

明新科技大學

企業管理系

畢業專題研究報告

校園展覽暨銷售活動實務企劃

學 生：蕭伊芸 劉俐君

林宜瑄 卞儒傑

指導老師：詹慧雯 老師

中華民國一百零五年十二月

摘要

本次專題活動為學生主導辦理展銷活動的企劃專案濫觴，藉由在學期間所學予以結合實務，實際進行企劃與執行。小組自二月啟動以來開始企劃專案活動，五月透過問卷調查分析目標產品傘具之校園師生消費行為，我們發現本校受地形影響，風力強勁時常造成傘具受損，因此選擇附有終生保固維修的兩傘王作為合作廠商，並於六月走出校園詢問廠商合作意願，過程歷經多次談判溝通、在重重挑戰下終於找到合作與贊助廠商-兩傘王竹北店。

我們在此活動前至兩傘王竹北店預先學習傘具相關知識與銷售技巧訓練，以及了解傘具銷售員職務工作內容。在與消費者互動的過程中，讓消費者藉由我們的解說獲得符合需求的商品。再者，展覽內容如何吸引參觀者注意也是重點工作項目，除規劃屬於本次展覽且符合校園風氣的宣傳流程，更以網路團購最低價七五折折扣為宣傳重點，提高師生對於本次展銷活動的興趣，進而提升參觀人數。本次展銷活動在 9 月 20 至 23 日為期 4 天，總營業額目標達成率達 118.4%，而參與活動者整體滿意度達到 4.21。而透過購買者的回饋問卷得知，有 51% 的購買者在過去並不知道兩傘王這個品牌，更有 89% 的消費者是初次購買兩傘王的產品，而以上資料顯示本次展銷活動成功的為新開張的兩傘王竹北分店挖掘潛在客戶及提高知名度。

此次產學合作也是兩傘王第一次與學校進行展銷活動合作，吳店長對本次活動成果表示高度滿意，與總公司匯報同樣得到上級主管肯定，故此種異業結盟模式將會成為兩傘王的新行銷策略之一。經過本次展銷活動，我們除完成上述任務外、更深刻學習了企劃書撰寫、零售管理實務、溝通與談判技巧與展覽办理流程等多項技能，在過程中培養解決問題、規劃事務能力與管理稽核工作項目！

關鍵字：門市服務、零售管理、專案活動管理