

2020 企業概論學期總成果

第六組

我只是片脆蛋糕



Present by

執行長 10840134 林心民 人事長 10844240 許禮泉

財務長 10844248 劉佳淳 公關長 10844230 賴舒慈

行銷長 10844242 王柏凱 行銷長 10840133 彭祐漢



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.專案績效評估與檢討/反思

附錄.

壹. 專案簡述與目標



緣起.

為甚麼會叫做我只是片脆蛋糕？

吃蛋糕、買蛋糕，這些聽起來都是再日常不過的小事，我們希望不論風雨陰晴，蜜豐糖

脆蛋糕能像一件稀鬆平常的事物存在於你的日常中。做公益聽起來可能需要花大錢，但他正如蜜豐糖脆蛋糕一樣，簡單樸實。我只是片脆蛋糕，但我能做的不只是一片脆蛋糕，我還能幫助很多人。

合作夥伴.

我們的合作夥伴是普仁基金會，普仁基金會主要是為全省國高中的青年服務，其服務項目有：助學計畫及引導計畫；普仁基金會會協助生活貧困的青少年，提供其助學基金、生活輔導教育等服務。引導計畫之使命為『人本精神多元化的學習』，讓即使不想念書的孩子也能以不同的方式建立自信心，對人生有正向的態度。每月有補助生活獎學金、一對一的陪伴及輔導，還有生涯輔導與培育課程等協助內容。普仁基金會不只是幫助孩子，他讓孩子有更多自己的選擇可以做，即使是曾經走偏、家庭經濟較不好的孩子，他們用耐心、愛心，協助他們，讓他們的未來有更多的選擇！

專案目標說明.

我們將專案目標分為三個方向，分別是：學習、商業、以及公益。

學習方面：我們希望每個組員都能在這堂課，還有銷售的過程中，增進自己銷售的技巧，並提升自己的溝通能力，不只是與組員之間，與合作夥伴，消費者也是一樣，最後還有計畫執行的能力，不要把事情總是拖到最後一刻才做，並且有高度的完程度。

商業方面：我們訂下 **20-30** 盒的銷售目標。

公益方面：我們希望可以協助基金會推廣其理念，並且幫忙宣傳後續會有個各種活動，鼓勵大家一起做愛心。

貳.專案組織與分工



CEO(心民)：協調大家工作的時間，了解大家的困難，分配工作。

財務長(佳淳)：所有與財務相關的問題，訂貨、管收支、記帳。

人事長(禮泉)：紀錄組員的出缺席。

公關長(舒慈)：架設、經營網站，負責合作夥伴溝通。

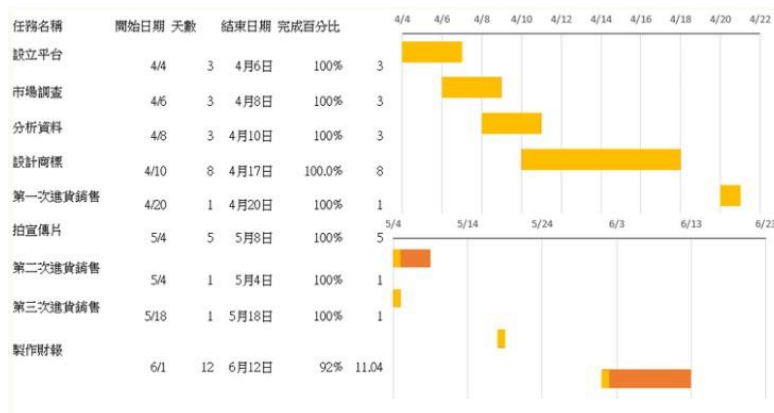
行銷長(柏凱)：訂定銷售方針。

行銷長(祐漢)：協助進行販售。

參.專案分析與規劃

工作項目與時程.

原甘特圖



在之後的工作中，我們發現所有的日程幾乎都是延後的，所以更新過我們的甘特圖，最後也有成功完成任務。

新甘特圖



商品介紹與分析.

關於蜜豐糖脆蛋糕，他除了好吃還有什麼特點？

以下是我們做的 SWOT 分析：



此分析不只有他的特色，優點，也將他的痛點分析出來了，雖然不會有產品是完美的，但是利用他的優點將他銷出正是我們要學習的！

消費者分析.

針對消費者分析，我們進行了問卷調查，電話訪問。

顧客的購買動機中，比重最高的是-個人喜好、買給親友、飯後甜點。

填寫問卷的年齡分布約是分布在 18-24 歲(90%) 性別比例為 女 64% 男 36%，可見我們填寫問卷的年齡分布是非常不均勻的，這也是為甚麼我們多追加了電話訪問。

在完成問卷及電話訪問後，我們做了一個 STP 分析：

S：透過分析發現填問卷的女性較多

且年齡層接近，絕大多數的人聽過微熱山丘；

T：由上述分析我們大致選定了目標市場

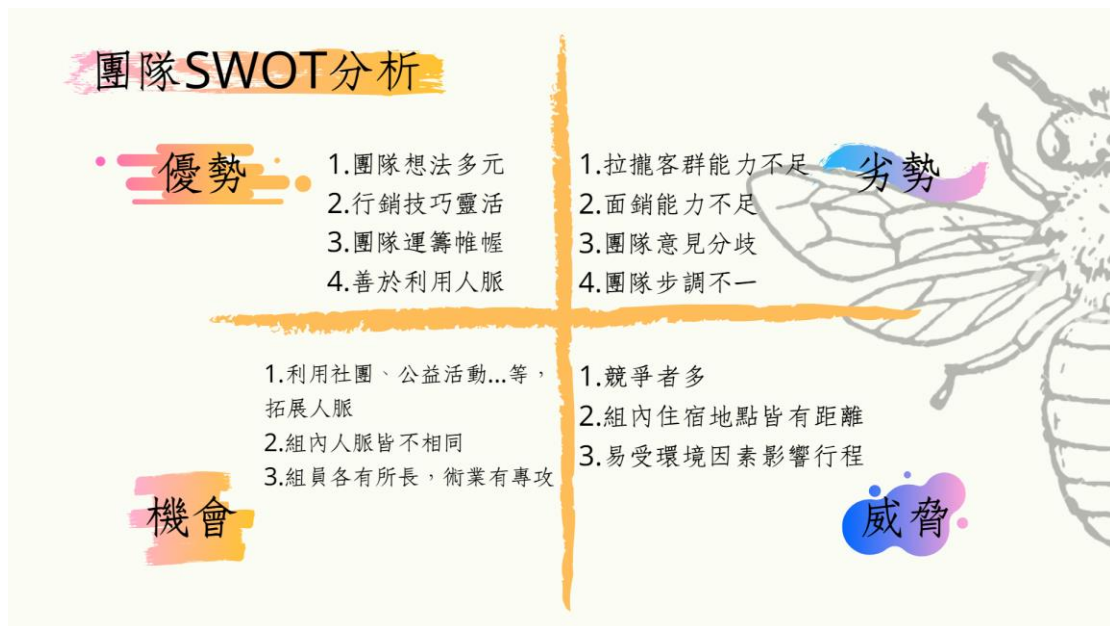
以女性同學為主，或是收入較穩定的家庭主婦

P：產品及品牌定位

以下午茶點心或送禮禮盒為定位來販售

團隊 SWOT 分析.

在正式上工前，我們做了組內的消費者分析：



透過這張分析，我們可以知道我們組的弱勢，缺點，跟優勢處在哪

裡，這也讓我們更知道工作要分配給誰。

名片在設計時是講求簡潔有力、有印象的設計模式，所以用了黑跟白的兩種顏色，但是上面的資訊真的太少了，以我們這種公益性質的蛋糕來說，知名度

基本上是很難比過其他之連鎖甜點店的，所以太過簡潔反而容易導致消費者不知道我們是有公益性質的蛋糕，間接失去商機。

傳單。



原本左邊的兩種傳單的問題也是跟名片雷同，右邊最後發出的版本，我們修正了以上幾種問題，讓他變得跟我們的蛋糕有相關，並且只用一個掃描圖片讓消費者比較好理解內容。

影片/宣傳曲



我們總計拍了一部宣傳片和寫一首宣傳曲，這部分要檢討我們沒有做好的地方，因為組員們有時候會推託自己有事情無法協助拍攝，所以寫曲同學即使把曲子寫出來了，在無人協助的狀況下，沒有辦法去把宣傳曲發揮他最大的作用真的非常可惜，曲子跟基金會成立宗旨及蛋糕給人的感覺是非常的切合的，作曲同學花了非常大的心力在上面，沒有辦法發揮其價值令人扼腕。

實體活動.

實體活動的部份我們採用校園販售的方式，我們派 2-3 人至學校各辦公室或是老師研究室販售現貨，成效非常好，在短短兩天之內即賣出了 10 盒，並且在販售同時發出宣傳單，讓更多人知道基金會及蜜豐糖脆蛋糕要如何幫助這些青少年。



專案網站與社群網路.



我們有設立自己的網站跟社群帳號，社群帳號以 **instagram** 為主，網站主要是介紹我們的產品跟普仁基金會還有購買方式，也有撰寫 **line** 的文案，可以傳到群組並且請親友轉傳出去。

以下是我們的 **line** 文案：

大家好!我們是來自中原大學資管系的學生
這學期在企業概論這堂課上，
我們要學會以我們所學到的知識跟方法來賣出商品，
進而幫助需要幫助的族群！

*我們的合作單位是-普仁基金會
普仁基金會致力於協助國高中的學生可以讓他們學想學的事物
無論是學業 還是一技之長，
透過捐款及不同的活動，這些莘莘學子們可以擁有更多資源！

現在這個做公益的機會來了！還能品嚐到美味的脆蛋糕！
每購買一盒蜜豐糖脆蛋糕 微熱山丘就會捐出 80 元給普仁基金會
讓這些孩子不論在哪一處可以被陽光擁抱

"用蜂蜜和糖溫暖你，沒有陽光的地方還有我們照耀你"

不管在哪裡，蜜豐糖脆蛋糕會用他獨特的口感帶給你一整天的溫暖

創新的做法 懷舊的味道

兩條線交織在一起 呈現給您的就是-蜜蜂糖脆蛋糕

現在就可以跟我們訂購

按下

<https://forms.gle/SBV2hRtjJxJ5wW4t5>

這是我們的網站 若你想了解更多可以點進去詳閱

<https://just-a-crispy-cake-3.jimdosite.com/how-to-buy/>

祝大家總是被幸福圍繞

有著溫柔的一天。

銷售報表與顧客分析.

財報								相關		其他收支				
1	日期	數量(盒)	收入	支出	性別	總計	備註	年齡分布	銷售方式	日期	數量	收入	支出	備註
2	4月23日	20		5,000		-5,000	進貨			3月10日		1,000		本金
3	4月28日	1	250		女	-4,750		18-24	網路	5月11日	1盒		250	試吃
4	5月2日	10	2,500		女	-2,250		25-35	網路	5月12日	6人	3,000		週轉金
5	5月3日	8	2,000		女	-250		25-35	網路	6月10日	20張		60	海報
6	5月6日	1	250		女	0		18-24	網路	6月12日	4次		60	影印費
7	5月9日	5		1,250		-1,250	進貨							
8	5月11日	2	500		女	-750		25-35	網路					
9	5月14日	2	500		女	-250		18-24	網路					
10	5月16日	15		3,750		-4,000	進貨							
11	5月18日	1	250		女	-3,750		18-24	網路					
12	5月19日	5	1,250		女	-2,500		25-35	網路					
13	5月20日	2	500		女	-2,000		25-35	網路					
14	5月20日	2	500		女	-1,500		25-35	網路					
15	5月20日	5片	119		男	-1,381		18-24	網路					
16	5月25日	1	250		男	-1,131		18-24	網路					
17	6月2日	3片	69		女	-1,062		18-24	網路					
18	6月6日	7		1,750		-2,812	進貨							
19	6月8日	2片	50		男	-2,762		18-24	網路					
20	6月9日	3+1片	94		女	-2,668		18-24	網路					
21	6月11日	1	250		男	-2,418		25-35	實體					
22	6月11日	1	250		女	-2,168		25-35	實體					
23	6月12日	1	250		男	-1,918		25-35	實體					
24	6月12日	2	500		男	-1,418		25-35	實體					
25	6月12日	2	500		女	-918		25-35	實體					
26	6月12日	2	500		女	-418		25-36	實體					
27	6月12日	2	500		女	82		25-37	實體					
28														

我們的銷售報表與財務報表結合，透過網站售出 36 盒，實體售出 10 盒，實際

購買顧客也與當初的消費者分析雷同，主要消費族群以女性學生和收入較穩

定，有孩子、家人的女性為主要顧客。

伍.專案績效與評估與檢討

在檢討的方面大致分為四個面向：

- 時間：

針對時間分配的檢討，我們拍攝商品宣傳照以及製作主視覺設計的時間花費太高了，前面分配下去誰要做好什麼東西一直無法按時完成，導致後面收尾的人要做到早上 4 5 點沒有辦法休息，不只是組上分配的時間應該要做好，自己也不應該不按時間行事導致他人困擾。

再來是宣傳片拍攝時間的人員對不上，導致無法如期拍攝出 2-3 部宣傳片。

改進方法：

注意甘特圖時間 提早做 不拖時間

遇到困難馬上講 不要拖到最後

組員間互相提醒

- 財務：

財務檢討部分，進貨的時程規劃模糊，給一個時段但是沒有明確說要什麼時候訂，所以第二次跟第三次進貨時程非常接近。還有宣傳單印太多沒有發完。

改進方式：

依照訂單擬定訂購數量

依照第一次銷出量訂定後面訂購量

- 人力：

人力檢討部分，組員分配事務比重不一，有些人沒有工作，有些人工作太多，例如組長一個人擔了大部分的業務，宣傳片拍攝，銷售規劃，傳單設計，每週簡報。財務長還要兼任採購長，諸如此類狀況出現次數繁多。

改進方式：

增加開會協調次數

組長時刻關心組員

增加獨立作業

- 網路：

網路經營檢討，IG 發文次數過少，與粉絲的互動不夠多，還有文字過多不易閱讀。

改進方式：

文字少 文章多

多配合活動

多注意時下議題

附錄.

互評表.

	公司	林心民	劉佳淳	賴舒慈	王柏凱	彭祐漢	許禮泉
林心民	90	x	95	95	85	78	93
劉佳淳	85	90	x	95	90	85	90
賴舒慈	85	92	92	x	88	88	88
王柏凱	98	95	95	95	x	90	95
彭祐漢	90	95	90	90	85	x	90
許禮泉	93	93	93	93	88	88	x

出席紀錄.

出缺席表	3月25日	4月1日	4月5日	4月6日	4月17日	4月30日	5月11日	6月9日	6月11日
林心民	到	到	到	到	到	到	到	到	到
劉佳淳	到	到	到	到	到	到	到	到	到
賴舒慈	到	到	到	到	到	到	到	到	到
彭祐漢	到	到	到	到	到	到	到	到	未到
王柏凱	到	到	到	到	到	遲到	到	到	未到
許禮泉	到	到	到	到	到	遲到	到	到	到

組員心得.

企業概論 期末心得(10844240 資管一乙 許禮泉)

時間過的真的快，記得還在上學期時就聽說了這門課親自賣東西的事情了，當時也被甲班的同學給推銷蛋捲、香皂、蛋糕，當時的我聽到蛋糕我以為是那種大大的生日蛋糕，想說賣蛋糕怎麼可能賣得出去阿，結果輪到我時我們這組就是蛋糕，不過經過了解後也知道蛋糕並不是生日蛋糕的那一種，而是經由微熱山丘所做出來的小片的蛋糕，既然連我自己都會誤會我們的產品，所以在介紹我們的產品時我們也要詳細介紹，為了讓我們體驗真正的買賣，從連絡廠商、訂貨、送貨都是我們要自己完成，還好老師也在最一開始就將每個禮拜的任務放在網路上，並在上一堂課解說下一個任務必須做到那些事情，讓我們可以跟著這些任務進行。

原本的我以為賣產品就只是講產品買進來，之後再問問誰肯買這樣，但藉由這堂課我知道賣產品賣得好，需要做好許多的事前準備聯絡廠商出貨到貨時間、市場上的分析、產品的 **SWOT**，原本我以為我們的主要客戶就是我們的朋友學生族群，但結果大多都是上班族群的，產品的 **SWOT** 也讓我不知道不是一直說自家的產品多好多棒就好，這樣其他的業者也做的到，告訴自家的產品和其他的產品區別在哪裡，並將我們產品和公益結合有關，如何明確的告訴客人是非常重要的。

廣告方面，不管是我們的海報、傳單、影片這些都是有很大的學問，經過老師上課提醒到的重點，照片呈現、字體、影片內容或許只是小小的修正，可能大大提升我們本身產品的價值，銷售方面現在大家人人都有一台手機在身上網路行銷也是相當的重要的，我們也在各大社群網站放上我們產品進行推廣，QR 掃描、架設網站 youtube，經由活動分享抽獎等等方式讓更多更多的消費者看到我們產品。

我們在每次的一小段的上台報告，聽取自己和別組的優缺點，雖然我們在一開始有給每位組員一個職位，但還是會互相幫忙，分工合作也是這堂課讓我學習到很重要的東西，怎麼如何跟每個組員一起共事，一個人做一定是做不完，但是分工後就會快還會有時間進行修改，但相對進行分工就必須要有良好的溝通，小小的團隊就學習到大企業小小的一部分，企業概論這門課讓我受益良多。

「企業概論」，對這門課的第一次印象是在大一的寒假，當時看了這學期的課表，對這門課很好奇，「企業」，當時感覺應該是有關企業的課程，而也正是我們這學期所學習的企業體系。

而我對這門課最喜歡的部分還是老師看完大家的報告後點出每組的問題，這不僅能學習到「原來這邊這麼做比較好！」，或是「原來還有這一種方法」等等，對我來說，這一門課是我覺得數一數二實用的課程。

在這整個學期過程中，學到了滿滿有關經營企業的知識，從一開始的分組分職位，再到後來的進貨、銷售、社群軟體應用、拍宣傳片…等等，這都是這門課不可或缺的精隨。而在推廣知名度的幾個手法中，我覺得最有趣的還是架設網站，無論是美工的部分，還是功能性上使用，都讓我覺得真的有像大公司班的專業，甚至我覺得老師有請學姐來介紹一些架設網站的免費軟體，對我們是一件很大的幫助。這門課不僅了解到整個企業體系的運作，也充分學習了「團隊合作」在企業中的重要性，並了解到，每一個職務都是缺一不可的一份子，不管少了誰，工作上、營運上，都會進行得不順利，雖然討論時，偶有意見不合的時候，但也因為這樣，讓每一次的報告都是費盡心思所完成的，也因為有了這些討論，得到了大家都能接受的結果，最後也感謝老師這一學期的付出，有耐心地把每一位同學的心得都看過一遍，也很專業的評論大家的報告，在這一門課學到很多，很值得！

轉眼間企概這門課已經來到尾聲，但彷彿才從剛開始一樣。由於這次疫情的關係，導致我們實體販售的機會變少，但我們更應該積極地銷售，利用網路還有實際去各辦公室去做行銷，能去的地方都去一遍。每一次的企概課程都能學到不少知識，不管是報告也好，聽老師講課也罷，每一次上課都擁有它應有的價值。也是從這門課學會去怎麼分析事物，學會怎麼行銷和網路宣傳的重要性，最有感覺的應該是數位行銷了，隨著網際網路結合手機數位裝置，原本實體空間才能形成的社群，距離被打破了，網路社群的產生，進一步演化成社群網路、社群媒體，數位改變了我們的生活，也改變了行銷方式，一方面網路行銷進化數位行銷，另一方面行銷也被數位化了。但科技始終來自於人性，不管是做行銷還是廣告宣傳還是要從人的角度去思考，絕不抄襲別人的想法，我們自己想出獨有的方式去執行，才是一個團隊該有的運作體系。在一個公司體系裡，每個人發揮其體力，還運用其腦力和心力，以充分調動其主動性和創造性，大家的目標都是為

了促成更好的合作，追求團隊的整體績效與和諧。企業概論這門課真的是門好課程。希望每個人在這堂課裡面都有不少的收穫。

10844248 資管一乙 劉佳淳

經過一學期企業概論課的洗禮後，我發現我進步了很多，在一開始的我，是一個只要上了台、拿了麥克風，就會緊張到連講話都講不清楚的人，但是透過這學期的訓練，我的台風變得穩健，口條也變得更清晰。除了上台的部分以外，我覺得我製作 PPT 的能力也變好許多，以前的我覺得，只要把我要講的東西，隨便的加上幾張照片與敘述，就是一個能用的簡報，但是從這門課我學到了，做簡報其實是一門很大的學問，要做的簡潔有力，但同時又不能讓人看不懂，其實不是一件容易的事，再加上班上的各個組別，每組的 PPT 都做得非常的精美又清晰，讓我用看的就學習到不少的技巧與功夫。

在人際關係上，我也學習到蠻多的，組員裡其實有的人我一開始是不認識的，但是透過企業概論課後，我認識、熟悉了蠻多人，不管是共識的組員們，又或是有一起合作的夥伴，我都因為這堂課，拓展了不少的人脈，也讓我的個性從比較內向，變得活潑、外向了一點，雖然這是一堂有挑戰性的課，但是透過老師、分組、企劃，以及銷售，我都學習到了很多非常實用的技巧，謝謝老師，我認為這堂是一門很值得的課。

10844230 資管一乙 賴舒慈

一開始上企業概論這門課時，心情很忐忑不安，因為是第一次遇到這類型的課程，但因為上學期看甲班同學們上這門課，也多了一份期待，在第一堂課時，還沒有分組，就覺得只是大概了解了團隊的概念與運作模式，但之後分完組，正式有了團隊後，我認為整個變得不一樣了，團隊就像一個小型公司，必須分配好工作、規劃、合作等。

我們這組抽到要販賣的商品是微熱山丘的蜜豐糖脆蛋糕，公益活動主要為普仁基金會與微熱山丘合作的陽光計畫，而我在團隊所擔任的位置為公關，所以一開始是由我來聯絡普仁基金會，在最一開始就馬上學到了一件事，就是預留時間與分配時間，因為太晚聯繫普仁基金會的聯絡人，所以讓她在整理資料、提供意見上，必須在非常短的時間內做好，這算是我們團隊的第一個疏失，因為我認為時間觀念在一個團隊是非常重要的，所以經過這次，我時常會叮囑自己分配時間與預留時間。

我認為我們團隊在一開始是很積極的，不管是規劃、安排、開會、討論等事務，都很積極地在實踐，所以讓我感到這個團隊就是我要的，但到了後期，團隊漸漸變得消極，互動也少了許多，在分配工作上時常會

出現分配不均的情況，導致有些人做得很多，有些人可能幾乎沒有事，我認為每個團隊多少會有個過渡期，但要如何去處理非常重要，一個團隊沒有了熱情與積極，我認為很難走得好、走得遠，所以我覺得在最後我們團隊的氣氛沒有讓我感到非常團結，讓我感到很遺憾，不過也因為有他們，我才能完成這門課，且跟一群能力很強的人共事，也讓我變得更加進步。

在企概這門課學到了很多東西，像是團隊合作，我之前是一個不太習慣團隊一起做事的人，因為我覺得自己做比較快，但經過企概這門課後，我發現團隊非常重要，每個人都有自己擅長的領域，彼此互相幫忙，可以讓整個規畫更加豐富與精采，做出來的東西也比較完美，有人跟我說過「一個人可以走得很快，但一群人可以走得很遠」，我覺得就是這個道理，還有在溝通、與人相處上也學到很多，畢竟人多意見就會多，所以要如何與人討論、講話方式、態度都很重要，還有最重要的是，經過這門課的歷練，我變的更有想法，看事情的角度也變得較豐富，本來很被動的我，也漸漸變得主動，很開心這學期有企概這門課，讓我這學期變得更加豐富，也讓我真的覺得有大學生的感覺了。

10840134 資管一乙 林心民

首先要謝謝老師這學期給的教導，我學到了很多，真的很多，每一次都很認真的回饋在心得里面，一開始我希望我可以好好做好該做的事，到了後面無力感變的非常的大，每個組員都是大學生了，所以更不是每個人都會好好把我說的話聽進去，雖然伴隨著無力感，這學期我獲益良多，學到了很多銷售的方法，為了這個銷售，要做好多的前置作業，在這段學期的期間我很認真的在學習溝通的藝術，要怎麼講話比較委婉，怎麼講比較好講到重點，或許是因為我們真的還不是一群已經出社會的人吧，講的委婉或者是間接一點，有些人用不當一回事的方法來理解他，換來的是其他人更辛苦，要花自己的時間去幫忙他完成這些他該做的業務，也許我在擔任組長的方面真的還要多加強。

很開心能在這堂課上學到這麼多的事物，一切對我而言皆是新鮮，有趣的，跟老師說的一樣，從做中學，不管是銷售、口才、脾氣、態度，我都學到了很多東西，很多的銳氣被磨去了，雖然有時候會想抱怨自己為什麼做這麼多，但是想想這學期透過多做這些東西學到的，就會覺得自己又往想成為的人前進一步了，過程或許辛苦，但是得到的果實比別人甜，麥穗也變得更飽滿了，李榮浩有一首歌的歌詞是這麼寫的-成長之重量 無法計算 太多難忘/這條路好長去的地方 有詩和理想/昨天留下的一攤 淚和汗/造就現在的我越倔強越勇敢一(成長之重量 李榮浩) 我很喜歡裡面，為了成長，經歷過多少的風雨都無所謂，最後在完成一場冒險時，有成就感的看著夕陽的感覺，雖然不是個特別好的組長，也不是能力特別出眾的孩子，但透過這堂課我反思了很多東西。在上到賣點時想起自己家附近的建築翻新後的樣子，為什麼這間麵店明明很好吃但

是顧客數卻不多，好多事情的原因變的瞬間明瞭了，我也擁有這樣仔細觀察身邊的事物，並且知道怎麼改善他的能力了。

最後我還是一樣送給自己一段期許，雖然我有時候總是覺得自己無論從事什麼行業都無所謂，但在這學期過後想法也漸漸明朗了，也許旅途會崎嶇，需要付出很多代價，但這不就跟這堂課的經歷一樣嗎，從一開始沒什麼人知道，到最後努力的賣出了 46 盒的蛋糕，也許我已經很懂得怎麼體諒他人了，現在要試著去體諒的是自己。我並不是女超人，可以每天熬夜幫別人做別人要做的事，身體是有極限的，等到出事的時候才知道，可能都已經來不及了，做一個自私一點的人雖然不好聽，但這也是保護自己的辦法，希望未來的我也能懂得這個道理，健康的活著，再次謝謝老師的教導，每個禮拜在心得上的評語對我而言都是努力改進的動力，也謝謝同學們一起完成這學期的課程。