

# 國立嘉義大學 特色大學試辦計畫

## 成果表單

主軸名稱	<input type="checkbox"/> A 主軸：成為區域知識中心					
	<input type="checkbox"/> B 主軸：成為區域文化中心					
	<input checked="" type="checkbox"/> C 主軸：成為區域產業創新加值中心					
	<input type="checkbox"/> D 主軸：本校發展特色					
成果類別	<input type="checkbox"/> 活動 <input checked="" type="checkbox"/> 演講 <input type="checkbox"/> 座談會 <input type="checkbox"/> 工作坊 <input type="checkbox"/> 課程 <input type="checkbox"/> 會議 <input type="checkbox"/> 創作 <input type="checkbox"/> _____					
分項計畫名稱	特色大學試辦計畫 - C 主軸 成為產業創新加值中心					
成果名稱 (活動、會議...)	創業講座 - 創業兩三事: 消費者心理與創業智財					
舉辦日期	105 年 4 月 27 日	舉辦時間	14:30~17:00			
主辦單位	創新育成中心	舉辦地點	蘭潭校區-創新育成大樓 2F 會議室			
參加對象	(校內) 主辦單位 參加人數	13	(校外) 合作單位 參加人數	3	其他 參加人數	7
執行重點及具體作法 (若為活動，請附活動目的及議程)	<p><b>執行重點：</b>            本次講座，主要與學生分析消費者的心態，了解消費者的心態並從中改良自我的產品，使之能使消費者接受。接著在講座的第二個小時，向學生建立智慧財產權的基本概念，以期未來創業時，減少誤觸法律的可能。</p> <p><b>具體作法：</b>            講師簡報上課和同學發表來共同參與。</p>					
執行成果 (以500~1,000字描述概況)	<p>此次學生輔導創業系列講座，所帶來的是「創業兩三事-消費者心理與創業智財」，與學生研究“消費者的心理”與“智慧財產權”。在前一個小時，說到行銷 4P: 產品(Product)、價格(Price)、推廣(Promotion)及通路(Place)，與各位未來有心要創業的學生分享，當創造事業或是新創產品要推銷給顧客時，所必經的流程就是訂價。如何讓顧客同意你的產品值得這個價格，並掏錢購買，身為創業者，必須要了解自身的產品在“市場”與“競爭”間，所佔的百分比是多少。所謂“市場”，就是指有多少人需要此項產品;而所謂“競爭”，是指有多少人在做一樣的買賣。當瞭解自身產品在市場上的勝率有多少後，接著便是分析消費者的心理。消費者的知覺可以分為三個階段: 嶄露→注意→理解。消費者對產品的認知上取決於產品相關訊息傳遞到消費者身上後，產品對消費者所產生的刺激(視覺、聽覺、嗅覺、觸覺、味覺)。不同刺激對消費者產生的認知也不同，刺激強度，與感受也各有不同，未來創業後所提供的產品或服務，會因為產品的屬性而有不同的表現方式，有可能單一也有可能是複合式的傳達。</p> <p>在第二個小時裡，向學生團隊灌輸關於創業後，會設計所謂的商標，以此帶入未來創業所會遇到的“智慧財產權”的問題，其中最常遇見的便是專利權、商標法和著作權。在講述的過程中，以高爾夫球為例子，每顆球球面的差異，不同的製造商均有不同的排列方式，告知學生所謂的商標不能隨便參考或仿製，以免誤觸法律。學生在這場講座裡，學到了很多均可運用在創業計畫書上的有用資料，對未來圓他們的創業夢相信具有一定的幫助。</p>					

活動剪影  
(檢附照片至少四張  
及圖說)



這堂課向學生談到專利與商標的概念



商標權與著作權是在創業之時所會遇到的一項課題



學生團隊很專注在聽講師述說專利權的概念



專利權的基本觀念

改善措施及  
檢討建議

本次講座，對學生創業團隊來說，無疑是一堂非常有用的課程，參與人員均獲得很多在撰寫計畫書時能運用的技巧，以及必須避免的錯誤。在講座最後，部分學生因為時間的關係，無法與講師進行 Q&A，擬以此次為經驗，往後安排類似課程時，精準安排議程，讓學生與講師可以有充分的時間，進行想法並交流互動。



活動滿意度 問卷結果	<b>講師講述表達能力</b>		<b>分享内容</b>			
	非常滿意	23.1%	非常滿意	23.1%		
	滿意	76.9%	滿意	69.2%		
	尚可	0.0%	尚可	7.7%		
	不滿意	0.0%	不滿意	0.0%		
	非常不滿意	0.0%	非常不滿意	0.0%		
	<b>期望程度</b>		<b>資訊的提供</b>			
	非常滿意	23.1%	非常滿意	15.4%		
	滿意	53.8%	滿意	61.5%		
	尚可	23.1%	尚可	23.1%		
	不滿意	0.0%	不滿意	0.0%		
	非常不滿意	0.0%	非常不滿意	0.0%		
	<b>獲得資訊的多寡</b>		<b>對日後提升創業知識與能力</b>	<b>整體滿意度</b>		
	非常滿意	46.2%	非常滿意	30.8%	非常滿意	38.5%
	滿意	46.2%	滿意	61.5%	滿意	53.8%
尚可	7.7%	尚可	7.7%	尚可	7.7%	
不滿意	0.0%	不滿意	0.0%	不滿意	0.0%	
非常不滿意	0.0%	非常不滿意	0.0%	非常不滿意	0.0%	
<b>此次講座感想與最喜歡的部分</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 專利著作的部分對我們團隊很有幫助。</li> <li>◇ 一次獲得大量商業概念和方法，需要時間思考。</li> <li>◇ 講師舉例淺顯易懂。</li> <li>◇ 主講人內容充實，表情豐富。</li> <li>◇ 說明舉例很生動。</li> </ul>						
<b>建議</b>						
◇ 希望時間上能有充裕時間問問題。						
附件資料 (海報、簽到表、調查問卷、手冊等...)	<b>海報、問卷格式</b>					
備註	<p>請務必於活動辦理後<b>一週內</b>回傳，以如期上傳網站(教育部來函須即時更新)  (網站設置中，請各主軸先行整理已辦理活動資料，整理完畢可先回傳管考辦公室)。</p>					

# 學生創業輔導

系列講座

## 創業兩三事

消費者心理與創業智財

主講人  
龔士凱

4/27 (三)

14:30~17:00

地點：創新育成大樓 2F 會議室



# 國立嘉義大學「特色大學試辦計畫」問卷調查表

## C 主軸：成為產業創新增值中心

### 活動名稱：創業兩三事-消費者心理與創業智財

#### 滿意度問卷調查

請依滿意度評分 → 1：非常不滿意 5：非常滿意

題目	1	2	3	4	5
1. 您對本次講座講師的講述表達能力滿意度為何？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. 您對本次講座的分享內容滿意度為何？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. 您對本次講座的期望程度為何，有超乎您的預期嗎？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. 您對本次講座所提供的資訊是否貼近您的需求？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. 您對於本次講座所獲得的資訊多寡？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. 您對本次講座對日後能提升您的創業知識與能力方面之滿意度為何？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. 整體而言，您對本次講座的滿意度為何？	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8.請與我們分享您對此次講座的感想如何？最喜歡的地方是哪部分？

---

---

9. 對於我們下次的活動有什麼改進的建議？

---

---

～感謝您的回答～