

# 桃園市政府社會局106年參與式預算提案計畫書

~自食其力-身障福利夢想起飛-  
培育行銷創意點子之思考模式~

提案者/單位：社團法人桃園市肢體傷殘協進會

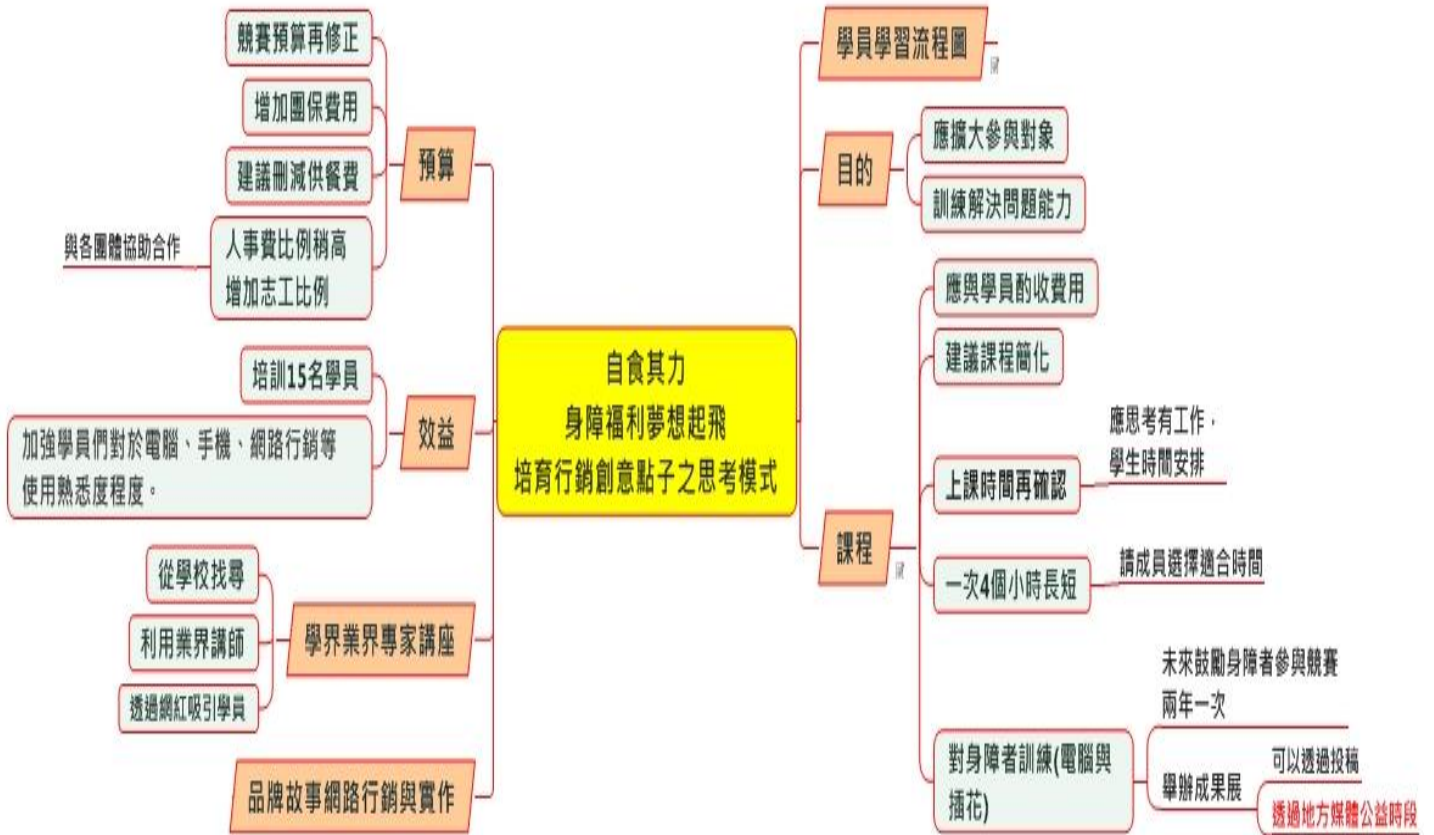
## 目 錄

壹、 提案履歷表	1
貳、 心智圖	2
參、 審議員建議與回應	3
肆、 檢核表	5
伍、 計畫緣起	6
陸、 計畫目標	6
柒、 計畫範圍	6
捌、 現況分析及計畫內容說明	6
玖、 計畫期程	11
壹拾、 預算經費概估	12
壹拾壹、 預期成果	13

## 壹、提案履歷表

桃園市政府社會局106年參與式預算提案履歷表	
提案名稱	自食其力-身障福利夢想起飛- 培育行銷創意點子之思考模式
提案單位	社團法人桃園市肢體傷殘協進會
聯絡人	總幹事 蘇渝琇
聯絡地址	桃園市守法路 25 號
連絡電話	03-3348080
電子郵件	tytpha.tytpha@msa.hinet.net
協助專業規劃師	
協助機關代表	
預算概估	50 萬
提案要旨	<p>計畫範圍：現居桃園市各障別人士及陪同人員</p> <p>環境現況與課題：身障者的商品銷售困難</p> <p>計畫目標：透過本計畫協助各障別人士自行行銷商品，撰寫好的品牌故事，自食其力。</p> <p>計畫主題：自食其力-身障福利夢想起飛-培育行銷創意點子之思考模式，協助身障朋友行銷商品如何撰寫你的品牌故事。</p> <p>社區對象及公共效益：桃園市各行各業各障別人士的專業人才可以相互觀摩、學習與幫助。</p>
備註	

## 貳、心智圖



## 參、審議員建議與回應

審議員建議	提案單位回應(備註修改計畫書頁面)
1.競賽預算再修正	<p>回應:本次計畫聽從審議員寶貴建議,降低前三名獎金,由原 10000 元、5000 元、3000 元改為 5000 元、3000 元、2000 元。</p> <p>修改:請參閱第 12 頁:  <b>壹拾、預算經費概估→項目→競賽獎金獎牌</b></p>
2.增加團保費用	<p>回應:培訓期間參與人員團保費用由每人 1200 元,增加至 1500 元(培訓期間實支實付)。</p> <p>修改:請參閱第 13 頁:  <b>壹拾、預算經費概估→項目→保險費</b></p>
3.建議刪減供餐費	<p>回應:供餐費用由原本上課 <u>31</u> 次,修改為 <u>25</u> 次,供餐費下降 6 次*80 元*21 人=10800 元(已調降)。</p> <p>修改:請參閱第 13 頁:  <b>壹拾、預算經費概估→項目→餐點費(課程期間)</b></p>
4.人事費比例稍高,增加志工比例	<p>回應:原輔導人員為 5 人,若可以招募到志工,再來做輔導人員的人事費調整。</p> <p>修改:請參閱第 13 頁:  <b>壹拾、預算經費概估→項目→輔導人員</b></p>
5.應與學員酌收費用	<p>回應:為避免有人報名,卻不來上課,浪費寶貴資源,又怕增加學員的負擔,所以本計畫酌收 1000 元保證金,若上課時數,超過所有時數 2/3,即退所有保證金費用。</p> <p><b>將列入『招生簡章』說明上附加</b></p>
6.建議課程簡化	<p>回應:課程單元,減少一個溝通與表達的美學單元,以達到課程簡化為 31 次至 25 次培訓課程。</p> <p>修改:請參閱第 11 頁:  <b>玖、計畫期程→培訓時間說明</b></p> <p>修改:請參閱第 13 頁:  <b>壹拾、預算經費概估→項目→輔導人員</b></p>

7.上課時間再確認	<p>回應:計畫期程中培訓時間說明,已規劃出上課時間為每周六,會與學員協調最適培訓時間,讓學員可以兼顧工作與上課。</p> <p>修改:請參閱第 11-12 頁:</p> <p><b>玖、計畫期程→培訓時間說明</b></p>
8.一次四個小時長短	<p>回應:本計畫目前規劃於每周六上課,上午、下午共計研習 5 小時。</p> <p>修改:請參閱第 11-12 頁:</p> <p><b>玖、計畫期程→培訓時間說明</b></p>
9.對身障者訓練(電腦與插花)-未來鼓勵身障者參加競賽 2 年一次	<p>回應:未來將鼓勵身障者參加各項相關競賽,若有相關競賽資訊,將轉知給此計畫學員。</p> <p>修改:請參閱第 13 頁:</p> <p><b>壹拾壹、預期成果</b></p>
10.對身障者訓練(電腦與插花)-舉辦成果展-可以透過投稿與透過地方媒體公益時段	<p>回應:在成果發表時,會事先廣發邀請函,邀請地方各界媒體露出此成果發表。</p> <p>修改:請參閱第 12 頁:</p> <p><b>玖、計畫期程→成果發表時間說明</b></p>
11.應擴大參與對象	<p>回應:參與對象由身障者改為各障別人士,只要是居住在桃園市各障別人士,皆可參加此計畫。</p> <p>修改:請參閱第 1 頁:</p> <p><b>壹、提案履歷表中→提案要旨</b></p> <p>修改:請參閱第 6 頁:</p> <p><b>伍、計畫緣起、柒、計畫範圍</b></p>
12.學界業界專家講座-透過『網紅』吸引學員	<p>回應:本計畫會盡全力邀請網路紅人,例:聖結石、蔡阿嘎...等等,擔任業界專家講師,分享培育行銷創意點子之思考模式。</p> <p>修改:請參閱第 6-11 頁:</p> <p><b>捌、現況分析及計畫內容說明</b></p>

#### 肆、檢核表

	檢核項目	檢核結果		
		是	否	不適用
	檢核內容			
1	計畫書是否符合公告規定?(含字型、字型大小)	★		
2	是否依本府推展社會福利服務補助要點規範?	★		
4	計畫是否重複申請過?		★	
5	是否已針對重複申請案件製作經費分攤表?		★	
6	是否依審議員建議修改計畫?	★		

承辦人員：林欣怡

單位負責人：蘇渝琇

## 伍、計畫緣起

身心障礙者有許多好的自製商品，卻常常賣不掉，需要專業人士幫忙，卻所費不貲成效不彰，透過本計畫協助各障別人士自行行銷商品，撰寫好的品牌故事自食其力，另一方面，培育身心障礙者行銷創意點子之思考模式，可以訓練各障別人士另一專長，協助其他各障別人士行銷商品，幫助自己、幫助別人、相互成長。

## 陸、計畫目標

- 一、透過本計畫協助各障別身障者行銷商品，具備撰寫好的品牌故事的專業技能。
- 二、協助各障別身障者行銷商品運用 Facebook、Google Blogger、手機等網路行銷模式。
- 三、培訓結束後，透過舉辦競賽，使學員們可以將實作成果進行成果發表與競賽，激發學員們潛在能力，將此次所學實際運用在行銷商品，讓特殊群體的身障者有被注目到的機會，甚至將展現出有能力自食其力!自給自足!為此次學員增加另一專業技能。

## 柒、計畫範圍

本計畫培訓執行範圍於桃園市境內，對象為居住在桃園市境內各障別身障者與其陪同人員。

## 捌、現況分析及計畫內容說明

- 一、目前身心障礙者有許多好的自製商品，卻常常賣不掉，需要專業人士幫忙，卻所費不貲成效不彰，透過本計畫協助身心障礙者自行行銷商品，撰寫好的品牌故事，自食其力，另一方面，培育身心障礙者行銷創意點子之思考模式，可以訓練身心障礙者另一專長，協助其他身心障礙者行銷商品，幫助自己、幫助別人、相互成長。
- 二、由於學員們來自桃園市的四面八方，本計畫首先透過前測，了解學員對電腦、手機、網路行銷等的使用熟悉度，透過此計畫的兼任助理，加強學員們對於電腦、手機、網路行銷等的使用熟悉度程度，強化學員基礎的中英打、PPT、Word、網際網路的基礎功夫。
- 三、透過本計畫聘請專業人士，包含學界、業界的專家，傳授專業行銷創意點子，教授如何撰寫商品文案，透過自己的能力，行銷自己或其他身心障礙者的商品，提升自身自食其力之能力。接續，教授學員透過網路行銷自己的商品，或是協助其他身障朋友行銷他們自製的商品。



- 四、透過實地參訪，讓身心障礙者了解實務上實際行銷創意點子，如何執行，商品如何行銷，強化故事行銷能力。
- 五、最後透過學員們實作作品競賽，激發學員們潛在能力，將此次所學實際運用在行銷商品，讓特殊群體的身障者有被注目到的機會，甚至將展現出有能力自食其力!自給自足!為此次學員增加另一專業技能。
- 六、本計畫課程聘請專業大學教授，以及曾經至大學演講的業界專家，進行學界與業界專家講座，同時間，感謝審議員寶貴建議，本計畫會盡全力邀請網路紅人，例:聖結石、蔡阿嘎等等，擔任業界專家講師，分享培育行銷創意點子之思考模式。
- 七、課程內容綱要說明如下:

目次	課程	內容
(一)	如何撰寫你的品牌故事?	許多理念(ideas)與善因(causes)可以被品牌化。如:非營利組織透過口號或某種象徵符號來宣示理念，如防治愛滋病(AIDS)的紅絲帶。品牌打造能將理念或善因賦予視覺化、具體化，以創造更高的價值。透過系統性的了解品牌價值，從品牌意涵、策略、忠誠度、知名度、聯想、品質來認識、建構、鞏固、知曉、想像、感受品牌價值，進而保障、擴增、經營自己的品牌，訓練學員撰寫好桃園市各行各業各障別人士的品牌故事。
(二)	如何透過Facebook行銷自我與自己的商品?	本單元首先會教授學員建立自己的Facebook，教授運用Facebook創業與如何建立獲利模式，根據坂本翔(2016)，Facebook行銷有以下3種優勢： 1. 「速報性」：能夠立即傳播出去，只要利用智慧型手機或電腦，就能隨時隨地發布訊息。 2. 「擴散性」：只要被「按讚」、「留言」或「分享」，就會在該名用戶的朋友間一個一個地擴散開來，而且這種擴散是透過「朋友」進行的，因此也有「資訊容易獲得信任」的優點。 3. 「效率性」：Facebook營業比傳統的營業活動更有效率，不僅打破傳統1人對1人（或1間公

司)的營業方式,可將資訊一對多地傳給所有與自己建立關係連結的用戶;另外,若是能鎖定目標發布資訊,還能快速吸引到對自己的商品或服務感興趣的用戶。

因此繼架設網站、部落格後,臉書成為新一代最受歡迎的網路商業經營模式。「Facebook 營運」分成4個階段介紹:

1. 「集客」:也就是增加你與 Facebook 用戶之間的關聯,此階段的目的是在於增加來按讚的粉絲與成為朋友。但不是把任何人都變為粉絲或朋友,而是要把「有可能購買自家商品或服務的潛在顧客」變成粉絲或朋友。而要如何集客,第一步就是如何設定「關於」裡的資料、個人檔案或大頭貼照,再教授具體的集客方法並實作練習。
2. 「教育」:就是在 Facebook 上「發文」,將自家商品或服務的存在與價值,灌輸到尚未產生需求的潛在顧客的記憶裡。等他們有需求時,就會想起你的商品或服務,才會形成銷售行為。因此,為了達到這個目的,除了發布貼文外,還要持續與這些潛在顧客交流。本單元課程除解說訣竅,還穿插許多小技巧與實例。
3. 「銷售」:當「集客」與「教育」將潛在顧客導向「銷售」階段時,這時商品要分成兩種:「前端商品」和「後端商品」。這兩種商品不論在價格或是定位上都有很大的不同,應用得宜,不但可以創下很高的成交率,還可長期為我們維繫與顧客間的往來。而可當做前端商品一部分的「活動」,也以貼文應用篇的方式進行介紹。
4. 「維持」:就是持續在 Facebook 上發文維繫關係,使顧客能一直記得自家商品或服務,等到有需求時自然就會回購,這個方式所花的成本

		往往會比培養新顧客少，但收益卻十分驚人。而介紹如何讓客人持續關注學員的臉書。
(三)	Google blogger 初階設計	教授學員如何透過一系列免費的 Google 系統，建立屬於自己商品專屬的部落格。行銷各行各業各障別人士的商品。
(四)	行銷商品文案內容撰寫技巧	你的廣告文案，讀者真的看得懂嗎？教授學員們透過行銷商品文案內容撰寫，明確知道誰是目標市場，目標市場消費者想要什麼，發展出一個能滿足目標市場的策略，並轉化成一種簡單清楚的效益承諾，更進一步轉化成難忘的視覺圖像與文字，提供給目標市場。具體作法為教學員下好的標題，領著消費者進購物天堂，抓對賣點，勸敗勸到心檻裡（讓消費者打從心中從想要購買，轉化成實際購買）！
(五)	激發您的行銷創意點子之思考模式	透過一系列經典的廣告，訓練學員，如何行銷創意思考，將各障別人士的商品轉化成明確的銷售目標，正確尋找目標市場，品牌承諾、品牌洞見、消費者觀點、消費者心動甜蜜點與實作練習。
(六)	如何透過手機 APP 銷售商品？	教授學員，如何申請、運用免費的手機 APP，來銷售各障別人士的商品，如：70 歲阿媽也會用的行動行銷利器-LINE@生活圈，LINE@這樣賣，什麼商品都好賣！
(七)	行銷商品拍攝技巧與實作	行銷商品拍攝技巧，將各障別人士的商品，拍出動人的一面，讓商品更吸睛！
(八)	顧客關係管理-我聽得見您的需求	如何做好顧客關係管理，增強顧客的回客率，讓「過客」一試成「主顧」，包含同時教授學員如何做初步的市場研究，讓學員的廣告文案成功一半，讓學員聽得見消費者真正的需求。
(九)	服務式行銷	產品本身的同質化，只能靠行銷力人的巧舌如簧，去不斷包裝故事，去渲染情節，給產品注入精神內涵，才能營造出差異化的品牌形象。 講故事確實能夠打動人心，但不容否認的是，

		<p>這個路徑會越來越難，世間能講好故事的高人並不多，再加上，在資訊大爆炸的環境下，消費者已經很難靜下心來接受與自己無關的信息。</p> <p>行銷力人不必再抓破腦子去想一些虛無縹緲的故事，一切的故事都來源於現實，何不讓消費者真真切切地感受下這個故事。這個故事就是，服務即行銷力，行銷力即服務力。未來的行銷力，會越來越多地與服務融合。</p> <p>透過服務式行銷，讓商品回歸到產品和服務，這是一種價值回歸的過程。通過實際的服務，讓消費者感到品牌的真心，回歸人心與人心的碰撞，這點永遠不會過時。服務的故事，永遠講不完。</p>
(十)	行銷商品財務規劃分析	<p>學員在行銷商品的過程中，需要明確財務規劃，訓練學員如何在有限的預算資源下，極大化行銷商品的效益。同時也教授商品的損益兩平分析等等。避免花了許多不應該花的預算。</p>
(十一)	E - D M 製作	<p>如何製作 E-DM，並傳授 15 種確保顧客瀏覽 E-DM 的技巧，配合之前的照片設計、文案撰寫，做出一個令人驚豔的 E-DM。</p>

本課程視與學員前測後，作對學員做最有用的調整。



圖一 本計畫學員學習流程圖

# 自食其力-身障福利夢想起飛- 培育行銷創意點子之思考模式



圖二 本計畫學員學習說明圖

## 玖、計畫期程

項目	期程(2017年)	說明
招募期與規劃期	4-6月	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 招募身心障礙者接受此計畫培訓。</li> <li>2. 協調最適培訓時間，讓學員可以兼顧工作與上課。</li> </ol>
培訓期	6-11月	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 培訓課程，提升專業技能，增加自食其力能力。</li> <li>2. 參訪，實際去看業界如何故事行銷自身商品。</li> </ol>
成果發表競賽	11-12月	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 成果發表。</li> <li>2. 舉辦行銷創意達人競賽。</li> </ol>

培訓時間說明	
日期	說明
6/3、6/10、6/17、 6/24、7/1、7/8、 7/15、7/22、7/29、 8/5、8/12、8/19、 8/26、9/2、9/9、 9/16、9/22、9/30、 10/14、10/21、 10/28、11/4、11/11、 11/18、11/25共25堂	由於配合政府一例一休政策，與考量各障別人士平日上班時間，所以目前課程規劃在每周六上課，時間為5個小時，因為怕各障別人士不容易久坐，原規劃為每週六上課6-7小時，所以預計每日課程為上午9:30-12:00，中午休息1小時，視學員情況可延長休息1.5小時，下午1:00-3:30。 課程為每周六9:30-16:30視學員情況斟酌時間，可延長休息時間。此計畫若學員學習過於勞累，亦可調整為上午10:00-12:00，下午1:00-3:00。
成果發表時間說明	
12/9	在成果發表時，會事先廣發邀請函，邀請各界地方媒體露出此成果發表。

#### 壹拾、預算經費概估

項目	用途	單價	數量	金額
鐘點費	1.學界專家講座	1,600	85 小時	136,000
	2.業界專家講座	1,600	40 小時	64,000
競賽獎金 獎牌	1.獎金(第 1、2、3 名各 5000、 3000、2000)佳作 12 名各 1000， 共 15 名	22,000	1 式	22,000
	2.獎盃、獎狀、木框	12,000	1 式	12,000
評審費	競賽評審費用	2,000	3 人	6,000
印刷費	招生 DM、講義、成果發表會海 報	30,000	1 式	30,000
場地費	教室租借	6,000	1 式	6,000

場地佈置費	成果發表	10,000	1 式	10,000
餐點費 (課程期間)	培訓學員 15 人、講師 1 人、輔導人員 5 人	80	21 人*25 次	42,000
餐點費 (成果發表)	結業式與競賽成果發表	80	120 人	9,600
租車費	參訪行程	15,000	1 次	15,000
保險費	培訓期間參與人員團保費用(實支實付)	1,500	21 人	31,500
輔導人員	經費核銷、學生學習輔導、報告撰寫、講座協助、佈置、器材準備，5 人*1 小時 160 元	160	125 小時*5 人	100,000
雜費	文具、郵資...等	15,900	1 式	15,900
<b>總計</b>				<b>500,000</b>

### 壹拾壹、預期成果

- 一、 此次培訓學員具備品牌故事撰寫能力。
- 二、 加強學員們對於電腦、手機、網路行銷等的使用熟悉度程度。
- 三、 學員具備運用 Facebook、Google Blogger、手機等網路行銷模式行銷商品能力。
- 四、 舉辦行銷創意達人競賽，增強學員行銷創意點子、品牌故事撰寫實作能力。
- 五、 未來將鼓勵身障者參加各項相關競賽，若有相關競賽資訊，將轉知給此計畫學員。