

致理科技大學行銷與流通管理系

「會展規劃與實作」期末成果發表會暨「商品行銷競賽」活動要點

104.09.11 104學年度第1學期第1次系務會議通過

106.11.22 106學年度第1學期第2次系務會議修正

106.12.06 106學年度第1次院務會議核備

一、課程目標：

- (一) 激發學員對行銷會展之動機，引領學員分組作業之準備，提供學員規劃及參加會展之行銷觀念。
- (二) 教導學員參加會展所需具備知能，並透過實作方式學習參展準備與展覽行銷。
- (三) 透過團隊建立、凝聚向心力與解決問題能力。

二、活動方式：

- (一) 參展主題：每組選擇一個特色商品，進行會展行銷。
- (二) 參展目的：推廣所代表之特色商品；並為該商品爭取辦理國內外會展活動。
- (三) 分為7-8組，每組以13人為限(可依修課學生人數調整)。
- (四) 參展者身分：參展廠商(修課學生)。
- (五) 展覽參觀者身分：消費性訪客(評審、他組學員)。
- (六) 工作內容：展覽主題呈現、展示、訪客接待，每組需簡報10分鐘，介紹參展攤位。
- (七) 評分標準：

1、展覽競賽獎：以下包含

- (1)行銷簡報(40%)：參展計畫、目的、參展產品說明及行銷策略及執行方式，以簡報呈現、方式不拘。
- (2)解說接待(30%)：展場接待解說、禮儀、商務溝通技巧。
- (3)展攤設計(30%)：實體展場設計及商品陳列。

2、展場設計獎

- (1)3D虛擬展場設計(100%)

- (八) 學校提供材料：攤位、接待桌、投光燈、文具紙張/每組。

三、活動地點：致理科技大學行銷與流通管理系(新北市板橋區文化路一段313號)。

四、活動日期：

以每學期期末結束前三週舉辦為原則。

五、評審與獎勵：由行銷與流通管理系聘請專家學者擔任各項目評審，表現優良隊伍擇優頒發獎狀及獎金。

六、本要點經系務會議通過，送院務會議核備，陳請校長核定後實施，修正時亦同。