的幫助團隊，這就是我們的優勢，感謝組員每周都可以撥出時間來開會、熱絡地提出有用意見和想法，幸好有你們這間企業才可以穩穩地走出困難達成目標，我也從組員彼此的笑容裡找到了這門課的意義。