



原味探索—第一屆 交大商場英雄爭霸賽觀賽心得  
文 / 圖·蕭宸婕



透過粉絲專頁觀賽，特別留意到參賽團隊之一「原味探索」比賽中的學習與營運概況（9/25—10/9）。

可以看到原先這一組討論準備了簡報後，發現原來不只要注重商品的質量，更重要的是面對客戶提案時，需要注意許多細節和介紹時的小技巧。開始思考如何從客戶的角度，透過拜訪客戶，了解和盡力滿足他們的需求，致力追求行銷的核心精神——「以人為本」，甚至說服系上老師讓他們去在職專班推廣宣傳。

之後展開一系列行銷推廣行動。「原味探索」先針對客群之一秘書客戶，展開拜訪邀約，配合專案管理的概念，看到這隊如何展開組織分工，設定目標追蹤與檢討、增加廠商聯絡名單和尋找潛在客戶、粉專經營逐步修正等等的策略。不僅粉絲團經營開始有一些客戶回饋按讚數提高，也從秘書客戶得到的回饋與反應中，再修正與精進行銷和宣傳的策略。

相信這隊表現每週會越來越好，我們也在這隊身上看到很大的改變，和他們行動力執行所帶來的正面回應。

交大商場英雄爭霸賽不只是各隊參賽團隊有所成長，觀賽者也能從中學習到很多值得省思的地方。以下引述一位觀賽者的心得：

「爭霸賽擂台不單只是一場比賽，它還是一個夢想實現的推手。

追蹤粉絲專頁已有兩星期，在平台上我看到許多為實現夢想不斷努力的奮鬥者，很多隊伍的想法都非常有創意，你們希望創造幸福、改變世界。從零開始策略活動並不簡單，當中跌跌撞撞的過程很漫長，但是從活動成果分享中，看到你們都很努力，毫不馬虎，而且都很有創意，活動後更會細心檢討，發現團隊的不足之處時，非常積極地尋求解決方法並付諸實行。

很多時候，在發想的階段往往會認為目標很容易達到，於是一開始就低估了活動達標的難度，把夢想訂的很高很遠，成效理所當然地不如預期。『魔鬼藏在細節裡』是我從許多隊伍失敗的經驗中感悟到的，在規劃時要多花一點時間去思考各種可能出現的問題，最後要得到客戶的認同並購買，除了你的商品要吸引外，還有什麼因素？這個答案我從各位的文章中大致上得到答案：要從客戶的角度出發。行銷時，產品、價格是初賽，服務才是決賽，真正成敗的關鍵在於能否觸動顧客的心弦，進而與顧客產生心靈的共鳴。

從你們身上，我感受到無限的熱情，看到許多堅持不懈的心，也慢慢地開始看到成果。你們所付出的，無論多或少，大家都看得見。現在各隊伍都處於起步階段，得到『小成功』的請繼續加油，還未看到曙光的也不要灰心，『龜兔賽跑』的故事很多時候就發生在現實中。未來有多少收穫，就取決於在剩下日子裡你付出多少。各位加油！期待你們帶來的更多驚喜。」 By Cindy

期待看到交大商場英雄爭霸賽各隊參賽團隊有更多成長與體會，讓觀賽的我們看到你們的努力、汗水與用心的付出。

