

檔 號：STA0502
保存年限：5年

國立臺北科技大學 函

地址：台北市忠孝東路三段1號
聯絡人：簡育民
聯絡電話：02-27712171#1108
傳真：02-27513892
電子信箱：ken123@ntut.edu.tw

電子公文

受文者：國立暨南國際大學

發文日期：中華民國101年1月3日

發文字號：北科大教字第1000100403號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：如文（10001004030-1.PDF，共1個電子檔案）

主旨：檢送本校「101年全國大專臺鹽盃創意行銷競賽」辦法，
請 查照並轉知 貴校師生踴躍報名參加。

說明：

- 一、臺鹽實業股份有限公司成立於民國41年，並於民國84年完成民營化，經過半世紀的努力，從傳統的鹽品銷售轉型為高附加價值商品研發與生產，目前在生技及保健食品方面已有亮眼成績。
- 二、為鼓勵學生將行銷理論能學以致用，以激發學生多元豐富的創意及創新思維，特舉辦「101年全國大專臺鹽盃創意行銷競賽」，競賽網址：
：http://www.tles.ntut.edu.tw/youngTAIYEN。
- 三、報名日期：101年12月28日起至102年2月27日止。
- 四、創意行銷競賽工作坊(競賽產品說明會)定於101年3月4日辦理，假臺北科技大學科技大樓國際會議廳（臺北市忠孝東路三段一號）。
- 五、本次競賽預計選出十隊晉級決賽，總獎金及獎品價值高達新台幣20萬元。
- 六、檢附競賽企畫書及海報(海報將另行寄送 貴校)，敬請惠予張貼並轉知 貴校師生踴躍參與。

學生事務處



七、本活動聯絡窗口：國立臺北科技大學教務處教學資源中心
簡育民先生，電話：(02)2771-2171轉1108。

正本：公私立大專院校

副本：國立臺灣海洋大學教資中心、本校教資中心、本校經管系

101/04/03
14:26:30

第二層決行

擬：公告周知，存。

約用
助理員 陳芃韶
101.6.10

代為
決行

組長劉沁甫
1/5

教授兼
學務長 李玉君

101 年全國大專臺鹽盃創意行銷競賽

行銷新人王 臺鹽 Young 起來

壹、尋找臺鹽行銷王：

臺鹽歷經 60 年的歲月變遷，從傳統的國營企業，蛻變成現在跨足海洋科技及健康美麗產業的信譽品牌，更將玉透晶瑩的食用精鹽昇華成時下正夯的鹽雕文創產品，希望透過文化內涵及與創意，提升公司產品的多元附加價值，為未來的產業發展注入關鍵要素，提昇企業價值，展現軟實力。

臺鹽自傳統製鹽產業不斷轉型，在海洋科學方面，持續拓展新事業版圖，以創新觀念利用天然海鹽開發出多項高附加價值產品，如鹼性牙膏、蓓舒美及海洋晶靈個人清潔品系列，跨足清潔用品事業；更運用電透析製鹽技術，發展出獨有的小分子飲用水製造技術，推出獨特口感的海洋鹼性離子水，銷售屢創新高。臺鹽以多年海洋科技研究累積之基礎，積極拓展生物科技研究，引進醫療級膠原蛋白製造技術，投入生物醫學材料、美容保養品與保健產品產業，從專利到國際發明競賽，獲獎無數。正因擁有多項自有的關鍵技術，讓臺鹽各項產品以科學實證帶給消費者安全、有效、品質穩定之品牌核心價值，深獲消費者信賴與肯定。

歡慶臺鹽成立 60 年，期能透過本活動，激發全國大專生發揮豐富的創意，以創新、多元的行銷與商業運作模式，為臺鹽公司注入活力，以創意策略及設計，促進臺鹽品牌形象的年輕化，讓臺鹽品牌深入年輕族群，點燃產品話題及商機。

貳、舉辦單位：

- (一) 指導單位：臺鹽實業股份有限公司
- (二) 主辦單位：國立臺北科技大學
- (三) 合辦單位：國立臺灣海洋大學
- (四) 協辦單位：國立臺北科技大學經營管理系

參、報名方式：

- (一) 報名時間：100 年 12 月 28 日至 101 年 2 月 27 日
- (二) 請至競賽網站報名：<http://www.tles.ntut.edu.tw/youngTAIYEN>

肆、創意行銷競賽工作坊（競賽產品說明會）

- (一) 為協助參與本競賽之團隊，在撰寫創意行銷計畫書、可行性分析、創意激發等議題進行瞭解，由臺鹽公司人員及專業人士，與參賽者進行交流互動，以充分讓競賽參與隊伍瞭解產品特色與現況。（「Workshop 工作坊」一組至少需派一名組員參加，否則取消參賽資格）。
- (二) 活動時間：101 年 3 月 4 日(星期日) 08:30~16:30
- (三) 活動地點：臺北科技大學 科技大樓國際會議廳(台北市忠孝東路三段 1 號)
- (四) 活動內容：
 - 1. 臺鹽簡介播放
 - 2. 專題講座(行銷領域)
 - 3. 各類產品分組介紹及 Q&A

伍、競賽方式及規則：

- (一) 初賽-「創意行銷企劃賽」：

初賽採書面審查，參賽隊伍需繳交「創意行銷計畫書」，預計 10 隊晉級決賽。

請各團隊選定臺鹽公司美容保養品、保健品或清潔品的單一品項或系列產品作為創意行銷之競賽標的，就選定之產品擬具「創意行銷計畫書」。請針對商品特色、目標客群、市場環境及產品與品牌現況，提出獨特具體之商品行銷策略、目標族群分析、行銷目的與主軸、行銷策略、創新商業模式構想及預期效益，並可加入團隊對於商品之創意設計發想（如容器、包裝、文案、Slogan 等），各參賽隊伍如有規劃設計相關製作物或影音素材，請於決賽行銷企劃發表時提出。

- (二) 決賽-「行銷企劃發表及人氣指數」：(執行細節如附件二：決賽辦法)

內容分為行銷企劃發表(佔決賽成績 70%)及人氣指數(佔決賽成績 30%)。

行銷企劃書發表：進入決賽隊伍需繳交決賽簡報之書面資料，決賽當天將進行口頭簡報及 Q&A。決賽將選出前三名及佳作（二名），同時頒發獎金及獎品以茲鼓勵（另規劃依人氣指數給予每隊會員點數作為獎勵）。

人氣指數：進入決賽之隊伍需執行網路人氣競賽(公佈決賽入圍至 2012 年 4 月 20 日止)，以 Facebook 粉絲專頁協助產品行銷，並將流量導入臺鹽公司官網提升商機。另需將 Facebook 粉絲專頁之執行心得列為口頭簡報內容(佔行銷企劃發表 20%)。

陸、參賽資格：

- (一) 全國大專院校在校生，包含博碩士生、大學生、五專四、五年級及二專學生均可參加，每組團隊成員人數為 4-6 人。
- (二) 鼓勵跨校、跨系及跨領域組隊參加，惟每位參賽者僅限參加 1 隊(團隊成員於報名截止日後，不得更換)。
- (三) 參賽隊伍須設隊長 1 名，以利主辦單位聯繫，並得設指導老師最多 2 位(可為產業界、官方、專家學者，但不計入團隊人數)。
- (四) 參賽隊伍應保證其參賽計畫書係為各隊獨立創作，未侵犯或抄襲他人之著作權或智慧財產權，若經查證屬實則取消參賽資格。
- (五) 參賽隊伍須繳交「參賽企劃授權同意書」，否則取消參賽資格。

柒、評分標準：

- (一) 初賽階段：創意行銷計畫書

創意行銷計畫書(佔 100%)				
評分項目	邏輯分析能力	內容完整性	可行性分析	創意思考與表現
評分權重	45%	15%	15%	25%

- (二) 決賽階段：行銷企劃發表及人氣指數

行銷企劃發表(佔 70%)				
評分項目	參考價值與可行性	內容創意	口頭簡報	Facebook 粉絲專頁等之執行心得
評分權重	30%	30%	20%	20%

人氣指數(佔 30%)				
評分項目	新收到的讚	累積粉絲數	內容瀏覽次數	內容回應次數
評分權重	25%	25%	25%	25%

捌、ㄑ 競賽時程：

競賽階段/時間	應繳文件/重要事件
報名日期 2011/12/28(三)~2012/02/27(一)	請至競賽網站報名： http://www.tles.ntut.edu.tw/youngTAIYEN
競賽說明會及 Workshop 2012/03/04(日)	為協助參與本競賽之團隊，在撰寫創意行銷計畫書、可行性分析、創意激發等議題進行瞭解，由臺鹽公司人員及專業人士，與參賽者進行交流互動，以充分讓競賽參與隊伍瞭解產品特色與現況。 (每隊至少需派一位代表參加，否則取消參賽資格)
初賽隊伍資料繳交 2012/03/15(四)~2012/03/21(三)	須繳交創意行銷計畫書 1 式 8 份(A4 格式，標楷體，字體不得小於 12pt，不得超過 30 頁)、光碟(內容為計畫書檔案)及參賽企劃授權同意書(請至競賽網站下載)。 (為公平起見，計畫書內容中不得顯示學校及指導老師名稱)
公佈入圍名單 2012/03/28(三)	請至競賽網站查詢，預計 10 隊入圍，進入決賽。
Facebook 行銷人氣王 公佈入圍名單起~2012/04/20(五)	進入決賽隊伍需執行網路人氣競賽，以 Facebook 粉絲專頁協助產品行銷，並將流量導入臺鹽官網提升商機。 (執行細節如附件二：決賽辦法)
決賽隊伍繳交資料期間 2012/04/23(一)~2012/04/25(三)	請以限時掛號繳交決賽簡報(PowerPoint 2007 版) 1 式 8 份，採講義式印法(每頁 2 張投影片)及光碟 1 份。 (簡報寄出後即不得更改及抽換簡報。另為公平起見，計畫書與簡報內容中均不得顯示學校及指導老師名稱)
決賽暨頒獎典禮 2012/04/28(六)	每組簡報時間 12 分鐘，Q&A 時間 5 分鐘。

註 1：以上競賽相關資料，請於規定時間內繳交，以郵戳為憑或上班日 17:00 前送至臺北科技大學行政大樓二樓 教務處教學資源中心。

註 2：主辦單位保有修改本計畫之權利。

玖、競賽獎勵：

獎 項	競 賽 獎 勵	名 額
第一名	新台幣 30,000 元整及臺鹽會員卡紅利點數 200,000 點	1 組
第二名	新台幣 20,000 元整及臺鹽會員卡紅利點數 100,000 點	1 組
第三名	新台幣 10,000 元整及臺鹽會員卡紅利點數 100,000 點	1 組
佳作	新台幣 5,000 元	2 組

(一) 人氣獎勵：

進入決賽之 10 組隊伍，每隊可爭取最高相當於新台幣 1 萬元之臺鹽生技會員紅利點數，人氣獎勵價值總計高達新台幣 10 萬元。(細節請見官網：決賽辦法)

註 1：臺鹽會員卡紅利點數每 100,000 點可兌換價值 10,000 元之臺鹽保養品及保健品。

壹拾、η 其他說明：

(一) 計畫書繳交後，不得以任何理由要求退還。

(二) 主辦單位保有調整競賽辦法之權利。

壹拾壹、η聯絡窗口：

(一) 國立臺北科技大學 教務處教學資源中心 簡先生

電話：02-2771-2171 分機 1108 E-mail：ken123@ntut.edu.tw

附件一

101 年全國大專臺鹽盃創意行銷競賽活動 參賽企劃授權同意書

本人_____、_____、_____、_____、_____、

_____就此競賽參賽計畫書，包含文字、圖畫、數據、表格等參賽作品所有內容，
同意並擔保以下條款：

1. 本人同意無償授權臺鹽實業股份有限公司及其授權之第三人，得永久於全球地區將創作作品重製、公開播送、改作、公開傳輸、散布，本人並承諾對臺鹽實業股份有限公司及其授權之第三人不行使著作人格權。
2. 參賽作品為本人原創，未曾獲得任何公開比賽之獎項或其他單位之補助，作品如涉及著作權之侵權或其他不法行為，概由本人自行負責，臺鹽實業股份有限公司並得取消其得獎資格並追回獎金及獎座。
3. 本人已詳閱並同意遵守本次參賽之各項相關規定。

此 致

臺鹽實業股份有限公司

隊伍名稱：

立書人

姓名(請本人親簽)	身分證字號	連絡電話	住址

中華民國 年 月 日

附件二

101 年全國大專臺鹽盃創意行銷競賽活動決賽辦法

一、競賽規則：

決賽階段分為行銷企劃發表及人氣競賽，初賽公布決賽入圍至決賽評審期間，進入決賽之隊伍需執行網路人氣競賽，以 Facebook 粉絲專頁協助產品行銷，並將流量導入官網提升商機。進入決賽之隊伍需繳交決賽簡報之書面資料，決賽當天將進行口頭簡報及接受 Q&A。決賽將選出前三名及佳作（二名），同時頒發獎金及台鹽生技會員紅利點數，並依人氣競賽結果另給予每隊台鹽生技會員紅利點數作為獎勵。

（一）行銷企劃發表：

進入決賽隊伍需繳交決賽簡報之書面資料，決賽當天將進行口頭簡報及 Q&A。決賽將選出前三名及佳作（二名），同時頒發獎金及獎品以茲鼓勵（另規劃依人氣指數給予每隊會員點數作為獎勵）。

（二）人氣競賽：

1. 決賽階段規劃設立競賽專屬 Facebook「XXX 粉絲專頁」，在粉絲專頁中依初賽時選定之行銷企劃商品進行產品特色介紹、推薦、分享、廣宣等，以提升該商品之知名度，拓展商機。
2. 於指定日期前，將主辦及承辦單位納入粉絲專業管理者，並回覆至指定信箱。
3. 在規定期限內（公佈入圍名單起至 101 年 4 月 20 日 24 時）於 Facebook 粉絲專業展開商品行銷活動，人氣觀察指標如下：新收到的讚、累積粉絲數、內容瀏覽次數、內容回應次數等流量觀察等，競賽團隊得另外增加使用 XXX blog 平台做為產品推薦及廣宣的工具。
4. 參賽隊伍透過各種宣傳手法將流量導向臺鹽公司官網，提升企業官網瀏覽人數及會員數量。

二、決賽評分方式：

決賽項目	評分比重	要項
行銷企劃發表	70%	1.參考價值與可行性（30%） 2.內容創意（30%） 3.口頭簡報（20%） 4.Facebook 粉絲專頁等之執行內容及心得，包含訊息發布豐富度、分享、粉絲專頁發起活動（20%）
人氣競賽 （Facebook 粉絲專頁指標觀察）	30%	新收到的讚、累積粉絲數、內容瀏覽次數、內容回應次數（以上 4 項指標所佔評分比重皆相同，各隊伍依各項指標之排名計分）

三、人氣獎勵項目-臺鹽公司官網會員推薦：

進入決賽之隊伍運用 Facebook「XXX 粉絲專頁」或 XXX blog 等工具透過各種宣傳手法將流量導向臺鹽官網 <http://www.tybio.com.tw/>，並推薦粉絲至臺鹽官網-「101 年全國大專臺鹽盃創意行銷競賽活動」專頁，登錄企業會員（請詳參五、粉絲加入臺鹽企業會員之辦法），競賽隊伍可藉此獲得台鹽生技會員卡及紅利點數之人氣獎勵。

四、人氣獎勵：

- (一) 決賽隊伍推薦每 1 名加入臺鹽官網會員，即獲贈臺鹽生技會員卡 30 點紅利點數，推薦 100 名即給予 3,000 點，以此類推每隊最多可獲得紅利點數 100,000 點。
- (二) 紅利點數可至台塩門市兌換台塩保養品及保健品，每 10 點可折抵購物消費金額 1 元。獲贈之點數將於決賽結果出爐後，隨同台塩生技會員卡贈予獲獎隊伍。

五、粉絲加入臺鹽企業會員之辦法：

- (一) 粉絲進入臺鹽官網-「101 年全國大專臺鹽盃創意行銷競賽活動」專頁後，先進行闖關遊戲-「粉絲玩遊戲，登錄會員抽好禮」，通關後即可登入成為企業會員，並參加抽獎活動，請粉絲務必填寫真實資料，以利抽獎活動結束後連絡得獎者，並請務必點選推薦隊伍名稱，以利競賽活動人氣獎勵之計算。
- (二) 會員抽獎活動：
 - 1. 登入會員前 100 名即贈送獨家花仙子蛋糕毛巾或花仙子時尚購物袋等。(臺鹽公司保有修改之權利)。
 - 2. 人氣競賽活動期間每週抽出 10 名得獎者(預計共抽三次)，可獲精美獨家好禮，未中獎者可重複參加抽獎。