

檔 號：

保存年限：

朝陽科技大學 函

機關地址：41349 台中市霧峰區吉峰東路
168號

承辦人：劉麗菁

電話：04-23323000 #分機7071

傳真：04-23390072

電子郵件：marketing@cyut.edu.tw

受文者：國立臺北科技大學

發文日期：中華民國102年9月13日

發文字號：朝管(行)字第10200026520號

速別：普通件

密等及解密條件或保密期限：

附件：隨文(附件0 2013競賽辦法.DOC)

主旨：檢送本校行銷與流通管理系辦理「2013全國連鎖加盟產業創業創意競賽」辦法1份，請 惠予公布並鼓勵師生踴躍參加。

說明：

一、本競賽活動以鼓勵全國大專校院學生將所學習之理論與實作結合，特選兩大主題：

(一)連鎖經營模式創新：為任一連鎖品牌提出創意行銷方案或提出全新連鎖品牌經營模式概念。

(二)創意連鎖，由你打造：由兩大連鎖企業總部（康是美與美廉社）提出經營問題，讓參賽者自由創意發想經營改善模式。

二、本競賽活動重要時程如下：

(一)報名日期：即日起至102年9月30日(星期一)止，採網路報名，報名網址：<http://goo.gl/cgx1pQ>。

(二)繳件截止日期：102年11月15日(星期五)。

(三)決賽日期：102年12月6日(星期五)。

三、本競賽活動訊息請逕至網址<http://www.marketing.cyut.edu.tw>之「最新消息」查詢。

四、本競賽活動聯絡人：李冠穎老師，電話：(04)2332-3000
轉7813；專案助理許曉琪，電話：0933-373413，E-
mail：franchise.mlm@gmail.com。

正本：公私立大專校院

副本：本校管理學院行銷與流通管理系



裝

訂

線



2013 全國連鎖加盟產業創業創意競賽辦法

一、目的

為鼓勵全國大專校院學生將所學習之理論與實作結合，特舉辦本競賽。本競賽主要培養學生連鎖知識與技能，培育國家未來連鎖經營創業家，以落實實務教學之價值與發揮技職教育之特色。本競賽特選兩大主題為競賽主題：1、連鎖經營模式創新，旨在為任一連鎖品牌提出創意行銷方案或提出全新連鎖品牌經營模式概念；2、創意連鎖，由你打造，由兩大連鎖企業總部(康是美與美廉社)提出經營問題，讓參賽者自由創意發想經營改善模式。

二、主辦單位：朝陽科技大學行銷與流通管理系

協辦廠商：

活動執行教師：李冠穎老師 連絡電話：04-23323000 分機 7813

專案助理：許曉琪 連絡電話：0933-373-413

專案助理：洪冠慈

E-mail：franchise.mlm@gmail.com

三、參賽資格

- (一) 就讀各公私立大專校院在學學生（含研究所），對於連鎖加盟產業創業有興趣者，不限科系與年級皆可報名參加。
- (二) 參賽同學必須三至五人組成一隊，但一人只得參加一組隊伍(可跨系或跨校組隊)，不接受二人以下報名參賽。
- (三) 每隊均須有指導老師，一隊以二名指導老師為限。
- (四) 完成報名後，競賽過程中不得臨時更換成員。

四、競賽內容與作品格式

(一)、競賽主題

競賽主題	子議題	說明
連鎖經營模式創新	(1) 創新行銷模式 (2) 創新經營模式	(1) 關於創新行銷模式 參賽學生可替目前任一連鎖品牌提出創新行銷模式 (2) 創新經營模式 參賽同學可根據自行提出創意品牌，進行創新經營模式發想或自行創業並連鎖經營。內容可包含相關連鎖機制(如總部 SOP 規範及加盟體制等)但不限於此，以能夠實際經營為原則
創意連鎖，由你打造	(1)康是美(廠商簡介請參閱附錄 1) (2)美廉社(廠商簡介請參閱附錄 2)	本次競賽邀請兩大連鎖廠商提出相關連鎖機制議題，作為此次競賽的主題。由參賽學生團隊任擇一家進行創意連鎖改造企畫案之撰寫

(二)、競賽時程與作品格式

【第一階段—初賽】

競賽時程	重要事件	時間
報名時間	一律網路報名 網址： http://goo.gl/cgx1pQ	即日起 至 2013 年 09 月 30 日(一)
初賽稿件 收件時間	1. 參賽作品內文文字，一律由左而右橫向書寫，以 A4 規格直向紙張(字體為 12 點標楷體、1.5 行距)，文章內容以 20 頁為限(不含附錄與參考資料)，封面頁不計，並在封面註明就讀學校、系、指導老師、成員。(如附錄 3、4) 2. 完整參賽資料包含： (1) 授權同意書。(如附錄 5) (2) 檔請各組自行燒錄成光碟。 (3) 書面報告(需以紙本印出，一式 3 份)。 (4) 書面報告的電子檔(以光碟片儲存)。	即日起 至 2013 年 11 月 15 日(五)

	3. 稿件資料寄送至朝陽科技大學行銷與流通管理系 (41349 台中市霧峰區吉峰東路 168 號)，著名參加「2013 全國連鎖加盟產業創業創意競賽」逾時不予受理(以郵戳為憑)。	
初賽 結果公布	晉級決賽名單與時程表將公告於「2013 全國連鎖加盟產業創業創意競賽粉絲團」 http://goo.gl/1li3qo ，並以 email 通知各進入決賽之組別	2013 年 11 月 25 日(一)

初賽評選標準：

1. 資格審查由審查委員，針對參賽主題進行資格審查篩選，凡參賽資料不齊全或缺少者皆於第一階段篩選時進行淘汰。
2. 書面審查時，每篇企劃案由評審進行匿名審查。
3. 書面評審標準：

評分項目	內容說明	比重
可行性	可行性(包括服務/技術、市場、團隊、財務可行性)與預期達成效益(包括質性與量化效益)	40%
創新性	提出模式的創新程度，如創新的故事、創新內容說明等	30%
內容架構完整性	計畫書整體是否具有良好創新整合與完整分析，如 PESTC 分析環境、Porter 五力分析市場、SWOT 矩陣分析經營環境、STP 提出市場區隔、消費偏好知覺象限圖等	30%

註：

- (1) 依書面審查分數，各主題將根據初賽總成績錄取十五名，前七名將晉級決賽進行簡報，其餘八組則錄選為佳作
- (2) 參加【創意連鎖，由你打造】類組，晉級決賽者須參加業師輔導，若不參與輔導者則取消資格，並由後續組別遞補之。
- (3) 書面審查成績，分數若有相同時，以 (1) 可行性、(2) 創新性、(3) 內容架構完整性，做分數比較；若三者分數皆同，則增額入選。

【第二階段—「創意連鎖，由你打造」競賽主題，決賽前業師諮詢輔導】

- (一) 僅參與「創意連鎖，由你打造」競賽主題之晉級組別，需參與此階段諮詢輔導。
- (二) 輔導時間：2013 年 11 月 29 日(星期五)

- (三) 輔導方式：業師將進行晉級隊伍輔導，由主辦單位協調業師時間，各隊於約定時間至本校接受業師專業諮詢輔導，指導老師亦可陪同出席。
- (四) 晉級隊伍必須接受業師專業諮詢輔導，否則取消資格。

【第三階段—決賽】

- (一) 對象：晉級決賽之參賽隊伍
- (二) 時間：2013 年 12 月 06 日(星期五)
- (三) 報到地點：朝陽科技大學管理大樓時選廳(暫定)
- (四) 決賽簡報地點：朝陽科技大學管理大樓
- (五) 頒獎地點：朝陽科技大學管理大樓時選廳(暫定)
- (六) 決賽規定：
1. 晉級決賽之參賽隊伍，需按規定之報到時間到現場進行口頭發表，報到與發表時間會另行公告通知。
 2. 晉級決賽之參賽隊伍，每位隊員皆需參與口頭報告或回答評審之提問。
 3. 口頭報告方式不拘形式，簡報、影片、圖版等任何形式皆可。
 4. 各組口頭發表時間以 10 分鐘為限，詢問及答詢時間為 10 分鐘，會場備有電腦及單槍投影機。
- (七) 決賽評審標準
1. 由主辦單位邀請專家組成之評審委員進行評審，評審分數占總成績 100%。評審標準包括：發表形式與台風表達 20%，創新性 30%，內容完整性 20%，可執行性與預期達成效益 30%。
 2. 前述兩項總分依序排名，遇有同分者，以評審分數高者則排名在前。

五、企劃書格式

參賽作品內文文字，一律由左而右橫向書寫，以 A4 規格直向紙張(字體為 12 點大小標楷體、1.5 行距、上下左右邊界皆為 2.5 公分)，文章內容以 20 頁為限(不含附錄與參考資料)。企劃書內容必須涵蓋以下項目：

- (一) 選定主題：所選定之主題。
- (二) 產業背景：說明產業背景及適用於該企劃的原因。
- (三) 創新呈現：搭配主題所要呈現的創新內容。
- (四) 可執行性：未來企劃之可執行性評估。
- (五) 預期效益：企劃達成時，預計可達成的效益評估。

六、獎勵方式：

依各主題決賽總成績，頒予獎金及獎狀以資鼓勵。

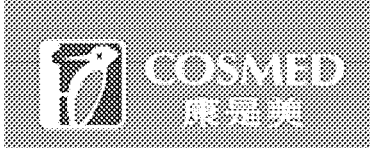
1. 第一名：5,000 元獎金(禮卷或等值商品)及獎狀，指導老師將給予指導證明。
2. 第二名：3,000 元獎金(禮卷或等值商品)及獎狀，指導老師將給予指導證明。
3. 第三名：2,000 元獎金(禮卷或等值商品)及獎狀，指導老師將給予指導證明。
4. 優勝四名：獎狀，指導老師將給予指導證明。

每一項主題所參賽作品，若經審查未達評審標準時得以從缺。

七、注意事項：

- (一) 參加競賽或入圍作品，如經人檢舉或告發為他人代勞或違反本競賽相關規定，且有具體事實者，則追回得獎資格與獎勵。
- (二) 參加競賽或入圍作品如涉及著作權、專利權等之傷害，由法院判決屬實者，追回入圍資格與獎勵，主辦單位不負任何法律責任。參賽作品亦不得有抄襲或代筆之情事，若經發現，一律取消參賽資格。
- (三) 參加競賽者作品之相關資料延遲交件者，予以取消與賽資格。
- (四) 參加初賽者之研究報告，承辦單位收到後不再影印，直接將研究報告呈送評審委員審查與評分。繳交所有文件不論得獎與否將不予退回，請參賽者自行備份。
- (五) 基於比賽公平原則，參賽小組不得抽換或更改繳交之報名相關資料，請參賽小組在繳交報名相關資料前，仔細確認報名相關資料的正確性。
- (六) 對競賽有任何建議，或有感權益受損，敬請直接反應給承辦單位。
- (七) 參賽現場如有任何規定未盡事宜，請向該場次服務人員提出，由該場次服務人員呈報評審委員決定處理方式。
- (八) 如參賽組數不足，決賽時該組將視情況從缺。

附錄 1：「創意連鎖，由你打造」康是美簡介

	
公司名稱	COSMED 統一生活事業股份有限公司
產品項目與品牌內涵	康是美為連鎖藥妝百貨零售商店，主要銷售藥品、化妝品及生活日用品。英文名稱「COSMED」是由：“COSMETICS”(化妝品) 及“MEDICINE”(藥品) 兩字的字首結合而成，同時蘊含「健康」和「美麗」兩大要素。同時，選用「啄木鳥」為商標主角，利用廣為人知的「森林醫生」稱號帶出企業清新、健康、可靠的形象，藉由品牌名稱及啄木鳥，傳遞給消費者明亮、健康、爽朗的印象。
企業網站	http://www.cosmed.com.tw
粉絲團	https://www.facebook.com/cococo.cosmed?fref=ts
近三年事蹟	2011 康是美積極參與 PCSC 社區小站服務活動，並由專業藥師、美容諮詢師與現場民眾分享專業生活議題。康是美官方臉書於 3/8 婦女節正式開站。領先業界導入面膜 SGS 五大安心認證檢測。 2012 5 月康是美改版官網全新導入藥師/美諮師線上 e 諮詢服務；9 月康是美會員專屬網頁上線，提供會員線上點數即時查詢；12 月參加 TCFA(加盟連鎖店協會) 獲頒傑出服務店長 4 席、優良服務店長 2 席與 3 座「門市服務最佳品質獎」。 2013 獲管理雜誌-2013 年理想品牌-藥妝組第一名。
康是美品牌特色	康是美 1995 年從本土成長茁壯，為國內自創品牌的藥妝業者。 在品牌經營上，康是美一直致力於提供專業健康、美麗的商品、親切的服務，康是美特色說明如下： 1. 產品專業：不斷的引進各類商品，提升商品的豐富性 2. 美麗諮詢專業無壓力：積極的培育專業的美麗諮詢師，考取國家專業證照，期望幫助消費者挑選最適當商品並解決美麗相關的問題 3. 引進各國特色商品，統一企業把關：積極開發採購日本、韓國等市場熱門商品、美容小物，同時也為消費者把關商品質量 4. 照顧民眾健康：連續十年在夏季舉辦健康減重戰鬥營，造成廣大的迴響 5. 價格親民折扣回饋：不定時促銷回饋，挑戰最低價，節省消費者荷包 6. 會員好康又貼心：建立完善的會員制度，如現金折抵、兌換商品、特定商品九折等，與消費者攜手對抗不景氣 7. 可思米吉祥物親民可愛：擁有「BEAUTY」、「HEALTH」、「LOHAS」三種力量的啄木鳥精靈。期待將幸福力量帶給大家。 8. 康是美培育超過 600 位國家認證的丙級美容師，透過內部受訓與考核成位專

	業的美麗諮詢師，提供美麗相關的諮詢與服務。
競賽問題	康是美過去一直廣受熟女與輕熟女的熱愛，在已擁有 358 間店鋪的今天，康是美期待將更多特色商品與專業服務往下擴展客群至 20~30 歲。 目前問題點如下： 1. 當經濟環境緊縮，小資女孩抬頭，如何在精打細算與美麗健康間取得平衡，找出最適合的新消費方式？ 2. 現今大量資訊管道，何種議題與溝通方式是與 20~30 歲族群溝通的最適管道？ 3. 當一直著力於為商品把關，提供專業服務的康是美，又如何透過整合性行銷活動將訊息同步傳遞？ 4. 康是美曾執行集點送公仔活動，如何透過此活動吸引 20~30 歲族群注意而在這樣的背景下(不限於此)，如何透過整合性行銷活動來創造話題，提升「20~30 歲」的來店動機，將是本競賽的主題。
期待目標	運用目前整合性行銷通路，如粉絲團、官方網站、店鋪海報、DM、電視廣告、服務人員專業諮詢等，創造議題，提升 20~30 歲的年輕族群來店率



附錄 2：「創意連鎖，由你打造」美廉社簡介

	
公司名稱	三商行股份有限公司（美廉社）
公司簡介	美廉社創立於 2006 年，為社區型民生消費品零售通路，其中所販售的均為精心篩選過的民生消費核心商品，並以『物美價廉』為主要訴求。 三商行成立美廉社的宗旨，在於能成為省錢、省時的鄰里幫手，並將「顧客的倉庫，就在美廉社」此一購物新觀念，傳遞給廣大消費者，更藉由開發自有品牌與自行進口商品，建立低價格高品質的商品形象，塑造「您生活的每一天，盡在美廉社」的願景。
企業網站	http://www.simplemart.com.tw/
大事紀	2006 年 05 月 成立三商家購股份有限公司 2006 年 08 月 第一家美廉社『蘆洲長安店』開幕 2007 年 08 月 開設第一家新竹地區美廉社 2008 年 06 月 門市家數達 100 家 2009 年 06 月 推出美廉社會員卡，可享積點折抵現金及商品優惠 2010 年 03 月 開辦代收業務（代收台北縣停車費、台灣自來水用戶水費） 2010 年 06 月 開設第一家台中地區美廉社 2010 年 11 月 成立三商家購物流中心 2011 年 01 月 三商家購併入三商行股份有限公司 2011 年 07 月 開設第一家高雄地區美廉社 2011 年 12 月 第一家美廉社加盟店板橋長安店成立 2012 年 10 月 與日本住友商事合資，成立三友藥妝股份有限公司，開設 Tomod' s 藥妝店 2012 年 11 月 門市家數達 300 家 2013 年 03 月 會員人數達 60 萬人
美廉社具體發展訴求	◆ 滿足鄰里、家庭核心需求 ◆ 省時、省錢的鄰里幫手(便宜、便利、服務) ◆ 專精食品零售 ◆ 透過自有品牌及自行進口商品，建立低價高品質形象
競賽主題	美廉社自 2006 年創立，一直以社區型民生消費品零售通路自居，因此無論在商品或地點選擇上，貫徹此一策略，至今全省擁有超過 300 家的門市通路。 隨著社會經濟及家庭結構的改變，逐步驗證美廉社經營方向的正確性，但伴隨

而來的就是更大的競爭——無論是超市、量販通路，近來看準小家庭購物商機，積極改變經營模式，搶進社區商圈，開發社區型客群，未來的競爭無疑是強敵環伺，因此對美廉社而言，現有顧客的維持及新顧客的開發是刻不容緩的議題！

平價連鎖零售通路短兵相接，搶客戰已然開打，在強大的競爭市場中，「如何透過整合性行銷活動，除鞏固原主力客層(30~45 歲)外，並”活化”次要客層(20~29 歲)，藉以強化美廉社的市場滲透率」為本次競賽主題。



附錄 3：封面

2013 全國連鎖加盟產業創業創意競賽

作品名稱：○○○○○○○○○○○○○○○○○○

指導教授：

團隊名稱：

團隊成員：

學校名稱：

科系：

中 華 民 國 年 月 日

附錄 4：企劃書格式

- (一)選定主題：所選定之主題。
- (二)產業背景：說明餐飲產業背景及適用於該企劃的原因。
- (三)創新呈現：搭配主題所要呈現的創新內容。
- (四)可執行性：未來企劃之可執行性評估。
- (五)預期效益：企劃達成時，預計可達成的效益評估。



附錄 5：授權書

2013 全國連鎖加盟產業創業創意競賽

參 賽 聲 明

(由組長代表填寫)

() 團隊參加「2013 全國連鎖加盟產業創業創意競賽」活動，本組由組長_____代表以下聲明：

1. 本組保證全體組員均已確實了解活動簡章和公告規定，並同意遵守各項規定
2. 本人暨團隊所有成員具結上述各項報名資料正確無誤，以及所參加比賽之作品係本人(團隊)之原創著作，若非原創，請註明資料來源出處，若有不實，願自負全部之法律責任。
3. 本人暨團隊所有成員同意上述參賽作品，相關之聲音、影像、文字、圖畫、實物之設計或所提之創意，主辦單位均得有集結成冊，出版和發行之權利。

聲明人：_____（簽名及蓋章）

中華民國 年 月 日

（以下欄位由承辦單位填寫）

作品編號	收件日期	檢核人員

