

實習成果及心得（具體收穫事項、與校內學科學習之相互映證並附活動照片）

很慶幸有在在學期間到公司實習，在實習期間，我每天進入辦公室與正職同事一起工作，這段密集的實習經歷讓我迅速進入職場節奏，也學習到許多課堂上學不到的實務技巧。

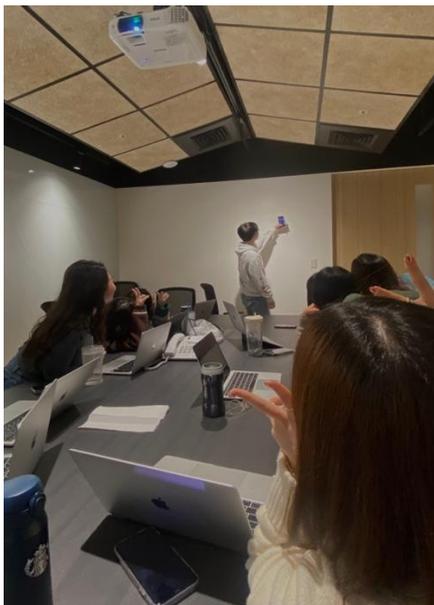
我的主要工作內容包括協助尋找並接洽符合品牌定位的 KOL/KOC，這個過程需要我具備對市場趨勢的敏感度、對品牌形象的準確判斷力，以及對創作者風格的理解與分析能力。我會根據不同專案的需求，搜尋潛在人選、分析其受眾與過往合作紀錄，再與他們進行初步接洽，建立合作的可能性。這樣的工作訓練了我從資料中找出重點的能力，也培養了我在對外溝通中的專業態度。

除此之外，我也負責每月進行 25 至 30 位潛在合作對象的陌生開發，這讓我理解到行銷產業其實很依賴人際網絡與關係經營。從一開始的緊張與不確定，到後來逐漸能夠有系統地推進流程，我學會如何調整自己的說話方式、如何讓對方願意回應，也體會到「主動」與「持續」在開發過程中的關鍵性。

同時我也定期觀察社群與口碑論壇上的熱門商品與話題，並彙整行銷操作與回響情況，從中分析品牌在網路上的聲量如何被建立、討論如何被引導，這樣的經驗不僅增進了我對行銷策略的理解，也幫助我建立起對市場的觀察習慣與判斷力。

在公司社群經營方面，我也參與了 Instagram Reels 的腳本發想、影片拍攝與剪輯，這是我第一次實際參與短影音內容的完整製作流程，從創意構思到實際操作，每一步都讓我感受到內容創作背後的用心與技巧，也提升了我在社群行銷上的實作能力。

這段實習雖然節奏緊湊，且大多為執行任務，但我從中獲得的養分遠超過預期。每天在辦公室實際參與工作，讓我對行銷產業的實際需求有了更具體的認識。





檢討建議（含對自我和學校課程的檢視與建議）：

在這段實習過程中，我也發現自己在某些方面還有許多需要加強的地方。一開始對行銷還沒什麼概念，進入職場後才真正了解到每個案件是怎麼運作的。剛開始接洽 KOL/KOC 時，我對於如何快速判斷人選的適配度、如何應對對方提出的疑問等，還不夠熟悉。這讓我意識到，除了基本的資料處理與溝通能力外，與人選訊息的方式也同樣關鍵。

此外，在陌生開發的過程中，初期我對於如何開啟對話、建立信任感還缺乏方法，導致回覆率不高。透過主管與同事的指導，我慢慢學會如何調整語氣與話術，並建立較具個人風格的溝通方式，成效也逐漸提升。如果未來有機會再次從事相關工作，我希望自己能在更短時間內熟悉產業語言，並提升與人互動的靈活度與自信心。

對實習機構與日後想到該機構實習的學弟妹之建議：

AnyMind 是一個整體工作氛圍很好的公司，這裡的主管會願意傾聽你的想法，適當的給予建議和方向讓你摸索，同事大部分的時間都很忙，遇到問題時可以以留言的方式讓對方知道，他們還是會願意找時間出來跟你說明，在這邊不懂的就問（當然不要在大家忙的焦頭爛額的時候問），如果有想瞭解公司的一些細節或是學習新的東西，主管也很願意讓實習生參與跟學習。總而言之，公司是一個能讓你學到東西的地方，也不會讓你覺得不知道自己在做什麼。