

企劃金典獎



台中 EMC 公關企劃組

目錄

壹、	目標設定初衷.....	3
貳、	目標及執行重點(&經歷後所做的調整).....	3
參、	執行策略及計畫.....	3
肆、	成果效益.....	4
伍、	自我評語與檢討.....	15

壹、目標設定初衷

上了大學，上課自由，不像高中時期團體生活，相較之下較欠缺人際互動能力，但若想於陌生環境中穩定，則必須對此有高度熟悉。

因此我們希望透過活動讓學員和學員/志工之間有所連結，進而使他們更加喜歡 ATC 環境，並感到親切自在，以期獲得最佳學習品質及成效。

「18 屆公企願景:成為學員為我們活動而來 ATC 的團隊」

貳、目標及執行重點(&經歷後所做的調整)

18 屆公企組年度目標

- 舉辦 3 個中大型的活動
調整:中大型活動籌辦期長，期盼效果不彰，故更動為小型活動一個
月一次。
- 滿意度達 85%以上

參、執行策略及計畫

- 每個月舉辦一次小型活動

起源	參考服管組的問卷資料得知:學員們來上課除了學習以外,亦想要多認識其他學員,但在 ATC 上課現場卻較少彼此交流互動之機會。
方針	透過增加公企組舉辦活動的次數,以提升學員們的參與率,達到最佳交流效益。 故我們將想法與實際執行,藉由網路平台:ATC club,作為推廣的重要管道。 ↓延伸(ATC club)

➤ ATC club 網路宣傳

平台內容	有來到台中 ATC 現場之學員平台 (會定期宣傳平台，讓新學員陸續加入)
方針	藉由假日服務推廣活動&ATC club 平台 宣傳，強調活動皆於此處更新，以達到 提升活動曝光率和平台關注度。

➤ 後續計畫

4 月活動	<p>● 烘焙 Minecraft(手做類)</p> <p>活動後問卷分析，手做類活動 100%的人喜歡，所以再次舉辦，藉由一起做進行交流互動。</p> <p>時間:2017/04/22 13:00~17:00</p> <p>地點:東海大學</p> <p>※完成企劃執行中</p>
5 月活動	<p>● 極限運動 跑酷去(運動類)</p> <p>運動是生活動重要的一環，重視程度因人而異，藉由活動讓有興趣的、找機會的、需要人陪的人一起動一動。(跑酷是特別的運動，增加深度和趣味)</p> <p>※企劃撰寫中</p>

➤ 後續追蹤

執行方法	在活動後 1~2 個月後，以問卷和電話訪問的方式，了解學員在活動後的收穫和後續在 ATC 上課的感受度，是否達到我們願景。
------	---

肆、成果效益

DIY 手做餅乾				
活動地點	東海大學宿舍廚房			
活動日期	2017/01/24			
參與人員	ATC 學員：13 人、EMC 志工：2 人			
活動成效	一、活動參與率			
	預期報名人數	實際報名人數	實際參加人數	活動參加率
	10 人	15 人	15 人	100%

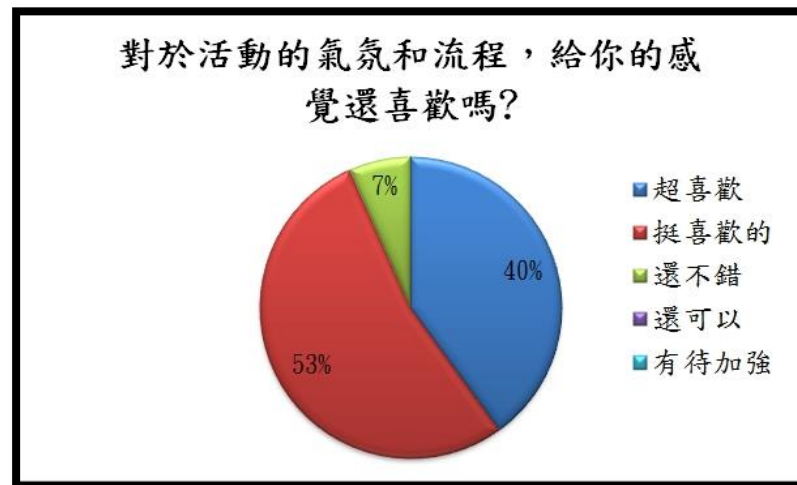
二、活動盈餘

收入				支出			
項目	價格	人數	總數	項目	價格	數量	總數
報名費	50 元	15 人	750 元	材料	338 元	整體	338 元
				回饋問卷	1 元	12 張	12 元
				細流	1 元	6 張	6 元
合計	750 元			合計	356 元		
盈餘	394 元						

三、活動目標達成率

	目標	實際狀況	目標達成率
1	參加人數不含公企組組員達 10 人	15 人	150%
2	整體活動滿意度達 85%以上	87%	100%

四、滿意度來源

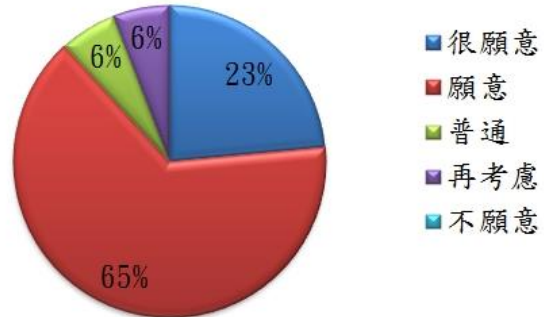


$$\ast(6\ast 100+8\ast 80+1\ast 60)/15\div 87\%$$

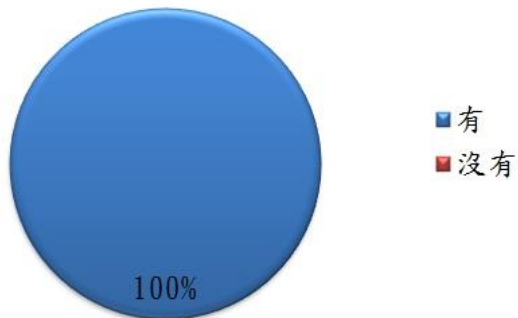
五、成效追蹤問卷



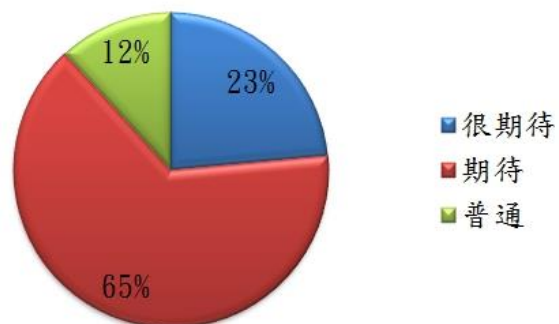
如果下次志工再次舉辦活動，會不會想再參加呢？



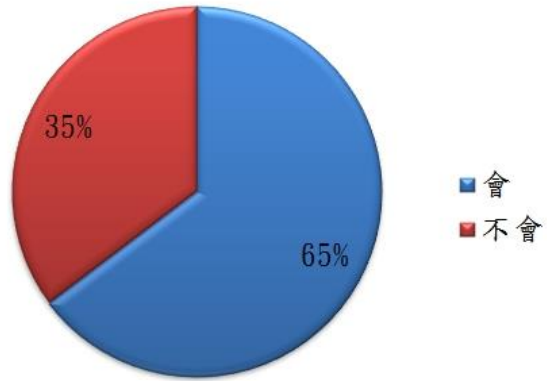
參加完活動後，是否有多認識到其他ATC學員或是志工？



活動後，會不會期待ATC club的活動資訊？

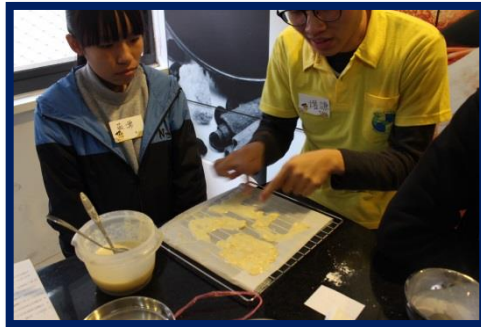


參加活動後，是否會想多了解志工呢？



※追蹤活動後的成效狀況，進一步關心(售後服務)

活動剪影

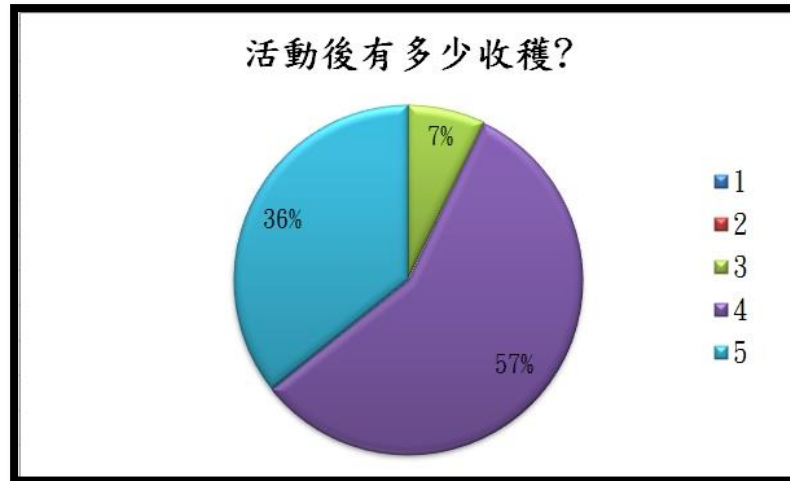




現金流 桌遊聚會

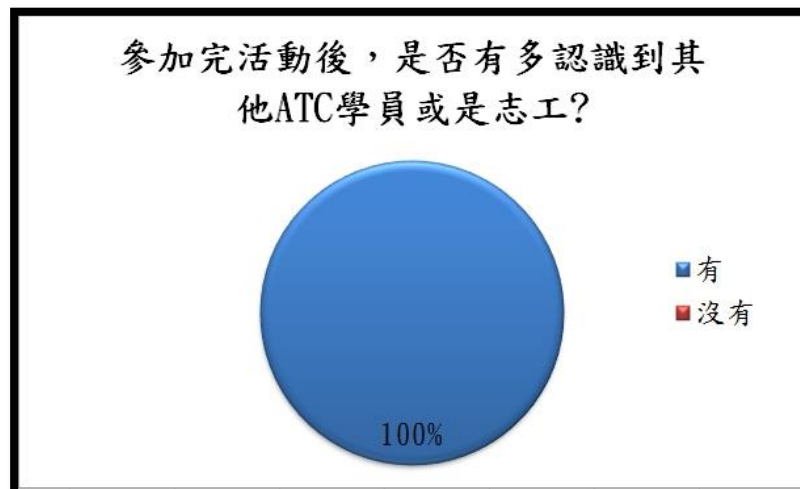
活動地點	台中辦公室							
活動日期	2017/03/05							
參與人員	ATC 學員：13 人、 EMC 志工：1 人							
活動成效	一、活動參與率							
	預期報名人數		實際報名人數		實際參加人數		活動參加率	
	12 人		16 人		14 人		88%	
	二、活動盈餘							
	收入				支出			
	項目	數量	單價	小計	項目	數量	單價	小計
	報名費	14	50	700	影印費	2	9	18
	/				桶裝水	44	1	44
					點心	364	1	364
					紅茶	40	1	40
海報	17	1	17					
合計	700 元			合計	503 元			
盈餘	197 元							
三、活動目標達成率								
	目標	實際狀況		目標達成率				
1	預估參與人數 12 人	14 人		117%				
2	活動滿意度達 85%	87%		100%				

四、滿意度來源

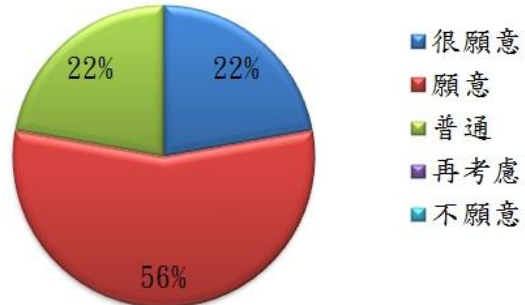


$$\ast(5\ast 100+8\ast 80+1\ast 60)/14\approx 86\%$$

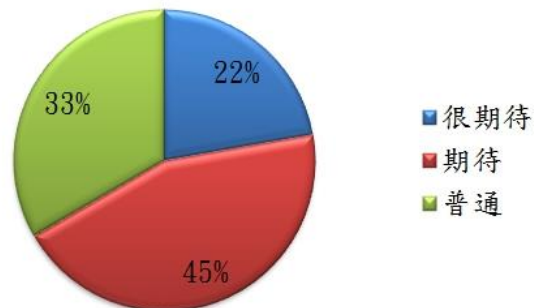
五、成效追蹤問卷



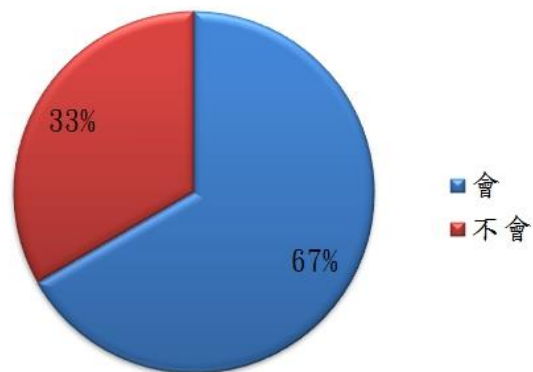
如果下次志工再次舉辦活動，會不會想再參加呢？



活動後，會不會期待ATC club的活動資訊？



參加活動後，是否會想多了解志工呢？



※追蹤活動後的成效狀況，進一步關心(售後服務)

活動剪影

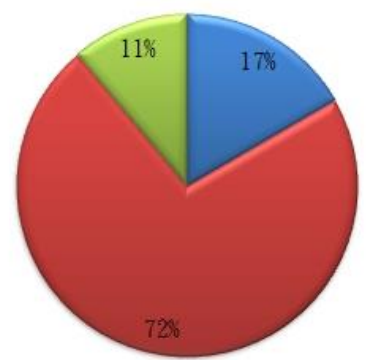


決戰黑市

活動地點 東海大學社科院

活動日期 2016/07/24

參與人員 ATC 學員:11 人、大專生:8 人、EMC 志工:1 人

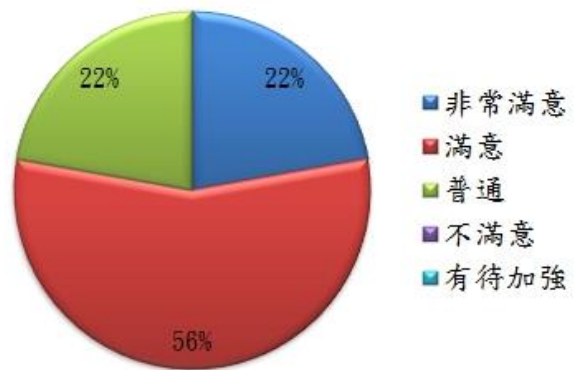
活動成效	一、活動參與率							
	預期報名人數		實際報名人數		實際參加人數		活動參加率	
	30 人		21 人		18 人		86%	
	二、活動盈餘							
	收入				支出			
	項目	數量	單價	小計	項目	數量	單價	小計
	報名費 (學員)	12 人	130	1560	午餐費	26	60	1560
	報名費 (非學員)	8 人	150	1200	道具費	整體	367	367
					影印費	整體	240	240
					保險費	18	26	468
				獎品	1 份	69	69	
合計		2760 元		合計		2704 元		
盈餘		56 元						
三、活動目標達成率								
目標	實際狀況			目標達成率				
1	預估參與人數 30 人			18 人			60%	
2	活動滿意度達 85%			83%			97%	
四、回饋								
<div style="border: 2px solid black; padding: 10px;"> <p style="text-align: center; font-weight: bold;">對於活動的滿意程度?</p>  <div style="display: flex; justify-content: flex-end; margin-top: 10px;"> <ul style="list-style-type: none"> ■ 非常滿意 ■ 滿意 ■ 普通 ■ 不滿意 ■ 有待加強 </div> </div>								
$\ast (3 \cdot 100 + 13 \cdot 80 + 2 \cdot 60) / 18 \div 81\%$								

對於現場服務的滿意程度?



$$\ast(12\ast 100+6\ast 80)/18\approx 93\%$$

對於活動場地的滿意程度?



$$\ast(4\ast 100+10\ast 80+4\ast 60)/18\approx 80\%$$

活動剪影







※偏離最重要的方向，活動成功但活動後成效不佳(檢討處改進↓)

伍、自我評語與檢討

一、我們能得獎的原因

➤ 針對核心的問題

人可以邁向成功的因素，往往是團隊合作、溝通能力……，也可以說是「待人處事」的能力。ATC 這個平台的重點就是可以學習到這些教科書不會教的能力，而這麼棒的地方當然要讓更多人熱愛這裡，並把這裡分享出去。

人會熱愛一個地方，最大的原因往往是「環境熟悉度」&「人的相處」，而我們看見了這個關鍵。然後以活動為媒介做重點執行(熟悉身旁學員&志工)，讓學員對 ATC 這個環境可以增加熟悉度和並拓展人脈。

※ 資深學員多了朋友增加喜愛度，青澀學員多了朋友增加熟悉度進而喜愛。

二、可以做更好的地方

➤ 願景的重要性

做每個專案、活動以願景的方向出發，才能真的檢視出我們的不足!我們一開始陷入「要辦個大活動」、「要像學長姐們的活動一樣厲害」…等，背馳了我們的願景，得到的檢視、改進都偏向表面，並非是內容上的精進，所以往往換湯不換藥，以致重蹈覆轍。

重新檢視我們的願景後，我們在每次的活動中加入新的元素，改變並增加活動的趣味，一步一步向前邁進!