

獎項名稱	<input type="checkbox"/> 服務金典獎 <input type="checkbox"/> 招訓金典獎 <input checked="" type="checkbox"/> 制度金典獎 <input type="checkbox"/> 創新金典獎										
地區	台北地區	組織	<input checked="" type="checkbox"/> EMC <input type="checkbox"/> BEST								
組別	公關企劃組	組長	葉洳君								
正式志工人數	6 人	實習志工人數	4 人								
整體現況分析	<p>從 14 屆到 15 屆，遇到最大的困難點就是「傳承」。因為大多數的舊志工離退，使得許多檔案都需透過學長姊才能得到，也因為感受到此不方便性，期望從本屆開始，做好傳承平台，使日後的公關企劃組夥伴能夠更快進入軌道，也可避免同樣的問題一再發生。此外，也希望透過本屆之努力，讓日後的活動品質能更加提升，也藉此將中華民國大專生涯發展協會的名聲，打得更響亮，實踐我們的願景 - 讓別人驚嘆我們來自大專生涯發展協會。</p>										
【考核】提案比賽											
專案動機	<p>一、問題描述：大多數公關企劃組內，比較資深的志工皆離退，加上 131 期志工剛進入協會，有嚴重的斷層，因此透過此活動能夠加速新夥伴的成長。</p> <p>二、專案動機：藉由提案比賽，讓 131 期志工能實際從發想、企劃再到執行，除了訓練 131 期志工的企劃及簡報的能力之外，透過競賽的方式，使其能有快速的成長與經驗的累積。</p>										
內容概述	<p>一、實際執行方式：給 131 期夥伴共同的方向 - 創新，藉此除了可以讓我們的活動更加創新之外，也能夠達到我們的主要目標，讓 131 期的夥伴在最短的時間之內，實際做專案，累積經驗。</p>										
實行效益	<p>一、執行成果</p> <ol style="list-style-type: none"> 時間：2013 年 7 月 16 日(二)14:00~16:00 執行進度：100% 參與人數：5 人(含 2 位評審) <p>二、量化數據</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>滿意/同意度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. 我覺得提案比賽對我來說有很大的成長？</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>2. 我在這次提案比賽當中了解如何辦一個活動？</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>3. 我覺得日後可以多舉辦提案比賽？</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table> <p>三、實際效益</p> <ol style="list-style-type: none"> 夥伴認為此次提案比賽對企劃、簡報與口語表達等能力檢視有所幫助：100% 整體活動滿意度：100% 			項目	滿意/同意度	1. 我覺得提案比賽對我來說有很大的成長？	100%	2. 我在這次提案比賽當中了解如何辦一個活動？	100%	3. 我覺得日後可以多舉辦提案比賽？	100%
項目	滿意/同意度										
1. 我覺得提案比賽對我來說有很大的成長？	100%										
2. 我在這次提案比賽當中了解如何辦一個活動？	100%										
3. 我覺得日後可以多舉辦提案比賽？	100%										

【行政與傳承】公企小小兵雲端硬碟

專案動機	<p>一、問題描述：傳承，是 15 屆遇到很大的問題。每當夥伴想參考過去的資料時，卻常常發現不知道該如何找，甚至不知道該跟誰拿，因此而造成時間上的成本，需要等待學長姐回覆，有時也會造成學長姐的困擾。</p> <p>二、專案動機：藉由成立一個公企小小兵雲端硬碟，透過網路便利性，將檔案傳承下去，也使檔案的統整更加便利。若日後夥伴有需要搜尋或參考過去的資料，就可以透過此平台。另外，不只可以使用其雲端硬碟來進行統整檔案與傳承，更可在日後使用此帳號，做為對外的公開 email，寄發給學員的行前通知信等。</p>
內容概述	<p>一、實際執行方式—雲端硬碟平台</p>  <p>The screenshot displays a web interface for a cloud storage platform. On the left, there is a sidebar titled '我的雲端硬碟' (My Cloud Drive) with a '建立' (Create) button and an upload icon. Below it, a tree view shows folders: '1 組會' (1 Group Meeting) containing '知識分享' (Knowledge Sharing), '會議流程' (Meeting Process), and '會議紀錄' (Meeting Minutes); '2 創新活動' (2 Innovation Activities) with sub-items like '102.11.23 YA 誕老人服務您' and '102.11.30 抬腳做公益 把愛傳出去'; '3 企業參訪' (3 Company Visits) with '102.09.04 台北捷運公司' and '103.02.14 遊戲橘子'; '4 教育訓練' (4 Education/Training) with '102.09.18 企劃教育訓練 沈頤助教', '102.11.24 口語表達教育訓練 邱建智(才)', and '103.02.12 拉贊助教育訓練 蘇唯仁老師'; '5 其他活動' (5 Other Activities) with '103.01.18~19 企劃提案比賽 台中二日' and '103.06.01 音樂會'; and '6 公企特派日' (6 Public Enterprise Special Day) with '點數表' (Points Table). On the right, a table titled '我的雲端硬碟' lists items with checkboxes, stars, and owners. The items are: '1.組會' (owner: 我), '2.創新活動' (owner: 我), '3.企業參訪' (owner: 我), '4.教育訓練' (owner: 我), '5.其他活動' (owner: 我), '6.公企特派日' (owner: 我), '點數表' (owner: 我), and '使用規則' (owner: 我).</p>
實行效益	<p>一、執行成果</p> <ol style="list-style-type: none">1. 成立時間：2014 年 2 月 13 日(四)2. 執行進度：75% (陸續將檔案整理上傳中) <p>二、實際效益</p> <p>夥伴覺得對日後傳承有很大的幫助：100%</p>

【傳承】公企傳承手冊 - 公企手冊與專案傳承手冊

專案動機

一、**問題描述**：公關企劃組之共同方向，須由對組織、活動內容、活動計畫、基本規定等具有共識下，才得以一起規劃、突破、創新更多豐富與吸引人的活動，所以對於組織的了解，為新人進入組織時的首要且極為重要之課題。

二、**專案動機**：傳承手冊主要對於在組內所能學習之事項、每月例行事項、交流平台運作、組會注意事項、活動組織與職掌等，皆有詳細之說明。手冊的作用是在於傳承有意義的經驗，讓剛進入公關企劃組，對於組上尚無概念之新夥伴，能擁有對組織的基本概念，讓新夥伴在組織之心態與事務上都能夠更容易上手，更讓組上較資深的夥伴有提醒作用、對新夥伴有指導方向，成為組上共同之「默契」，而非訂定規則要求夥伴制式化的遵守。希望未來組上的夥伴能善用此手冊，並用心感受此手冊的傳承意義和價值，讓公關企劃組的夥伴不論是在「共同默契」或是「組織事務」上都能夠精益求精，讓未來組織之發展，建立良好之基礎。

內容概述

一、**實際執行成果**



目 錄

壹、前言	4
貳、組織	5
參、事項管理	6
一、教育力	6
二、硬實力	6
肆、每月事項	9
一、每月一次	9
二、假日服務據點	9
三、點數表	10
四、每月事項整理表	11
肆、時間規劃	12
一、組織時間	12
二、會議時間	13
三、活動時間	13
伍、交流平台	14
一、內部聯繫平台	14
二、對外聯繫平台	15
陸、組會事項	16
一、組會之前	16
二、組會當下	17
三、組會之後	18
柒、活動組織	19
一、組織類型	19
二、各職位負責事項	20
捌、活動大綱	23
一、展覽計畫	23
二、講座會	23
三、企業參訪	24
四、迎新茶會	24
五、聚餐	25
六、教育訓練	25
七、特殊活動	26
Organization of Public Relationships Planning	27



實行效益

一、**執行成果**

1. 時間：2014年3月31日(一)
2. 執行進度：**100%**

二、**量化數據**

項目	同意度
1. 讓我更了解公關企劃組在做什麼？	100%
2. 讓我更清楚知道未來在公關企劃組該怎麼規劃？	100%
3. 讓我更清楚各職位的職責？	75%
4. 對於如何舉辦活動有更進一步的認識？	75%
5. 有傳承手冊和沒有傳承手冊，對我的影響度很大？	100%

二、**結論**

【可得知，傳承手冊是非常重要且必要的】

【傳承】企業參訪—台北捷運之旅

專案動機

- 一、**問題描述**：捷運帶給我們許多的便利，但是在享受這些便利的同時，我們還有滿滿的好奇心想要一探究竟。
- 二、**專案動機**：每到寒暑假，公關企劃組會舉辦企業參訪，除了傳承之外，我們也不斷創新，接洽不同產業的企業。而現今大學生較缺乏實際與企業接觸的機會，藉企業參訪讓學員們進一步了解貼近生活的企業-台北捷運公司，可以預先探索有關於就職方面的資訊。透過這次的企業參訪，讓更多夥伴知道我們幾乎每天使用的交通工具—捷運背後的故事。

內容概述

- 一、**實際執行**：第一次踏進貼有禁止進入的台北捷運公司，看到未來規劃的捷運路線圖，也看到台北捷運公司監督的地方，每個員工都戰戰兢兢地盯著螢幕，監控整個捷運的運行過程。後來我們還到了北投維修廠，那裏是讓捷運休息的地方，也是讓捷運車廂整頓後，煥然一新出發的地方。這天，我們一行人看到了許多捷運的奧秘。
- 二、**當天活動照片**



實行效益

- 一、**執行成果**
 1. 時間：2013年9月4日(三)13:00~17:00
 2. 執行進度：**100%**
 3. 參與人數：**52人**(目標25人，達成率**100%**)
- 二、**量化數據**

項目	滿意度
1. 活動時間安排	100%
2. 內容規劃	100%
3. 團康活動	100%
4. 對企業了解的程度	100%

【傳承】企業參訪—遊戲橘子

專案動機	<p>一、問題描述：近幾年來，遊戲產業在不知不覺中大幅度的占據人們生活，許多人們視遊戲為紓解壓力的一種管道，但是究竟遊戲產業是如何運作的呢？</p> <p>二、專案動機：企業參訪一直是公關企劃組每年寒暑假會固定舉辦的活動，希望能讓參與活動之學員與企業互動、交流，體驗不同企業之文化和經營理念。期望透過這次的企業參訪，幫助大學生能了解遊戲產業為何如此盛行，並且增加大學生對該產業的認識，達到我們能夠更早與企業接軌，實際了解企業內部的運作模式。</p>
------	--

內容概述	<p>一、實際執行方式：一進入遊戲橘子，映入眼簾的是「歡迎大專生涯發展協會」出現在電視牆上，讓我們看見企業對我們的重視，以及對於小細節的注重。陸陸續續參觀了品牌館、橘子熊、普橘島、創意部等地方，每個部門都有屬於他們的特色，橫跨十四到十八樓的遊戲橘子，雖然部門分得非常詳細，但每位員工的情誼非常深厚，接待員除了向我們一一介紹公司內部的運作之外，也跟我們分享到遊戲橘子實習或工作，會注重什麼等，最後的Q&A，也讓許多夥伴更了解該企業。</p> <p>二、當天活動照片</p> 
------	---

實行效益	<p>一、執行成果</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 時間：2014年2月14日(五)13:00~17:00 2. 執行進度：100% 3. 參與人數：30人(目標30人，達成率100%) (由於企業有設限人數，此人數不包含工作人員) <p>二、量化數據</p> <table border="1" data-bbox="331 1765 951 2004"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>滿意度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. 活動宣傳</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>2. 時間安排</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>3. 小隊輔</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>4. 對企業了解的程度</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table>	項目	滿意度	1. 活動宣傳	100%	2. 時間安排	100%	3. 小隊輔	100%	4. 對企業了解的程度	100%
項目	滿意度										
1. 活動宣傳	100%										
2. 時間安排	100%										
3. 小隊輔	100%										
4. 對企業了解的程度	100%										

【傳承】企劃教育訓練

專案動機

- 一、**問題描述**：因為目前的志工多為新夥伴，故透過一連串的教育訓練，讓新夥伴可以更快了解怎麼寫企劃，再加上企劃不管是在現在志工組織內，或是未來出社會，都是非常必要與需要的能力之一。
- 二、**專案動機**：這次的教育訓練是除了楊智為老師的協會發展與願景之外，第一次和 BEST 合作舉辦，活動過程中，將 EMC 與 BEST 的夥伴分開在不同的組別當中，使彼此有所交集。透過這次的教育訓練，讓夥伴能夠了解企劃書的撰寫與實際演練，使其更了解如何撰寫企劃。

內容概述

- 一、**實際執行方式**：上半場，由講師授課的方式，告訴大家企劃是什麼，以及在企劃書當中，需要涵蓋哪些內容。下半場，則是給予大家實作的經驗，並實際給予舞台，上台報告自己的企劃內容，再交由台下的夥伴與講師，告訴他還遺漏了什麼？如此一來，便可以在不斷提醒當中，了解如何寫企劃。
- 二、**當天活動照片**



實行效益

- 一、**執行成果**
 1. 時間：2014/9/18(三)19:00~22:00
 2. 執行進度：**100%**
 3. 參與人數：**38 人**(目標 20 人，達成率 **100%**)
- 二、**量化數據**

項目	滿意度
1. 講課內容	100%
2. 實際操作	100%
- 三、**實際效益**

對於企劃有更深的認識：**100%**

【傳承】口語表達教育訓練

專案動機

- 一、**問題描述**：許多夥伴都希望自己有一天能夠侃侃而談，而公關企劃組也常常在舉辦活動時，需要當主持人或是帶領團康，然而，並不是每個人都那麼擅長口語表達。
- 二、**專案動機**：希望藉由這次的教育訓練，解決夥伴在口語表達上所遇到的困難和問題，使夥伴在台上表達更不容易怯場，增加自己在台上的穩健度！

內容概述

- 一、**實際執行方式**：老師用問題和團康的方式，告訴我們什麼是口語表達，以及平常我們可以如何訓練自己的口語表達，例如透過念繞口令的方式，讓自己的口齒更加清晰等。整堂課充滿了歡笑聲，讓大家在快樂中學習。
- 二、**當天活動照片**



實行效益

一、執行成果

1. 時間：2013年11月24日(日)18:00~21:00
2. 執行進度：**100%**
3. 參與人數：**14人**(目標15人，達成率**93%**)

二、量化數據

項目	滿意度
1. 時間安排	100%
2. 內容規劃	100%
3. 符合自己需求	100%
4. 整體表現	100%

三、實際效益

這堂課對我來說幫助很大：**100%**

【傳承】拉贊教育訓練

專案動機

- 一、**問題描述**：為因應之後陸續籌辦運動會、音樂會等大型專案，需要拉贊技巧，而大部分夥伴普遍對拉贊助沒有相關經驗，因此，即使知道要去找贊助商，但夥伴仍不太清楚該怎麼做。
- 二、**專案動機**：透過本次教育訓練，除了理論之外，再加上實作的經驗，讓夥伴更明確知道跑贊助的意義與重點，特開辦此教育訓練，希望能藉由講師分享自身經歷，讓夥伴們對於拉贊助有基礎概念，並在之後能夠實用在專案上面。

內容概述

- 一、**實際執行方式**：當天活動分為上下午，早上老師先用簡報分享，並透過問答的方式讓大家去了解何謂企劃與撰寫，最後才是何謂公關贊助。之後老師分享了許多自己在學期間，實際去拉贊助的經驗，不要把自己的角色定位成向別人求助，而是利益交換，重點是以”誠”帶人，創造雙方互利的局面。而在下午時，老是更讓我們分組競賽直接對某些產品進行行銷，參賽者是我們，評分者也是我們，在這過程中老師讓我們嘗試分析產品的優勢，比較對方的劣勢，如何把劣勢轉為優勢，並且去包裝我們的產品，好抓住顧客的心，真的是很實用的一堂教育訓練。
- 二、**當天活動照片**



一、執行成果

1. 時間：2014年2月13日(四)9:00~16:00
2. 執行進度：**100%**
3. 參與人數：**21人**(目標20人，達成率**100%**)

二、量化數據

項目	滿意度
1. 活動內容	100%
2. 時間規劃	100%
3. 講師表現	100%
4. 工作人員	100%
5. 講師表現	100%

三、實際效益

1. 藉由這次的教育訓練，讓夥伴對於拉贊助更加了解，也不再那麼害怕：**90%**
2. 放肆築夢聯合公益音樂會目前拉贊金額：**30900元**
(目前有**十位**夥伴參與拉贊，皆利用課餘時間就近拉贊助)

實行效益

放肆築夢聯合公益音樂會							
日期	贊助單位	贊助金額	負責人	節稅收據	地區	備註	拉贊總金額
2014.03.01	Mix Coffee & Tea	300	楊心慧		古亭		30900
2014.03.02	振撼力體育用品有限公司	500	樂子毓	V	淡水		
	安迪艾倫咖啡小館	500	樂子毓	V	淡水		
	翌銘工程行	500	樂子毓	V	淡水		
	陳蔡阿照	100	樂子毓		淡水		
	募款	200	樂子毓		淡水		
2014.03.03	鑫隆銀樓	200	樂子毓	V	淡水		
	永和豆漿	300	楊心慧		三峽		
	四海遊龍	4000	楊心慧	V	三峽		
2014.03.04	台鹽生技三峽店	500	巫貞儀	V	三峽		
	臻愛皮飾	200	巫貞儀		三峽		
	台華窯大器品味館	100	巫貞儀		三峽		
	倚翠精品服飾	500	巫貞儀		三峽		
	帕帕館(服飾店)	100	巫貞儀		三峽		
	DoubleA 圖文數位影印	1000	楊心慧		三峽		
2014.03.06	海草商行	200	林佳瑩		師大商圈		
	信信藥局	200	巫貞儀		師大商圈		
	秀石軒	200	巫貞儀		師大商圈		
2014.03.08	八方雲集	500	林嘉仁	V	景安		
	尚昌10元店	200	林嘉仁		景安		

四、結論

透過老師的分享，讓夥伴們對拉贊助更了解，但畢竟還是沒有經驗，所以還是會有一點害怕，所以需要有人先起步，帶領大家去嘗試。

附件

感謝評審耐心地看完。

評審評語