

2023 全國大專校院暨高中職 020 創新模擬國際商展競賽

— 以農匯友

壹、緣起：

在全球經濟貿易發展的大環境下，國際化已然成為全球的趨勢，有鑒於此，政府前瞻性布局，將全台最大的國際會展中心「臺中國際會展中心」設於臺中水湳，預期 2026 年竣工營運。希望通過此一舉措，藉由國際性商展與論壇的舉辦，與世界交流，開拓地方產業能見度，同時也帶動國內產業的國際化發展。

另一方面，數位時代來臨，電子商務的引用，使得商購帶來的便利性以及生活化，隱然成為現今生活的日常；而新冠疫情的影響，更改變了人們商業購買的行為模式，電商平台的運用，益為凸顯與重要。因此，如何結合相關學理與實務性操作，進行國際商展人才培育，使其未來成為企業組織不可或缺の後援，實為商貿教學的重中之重。

本活動之構想，即是以具特色之在地小農為參展合作對象，將在地小農鏈結學校資源，鼓勵國內大專院校暨高中職之學生跨系科組隊參賽，透過對小農的邀約、經營理念的溝通、銷售策略的商討、協助廠商選品上架外，並展現實體的攤位設計、產品陳列、中英文運用，以及商品銷售實作，期在此競賽過程中，縮短產學落差，學習並檢視「虛實整合」與全通路的經營型態，俾能印證課堂所學，歷練實務經驗，而為未來國際商務人才的培養預作準備。

貳、競賽簡介：

本競賽以培育虛實應用人才為目的，為能使參賽隊伍完整體驗虛實應用之流程，虛擬端以秉持健康為理念之「早餐吃麥片 UrMart」電商平台為競賽標的，由參賽隊伍與合作廠商於平台共同建置與經營銷售網頁，藉由所學之行銷規劃與策略，真實地進行銷售；實體端則透過實體商展來展示與銷售，與消費者零距離互動體驗，達到線上線下具體學習成效。另一方面，如何運籌帷幄使顧客上門，也考驗參賽隊伍線上與線下的整合能力。

競賽分為兩個部分：

- 一、創意農業電商行銷
- 二、精緻農業展售介紹

參、參賽資格與報名方式：

一、參賽資格：

凡教育部認可之公私立大專校院及高中職相關系科（含五專前三年）均歡迎組隊報名，每隊成員以 20 人為上限，指導老師以 1~4 人為限，參賽成員皆須為在校師生，也鼓勵校際與跨科、系方式組隊參與。競賽當日須備妥

學生證。

二、報名方式：

- (一) 報名日期：即日起至 2023 年 3 月 24 日止。
- (二) 報名方式：以校為單位，採取網路報名，請填妥相關報名資料。
- (三) 報名網址：<https://forms.gle/JohJft8eoYuGNg6J7>
- (四) 報名確認：主辦單位收到報名表後，依表內之電子信箱寄送報名確認信，參賽隊伍收到確認信為報名成功。



三、媒合機制：

- (一) 交由主辦單位公開抽籤媒合廠商。
- (二) 由「早餐吃麥片 UrMart」指派一位 KOC 微網紅。
- (二) 媒合確定後將無法任意更動合作廠商與 KOC 微網紅。

四、參賽規定與注意事項：

- (一) 參賽隊伍必須遵守主辦單位公佈之各項競賽須知。
- (二) 本競賽包含「虛擬電子商務」與「實體商展展售」二部份，參賽隊伍均需全程參予，不可擇一參加。
- (三) 本競賽分為「高中職組」與「大專校院組」，各組之參賽隊伍以 10 隊為其上限，因此依報名順序取得參賽資格，惟主辦單位可視情況，有調整各組隊伍數量之權力。
- (四) 競賽期間，參賽隊伍所製作之任何素材皆不得違反著作權法，若有違反著作權之爭議，相關法律責任概由參賽隊伍負責，與主辦單位無關。
- (五) 凡報名參賽者，即視為同意並配合本報名簡章各項內容與規定，若有未盡事宜或不可抗力等因素，主辦單位保有補充或酌情變更競賽內容之權力。

肆、競賽項目與說明：

競賽項目		學制		說明
		高中職	大專校院	
實體商展 獎項	展攤設計	V	V	參展目標之文宣設計、攤位設計與展品陳列。
	商品陳列	V	V	

競賽項目	學制		說明
	高中職	大專校院	
英文展場銷售技巧	V	V	依照所配合廠商參展目標之主打商品分別進行簡報。
中文展場銷售技巧	V	V	
英文行銷簡報	-	V	
社群經營 獎項	行銷影片製作	V	參展展品之影片宣傳內容，發揮創意力與吸引力等呈現。
	行銷影片觸及獎	V	
	金句文案	V	
電子商務 獎項	點擊成長獎	V	以每週「戰報」告知各隊伍當週點擊成長數，最後結算日以成長率高至低排序。
	訂單成長獎	V	以每週「戰報」告知各隊伍當週訂單成長數，最後結算日以成長率高至低排序。
	視覺設計獎	V	發揮文字與圖像的魅力，建構具行銷力與良好的瀏覽體驗。

一、實體商展注意事項說明：

實體商展競賽期程

◆ 展場布置時間：2023 年 06 月 03 日（星期六）08:00~16:00。

◆ 展出時間：2023 年 06 月 04 日（星期日）09:00~16:00。

（一）、展攤設計

1、展攤尺寸：長 3M × 寬 3M × 高 2.5M。

2、嚴禁聘請專業設計團隊進行設計、專業工程團隊進行施工。

（二）、商品陳列

1、各隊針對展品進行擺設與排列，嚴禁擺設跨出攤位。

2、可以使用道具加強陳列效果，但嚴禁影響他隊。

（三）、中文、英文展場銷售技巧

1、以中文與英文進行專業展攤與展品解說，包含公司介紹、展品介紹、展攤展品設計理念等。

- 2、以中、英文進行專業展場銷售技巧，如接待禮儀、臨場反應、語言表達、販售技巧等。

(四)、英文行銷簡報

- 1、簡報彩排將於競賽前一日(06/03)舉行。
- 2、主辦方資源提供：電腦1台、麥克風5支、簡報筆1支。
- 3、彩排時間每組30分鐘，不可延長。
- 4、彩排結束後即可繳交簡報檔予主辦方。如需修改，最後繳交期限為彩排當日(06/03)15時30分。

二、社群行銷競賽說明：

行銷影片製作競賽期程

- ◆ 影片繳交截止時間：2023年05月01日(星期一)上午09:00前。
- ◆ 比賽時間：2023年05月01日09時00分至05月15日24時00分止。

(一)、行銷影片製作

- 1、拍攝並剪輯品牌行銷影片，表現方式不限。
- 2、影片時間限制為1分鐘內。
- 3、影片發佈順序依據工作坊當日抽籤順序。
- 4、影片上傳規格為FullHD(1920*1080px)。
- 5、檔案格式：mp4、mov。
- 6、檔案名稱：隊伍編號+隊伍名稱。
- 7、影片上傳：由各隊伍上傳至Google雲端硬碟，將權限設定為「知道連結的任何人」後，將連結私訊本競賽粉絲專頁，供主辦單位下載。

(二)、行銷影片觸及數

參賽隊伍繳交之行銷影片當日案排序發佈於本競賽Facebook粉絲專頁，競賽期間各參賽隊伍設法提升自己影片之”觸及數”。

(三)、金句文案

針對企業和產品設計口號標語(slogan)，呈現在行銷影片當中，以20字為限。

三、虛擬電子商務注意事項說明：

電子商務競賽期程

- ◆ 電子商務開賽前準備期：2023年04月08日(星期六)電子商務類大賽培訓結束後，04月09日(星期日)至04月30日(星期日)為準備期。
- ◆ 電子商務開賽日：2023年05月01日(星期一)10:00上線開售。
- ◆ 電子商務結算日：2023年05月30日(星期二)24:00數據結算。
- ◆ 電子商務戰報：2023年05月8、15、22日(星期一)公開前週數據排名。

(一)、點擊成長數

點擊成長數是指用戶點擊連結導向銷售頁面瀏覽體驗次數的成長比率，以正式開賽日起算，至截止日結算成長率，任何連結來源不拘，可自行規劃。

(二)、訂單成長數

競賽期間單筆不限金額，每筆成交訂單即算 1，至競賽截止結算數量，以正式開賽日起算，至截止日結算成長率。

(三)、視覺設計

自由發揮，以不侵占著作權為前提製作對應版位之行銷圖文。

伍、競賽流程與時程總覽：(參閱 P. 10)

一、2023 年 03 月 25 日(星期六)：競賽說明會與媒合參賽隊伍與合作廠商

二、2023 年 03 月 31 日(星期五)：媒合完畢，廠商寄送商品予競賽隊伍

三、2023 年 04 月 08 日(星期六)：大賽培訓：電子商務類

(一)_銷售頁素材設計/1.5hr

(二)_如何製作吸引人的銷售素材/1.5hr

(三)_商品促銷活動發想/1.5hr

(四)_合作 KOC 內容制定與時程規劃/1.5hr

四、2023 年 04 月 29 日(星期六)：大賽培訓：實體商展類

(一)_實體展攤設計概念/3hr

(二)_現場展售技巧/3hr

五、2023 年 05 月 01 日(星期一)：電商競賽開賽

六、2023 年 05 月 01 日(星期一)：行銷影片繳交與開賽

七、2023 年 05 月 15 日(星期一)：行銷影片結算

八、2023 年 05 月 30 日(星期二)：電商競賽結算

九、2023 年 06 月 03 日(星期六)：實體商展進場佈置

十、2023 年 06 月 04 日(星期日)：實體商展開賽與公佈得獎隊伍

陸、評分標準：

競賽項目		評分項目	
實體商展獎	展攤設計獎	● 合乎主題性	20%
		● 設計創意與創新度	15%
		● 品牌形象契合度	15%
		● 可重複利用性	10%
		● 商品陳列技巧	25%
		● 陳設視覺構思	15%
	英文展場銷售技巧獎	● 英文表達與銷售技巧	40%
		● 攤位與廠商介紹	20%
		● 臨場反應能力	20%
		● 團隊表現	10%
		● 溝通態度與禮儀	10%

競賽項目		評分項目	
	中文展場銷售技巧獎	● 中文表達與銷售技巧 40% ● 攤位與廠商介紹 20% ● 臨場反應能力 20% ● 團隊表現 10% ● 溝通態度與禮儀 10%	
	英文行銷簡報獎	● 英文表達技巧 30% ● 簡報內容 30% ● 簡報台風 30% ● 創意呈現 10%	
社群行銷獎	行銷影片製作獎	● 拍攝技巧 20% ● 切合主題 30% ● 拍攝創意 30% ● 表現形式 20%	
	行銷影片觸及獎	● 曝光期間影片觸及數最多之隊伍排名	
	金句文案獎	● 與品牌連結程度 30% ● 產生特殊記憶點 30% ● 文句流暢度 40%	
電子商務獎	點擊成長獎	● 期間銷售網頁獲得點擊成長率最高之隊伍排名	
	訂單成長獎	● 期間獲得訂單成長率最高之隊伍排名	
	視覺設計獎	● 切合主題 30% ● 具行銷力 30% ● 表現形式 40%	
總錦標	綜合上述三項競賽成績，選出本次競賽之前三名。	● 電子商務獎 30% ● 社群行銷獎 30% ● 實體商展獎 40%	
人氣王	在離場時將會由工作人員發放貼紙，讓參觀者可以貼至於出口處所設立的計分表上，使其能透過實際行動支持喜歡的參展隊伍。	● 以貼紙數目計分	

柒、獎項：※全程參與之隊伍，將發予乙只完賽證明電子檔。

獎項		高中職	高中職	大專校院	大專校院
總錦標	冠軍	1 名	獎金 \$15000、 獎狀乙只	1 名	獎金 \$15000、 獎狀乙只
	亞軍	1 名	獎金\$10000 獎狀乙只	1 名	獎金\$10000 獎狀乙只
	季軍	1 名	獎金\$5000 獎狀乙只	1 名	獎金\$5000 獎狀乙只
	金質獎	若干	獎狀乙只	若干	獎狀乙只
	銀質獎	若干		若干	
電子商務獎	第一名 第二名 第三名	前 3 名 佳作若干		前 3 名 佳作若干	
社群行銷獎	第一名 第二名 第三名 佳 作	前 3 名 佳作若干		前 3 名 佳作若干	
實體商展獎	第一名 第二名 第三名 佳 作	前 3 名 佳作若干		前 3 名 佳作若干	
電子商務 單項獎	訂單成長獎	前 3 名		前 3 名	
	點擊成長獎	前 3 名		前 3 名	
	視覺設計獎	前 3 名		前 3 名	
社群行銷 單項獎	行銷影片製作獎	前 3 名		前 3 名	
	行銷影片觸及獎	前 3 名		前 3 名	
	金句文案獎	前 3 名		前 3 名	
實體商展 單項獎	展攤設計獎	前 3 名		前 3 名	
	中文展場銷售技巧獎	前 3 名		前 3 名	
	英文展場銷售技巧獎	前 3 名		前 3 名	
	英文行銷簡報獎	-		前 3 名	
人氣獎	現場投票	1 名		1 名	

人氣獎註：現場投票將由現場參觀觀眾以一人一票的方式進行人氣投票。

捌、競賽費用：

一、參賽隊伍報名費：

參賽隊伍每隊報名費新臺幣貳仟元整，確認報名完成後請於**2023 年 03 月 31 日（星期五）**前完成匯款，並請私訊本競賽 FB 粉絲專頁，提供匯款資訊，以利收據開立。

二、提供資訊：

（一）、隊伍名稱。

（二）、匯款人：000 先生/小姐或機關名稱。（如須報帳，請註明機關抬頭全銜）

（三）、匯款帳號末五碼。

匯款帳戶：臺灣銀行臺中分行（0040107）

帳號：國立臺中科技大學 401 專戶

戶名：01003608888-6

玖、預期效益：

- 一、因應未來會展產業運作與國際化商貿趨勢。
- 二、熟練電子商務基礎建置與商務實作之技能。
- 三、強化電子與實體商務之虛實整合應用能力。
- 四、研習並增進商展各項實務操作與行銷策略。
- 五、緊密企業組織之內部溝通與團隊合作精神。
- 六、了解市場環境有助企業自有商業模式建立。

拾、競賽聯絡人：

- 蔡樹芬老師
辦公室電話：04-22196645
- 彭思容老師
辦公室電話：04-22196124
Email：rong2009@nutc.edu.tw
- 總召：孫鈴雅
聯絡電話：0963-215654
- Facebook 粉絲專頁：搜尋 臺中科大全國大專校院國際商展競賽
（掃描 QR Code 可直接連結粉絲專頁）



拾壹、指導單位

國立臺中科技大學高教深耕辦公室

國立臺中科技大學特色躍升辦公室

拾參、主辦單位

國立臺中科技大學國際貿易與經營系

國立雲林科技大學應用外語系

饌元有限公司

拾肆、協辦單位

社團法人中華商業虛實應用發展協會

拾伍、執行單位

國立臺中科技大學國際貿易與經營系國際商展虛實整合應用人才培育就業學程

附件一、競賽日程表

	3月24日	3月25日	3月31日	4月8日	4月9日	4月29日	4月30日	5月1日	5月8日	5月14日	5月15日	5月22日	5月30日	6月3日	6月4日
報名截止															
競賽說明會															
媒合品牌			3/25~3/31媒合完畢												
KOC指派完畢															
廠商寄送商品予競賽隊伍															
大賽培訓：電子商務類															
(A)銷售素材設計															
(B)如何製作吸引人的銷售素材															
(C)商品促銷活動發想															
(D)合作KOC內容制定與時程規劃															
電子商務正式開賽與結算															
每週一公告戰報															
行銷影片繳交與結算															
大賽培訓：實體商展類															
(1)實體展攤與設計概念															
(2)現場展售技巧															
實體商展進場佈置															
實體商展開賽，公告得獎隊伍															