

學習歷程資料（學習準備建議方向）範本

以甄選入學為例

項目	資料內容	準備指引
1. 課程學習成果	(1) 專題實作及實習科目學習成果 (2) 其他課程學習(作品)成果	(a)請提供高中階段自己或分組製作，並經老師認證之課程學習成果或作品。 (b)成果作品重質不重量，不是數量越多越好。重視成果的歷程與反思；若為小組團體成果或作品，請務必敘明負責部分或個人貢獻。 將視主題是否創新、有趣、前衛，或內容是否創意、豐富、新思維、自我思維，妥適評分。

1. 課程學習成果：（以下若無證明書，可提供活動照片）

(1) 專題實作及實習科目學習成果。

例如專題實作「XXXX 商品的行銷策略、顧客滿意度與消費者行為分析」、「電子商務產業發展之研究—以 XXXX 為例」等等。

(2) 其他課程學習(作品)成果。

例如「手中的幸福(製作捧花)」、「XXX 專題報告」等等。

可參考如下範例：

show 出你的 shopping time—秀泰

投稿類別：商業類

篇名：show 出你的 shopping time—秀泰

作者：

■■■■■ 台中市嶺東高級中學 商業經營科二年甲班
■■■■■ 台中市嶺東高級中學 商業經營科二年甲班
■■■■■ 台中市嶺東高級中學 商業經營科二年甲班

指導老師：宋秀琴

壹、前言

一、研究動機：

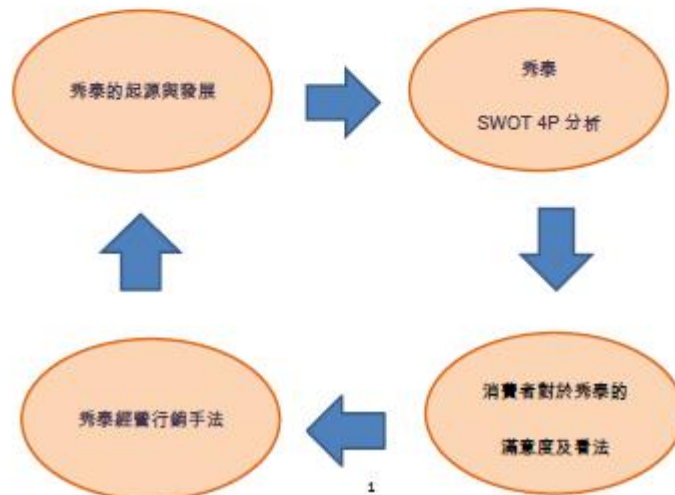
秀泰集團是以複合式的經營，近年來拚當影城龍頭，今年台中繼「台中秀泰廣場站前店」之後，開設第二座「秀泰影城台中文心店」。目前秀泰據點全台佔 12 座，但影城龍頭仍是威秀，秀泰集團總經理廖偉銘說，秀泰影城與商場在國內已做出口碑，下一步準備往海外拓展，因此，我們想了解秀泰的起源與經營方式。

二、研究目的

- (一) 秀泰起源與發展
- (二) 秀泰經營行銷手法
- (三) 秀泰的 SWOT、4P 分析
- (四) 消費者對於秀泰的滿意度及看法

三、研究方法

- (一) 文獻蒐集法：網路文章雜誌及網路上的資料加以整理，作為決策的資訊。
- (二) 問卷調查法：設計網路問卷調查
- (三) 實地觀察法：實地走訪台中秀泰。



貳、正文

(一) 起源與發展

2008 年，廖偉銘(現任秀泰集團總經理)，走在商場上突然冒出一個想法，如果他能將商場、電影院、ATT(連鎖購物餐廳、美食街)及 NEO19(以主題餐廳與健身娛樂為訴求的主題複合商場)併一起就好了。秀泰集團董事長廖治德，也就是廖偉銘的父親，在兩次會議後大力支持，廖偉銘憑藉著精準的財務試算，立過不少戰功。他的邏輯，正是所謂的 Peaks and Valleys(調節工作高低峰)。

然而，百貨業者們都在上演「品牌爭奪戰」，廖偉銘笑道，他深知，秀泰擅長的是讓消費者「體驗」，而非一般百貨公司講究的精準坪效和「購物」，當消費者衝著電影而來，他的最大籌碼，就是盡量把看電影前後的體驗時間拉長到極致。「比起百貨或商場，我們更像是一個 Entertainment Social Hub(娛樂社交的銜接點)。(註一)

(二) 秀泰經營行銷手法

秀泰採複合式經營，將電影院多加蓋一、兩層商場，秀泰複合經營模式做出口碑後，未來幾年增加二、三線空白市場據點，擴充市佔率，國內影城規模約 100 億元，其中威秀居市場龍頭，市占率近四成，原本居第三的秀泰影城在全台積極擴點下，去年首次超越二哥國賓影城，搶下逾二成市占，今年再添兩據點後，市占率可望提升至 25%，拉開與國賓的距離。(註二)

把秀泰生活定位為社區活動中心的廖偉銘認為：「客人只要待越久，消費機會越大，多 10 元、20 元也是錢啊！」正因為這個想法，秀泰將商品退居二線，更多的是體驗式的消費，「除了書店，像文心店就可以做指甲、健身、做 SPA，還得分成大堂、小堂的遊樂園。」

指著走道上供客人休息的座椅，廖偉銘說，要讓消費者感到舒服，沒有壓力，「現在的人逛了也不會買，所以我們要做出差異性。」他還發想出潮店快閃市集，取名「粉紅好萊塢」，將網路上的潮店變成實體店面，每 2 個月就更新一次，不只保持新鮮感，還成為網路打卡熱區，賺到免費宣傳。(註三)

(三) 秀泰的 SWOT、4P 分析

SWOT 分析

透過相關資料的整理找出秀泰廣場、影城的內部優勢(Strength)、劣勢(Weakness)、與 外部機會(Opportunity)、威脅(Threat)，其 SWOT 分析如下表：

S 優勢	W 劣勢
1. 轉型為複合式，拓展企業版圖 2. 影城據點佔居全台第二 3. 廣場、影城促銷活動多	1. 人才培育有待加強 2. 沒有太多用餐選擇 3. 電影廳的空間較小 4. 地處越來越沒落
O 機會	T 威脅
1. 擴展商店規模 2. 增加休閒、親子娛樂 3. 附近環境沒有影城	1. 影城競爭對手多 2. 近年來，水電價格上漲，使營業成本增加 3. 影城網路訂票手續費較貴，使其他影城優先被選擇

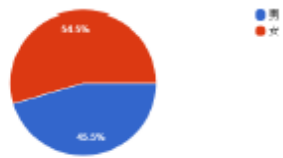
4P 分析

為了能更深入了解秀泰廣場、影城的行銷策略，我們分別從產品、價格、推廣、通路 的四個觀點，分析秀泰影城的 4P 分析，如下表：

4P 分析	
產品 (Produce)	化妝品、美髮用品、健康商品、保健食品、衛生用品、食品、日常雜貨、醫藥品。
價格 (Price)	商品大多為中高價位。 影城： 2D 電影：全票\$290、優待票\$250、早場票\$200、愛心票\$145 3D 電影：全票\$340、優待票\$310、早場票\$280、愛心票\$170
通路 (Place)	1. 進駐更多品牌 2. 網路訂票
促銷 (Promotion)	影城套票優惠、商品折價活動、信用卡優惠

(四) 消費者對於秀泰的滿意度及看法.

性別
50 題回應



圖一我們所看到做此問卷的女性占大多數

圖一

年齡
50 題回應



圖二我們所發現大多數為青少年

圖二

是否去過秀泰廣場
50 題回應

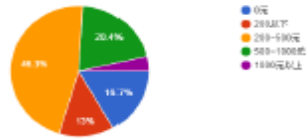


圖三四分之三的人都有去過秀泰廣場

圖三

show 出你的 shopping time—秀泰

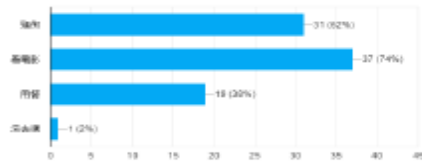
平均每次花費金額
04 財訊誌



圖四
秀泰整體大
多為合理價
格

圖四

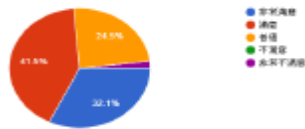
去秀泰的主要目的(可複選)
09 財訊誌



圖五
因為秀泰影
成為複合式
的商業型態
且大多為年
輕的消費者

圖五

對秀泰的滿意度
03 財訊誌



圖六
大部分的民
眾對秀泰的
都很滿意

圖六

肆、結論

對台中文心秀泰的建議:

1. 可增加各式各樣的異國料理
2. 增加大眾運輸系統，公車站牌可以多一點
3. 內部地圖的規畫動線須清楚一點
4. 許多專櫃都還沒開幕
5. 佔地區域有點小
6. 服務態度可加強

伍●引註資料

註一:商業周刊《第 1572 期》

註二:聯合新聞網《2018-05-11 經濟日報》

註三:<https://www.mirrormedia.mg/story/20180730fin001/>

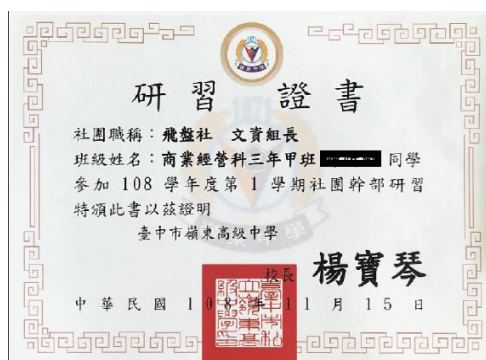
項目	資料內容	準備指引
2. 多元學習成就	<p>多元表現經驗、作品、獎證、成果、報告或多元表現綜整心得</p> <p>(以上項目無需全部具備，擇優呈現即可)</p>	<p>舉例：</p> <p>(a) 社團活動經驗：在社團活動中，學習和影響等。</p> <p>(b) 服務學習經驗：在服務過程中，體認與經驗等。</p> <p>(c) 擔任幹部經驗：在協助班級活動過程中，學習和成長等。</p> <p>(d) 參與證照檢定或競賽經驗：在高中學習階段，是否有參加檢定或競賽，出示成果。</p> <p>(e) 多元表現綜整心得：在高中學習階段，多元學習的反思與心得等。</p> <p>評量重點在於具體學習內容，參與活動數或獎證數非評量重點；倘無證明書，可提供活動照片或以標註本人的活動照片呈現活動或比賽成果。</p>

2. 多元學習成就：(以下若無證明書，可提供活動照片)

多元表現經驗、作品、獎證、成果、報告或多元表現綜整心得。

例如、「XX 社團參與幹部證明」、「XXX 社團表演」、「XXX 志工時數證明」、「參與 XX 結業證書」、「XXX 證照丙級」、「丙級 XXXX 檢定技術士證」、「XXX 參賽證明書」、「XXX 研習證明書」、「XXX 結業證明」、「XXX 能力測驗合格證明書」、「XXX 職類技術士證」、「XXX 類企業人才技能合格證明書」、「暑期 XX 營成果」、「XXX 競賽成果」、「XXX 研習營證明書」等等。

可參考如下範例：



(亦可以標註的活動照片呈現活動或比賽成果)




項目	資料內容	準備指引
3. 學習歷程自述	(1) 就讀動機 (2) 未來學習計畫與生涯規劃	(a) 我的就讀動機(以下擇要說明即可): i. 與本系連結(為了就讀本系, 你做了哪些準備? 請問你遇過最大的困難或挑戰是什麼? 如何解決或面對?) ii. 申請動機為何(請具體說明為什麼想要申請本系?) (b) 未來學習計畫與生涯規劃(畢業後的規劃[升學或就業]與相對應的準備?) 可採自傳書寫方式闡述報考動機、讀書計畫、生涯規劃; 將視就讀動機是否具體清楚、學習計畫是否完整清楚、生涯規畫是否完整清楚, 妥適評分。

3. 學習歷程自述：就讀動機、未來學習計畫與生涯規劃。

例如自傳闡述報考動機、讀書計畫、生涯規劃。

可參考如下範例：

個人簡歷

姓名	性別	出生年月日							
林○○○○	女	2001 年 10 月 12							
籍貫	住家地址								
台灣南投縣	○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○								
個性	電子信箱								
活潑、開朗	○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○								
<table border="1"> <tr> <td>國小</td> <td>國中</td> <td>高中</td> </tr> <tr> <td>和平國小</td> <td>中興國中</td> <td>竹山高中</td> </tr> </table>				國小	國中	高中	和平國小	中興國中	竹山高中
國小	國中	高中							
和平國小	中興國中	竹山高中							
社團參與									
(高一) 熱音社	(高二) 合唱團	(高三) 合唱團							
<table border="1"> <tr> <td>證照</td> <td>專長</td> <td>興趣</td> </tr> <tr> <td>商業能力檢定三級</td> <td>唱歌/合唱、讀英文</td> <td>彈吉他、編詞/曲、繪圖</td> </tr> </table>				證照	專長	興趣	商業能力檢定三級	唱歌/合唱、讀英文	彈吉他、編詞/曲、繪圖
證照	專長	興趣							
商業能力檢定三級	唱歌/合唱、讀英文	彈吉他、編詞/曲、繪圖							
競賽成績									
107 年校內英文合唱比賽第二名 107 學年度全國學生音樂比賽混聲合唱高中職團體組優等 107 學年度南投縣學生音樂比賽混聲組高中職團體組優等 108 學年度南投縣學生音樂比賽混聲組高中職團體組優等									

● 個人自傳

成長背景

我是[]，我住在南投縣集集鎮，父親[]，母親是家庭主婦，我不是獨生女，我還有兩個姊姊，在我很小的時候就都出去外面上課了，而我還有一個弟弟，目前就讀國中二年級。

從小父親因為工作常常不在家，只有母親陪著我的時間比較多，導致我很沒有安全感，因為我需要幫助時家裡沒有人能為我解答，而我也因為這樣學會自己做任何事情，為自己負責任。

學習之路

我的高中商科基礎沒有學得很好，一開始很挫折，覺得自己怎麼學都學不會，甚至連丙級檢定都沒有考過，但在高三上我和組員們投稿了全國中小學小論文比賽，獲得了甲等的成績，讓我獲得了信心，深知英文能力如果有好的商業知識做加持，可以有更好的表現，所以在距離畢業之前更加努力學習商科，有了成績上的進步。

專長與興趣

我的興趣是讀「英文」，跟老師學英文讓我覺得很興奮，具有挑戰性，也讓我願意跟老師尋求更多挑戰，例如：寫更多考卷、做更多英文聽力或是閱讀題目等等，至於空閒時間，我會聽音樂使自己放鬆心情，有時候我也會彈吉他，常常彈吉他彈到手受傷，甚至長繭，但是我還是不畏艱難持續練下去，因為我知道唯有堅持下去才能達成自己的目標。

未來展望

在未來四年中，我想要利用平常上課的時間補足一些在高中還沒學習到的知識，或是利用在學期間修習語言課程，使我的語文基礎更加深，也希望能夠參加校外實習，或是參與任何系上的活動。

讀書計畫

	願景	原因
近程目標 (開學前)	<p>若有機會錄取，我希望</p> <ul style="list-style-type: none"> 更增進自己的英文能力 加強管理學、經濟學這類商業必修科目的相關知識 	<p>因為</p> <p>→ 英文對未來的國際溝通是很有幫助的</p> <p>→ 有助於提升課業以及學習課程的效率</p>
中程目標 (大一~大四)	大一~大二	
	<ul style="list-style-type: none"> 加強英文口說能力 熟悉課程內容，同時搭配預習之後的課程進度 	<p>→ 對於之後出社會工作與外商溝通有好處</p> <p>→ 隨時對課程進度保持著警戒心可以讓課程進行得更順利</p>

	<ul style="list-style-type: none"> 參加各種學校的活動與社團 	→ 加強人際關係，讓自己能更加融入人群
	大三~大四	
	<ul style="list-style-type: none"> 開始籌畫畢業專題 參加校外實習 考取證照(TOEIC、國際貿易乙/丙級證照) 	→ 以備將來加強內容表達 → 讓自己在大學端學習到的能靈活地在商場上表現 → 為將來的就業做準備
遠程目標 (畢業後)	<ul style="list-style-type: none"> 出國 準備考取研究所 	→ 擴增自己對世界的視野 → 加強自身專業能力