

文藻外語大學

活動執行成效表

活動名稱：(1-4) 2025台灣經貿網跨境電商實戰營

活動負責單位：主辦單位 國際事務系
合辦/協辦單位 _____

經費來源：114教-高教深耕計畫(經常門)

活動目標：A與B各至少勾選一項

A主要目標：

- | | | |
|--|------------------------------------|--------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> 提升專業核心能力 | <input type="checkbox"/> 提升基本核心能力 | <input type="checkbox"/> 提升教學/學生學習成效 |
| <input type="checkbox"/> 提升教師實務能力 | <input type="checkbox"/> 精進教學品質管控 | <input type="checkbox"/> 提升教學研究設施環境 |
| <input type="checkbox"/> 提升教師研究能力 | <input type="checkbox"/> 提升行政效率與效能 | <input type="checkbox"/> 推動社會服務 |
| <input type="checkbox"/> 強化學生輔導 | <input type="checkbox"/> 建構核心價值/特色 | |

B主要目標：

- | | | |
|--|--------------------------------------|------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> 提升專業知能 | <input type="checkbox"/> 提升一般知能(軟能力) | <input type="checkbox"/> 培養三創能力 |
| <input type="checkbox"/> 營造友善/特色校園 | <input type="checkbox"/> 強化品德與公民教育 | <input type="checkbox"/> 提昇工作品質與績效 |
| <input type="checkbox"/> 提升環境適應能力 | <input type="checkbox"/> 推動服務學習 | <input type="checkbox"/> 推動勞作教育 |
| <input type="checkbox"/> 宣導時事教育政策 | <input type="checkbox"/> 促進身心靈健康/成長 | <input type="checkbox"/> 促進環境保護與安全 |
| <input checked="" type="checkbox"/> 促進國際化 | <input type="checkbox"/> 提升體育教育 | <input type="checkbox"/> 輔導學生職涯/就業 |
| <input type="checkbox"/> 培養人文素養 | | |

活動類別：其他

活動方式：(培訓)課程

活動地點：校內_____ 校外此為全國大專院校之跨境電商競賽

活動時間：114年06月01日08時00分至
114年06月30日17時00分

實際參加對象及人數：校內教師1人(男0人女1人) 校外教師0人男0人(女0人)
校內職員0人(男0人女0人) 校外職員0人男0人(女0人)
校內學生12人(男1人女11人) 校外學生0人男0人(女0人)
社會人士2人(男1人女1人)
共計15人 (原預計參加人數15人)

活動性質：教學/課程 證照/競賽 學生生涯 交流/參訪 教師成長 其他

2名講者 0名工作人員

活動主持人：

吳紹慈 老師

(簡略文字敘述)：

活動內容：

1. 由本系吳紹慈老師帶領兩隊學生參加「2025台灣經貿網跨境電商實戰營」，此為全國大專院校的跨境電商競賽，競賽期間學生將結合與運用跨領域的知能包含「人工智慧科技+外貿銷售(跨境電商)+平台實作+數位行銷」，此競賽不僅提升學生在數位行銷與電商領域的實戰能力，亦可提升學生的曝光度與就業競爭力。
2. 「2025台灣經貿網跨境電商實戰營」包含兩個電商平台，一是使用台灣經貿網平台，進行B2B跨境銷售，稱為「行銷成長營」。另一個是使用亞馬遜平台，進行B2C跨境銷售，稱為「商務挑戰營」，兩者皆屬於「2025台灣經貿網跨境電商實戰營」競賽。為避免兩隊在競賽期間成為彼此的競爭對手，特將兩隊分屬於不同的平台。有一隊是由國際事務系六位大四學生所組成，參加「商務挑戰營」，使用亞馬遜平台。另一隊是由五位國際事務系大三學生與一位國際企業管理系學生所組成，符合跨學系與跨學院的團隊組成，參加「行銷成長營」，使用台灣經貿網平台。
3. 此計畫除指導老師外，亦聘請兩位業界專家教導學生跨境電商之知識與能力。

預期成效	實際成效	成效檢討
<p>(1)質化成效:</p> <p>1. 本活動預期培養學生以下重點能力：平台數據分析、業務溝通技能、電商平台運營與跨境銷售、跨境物流、AI應用與行銷企劃。</p> <p>2. 比賽提供的訓練課程包含圖片與影音廣告製作、SEO(關鍵字的選擇與優化)、生成式AI與亞馬遜平台操作，預期可提升學生在「人工智慧科技+外貿銷售(跨境電商)+平台實作+數位行銷」的跨領域專業能力。</p> <p>3. 學生可獲得電商實務經驗的數位行銷技巧、參賽證明與Google Analytics專業認證豐富職涯履歷且有助於求職、獲得業界專業知識與適應未來就業環境、運用AI提升工作效率等。</p> <p>(2)量化成效:</p> <p>1. 「行銷成長營」隊伍將協助合作企業在台灣經貿網上架數個產品與完成數個產品詳情頁製作(包含標題、主圖與附圖、文案撰寫、關鍵字、影片等)。「商務挑戰營」隊伍將協助合作企業在亞馬遜平台上架至少一項或多項產品。</p> <p>2. 「商務挑戰營」隊伍協助廠商將至少一項產品完成FBA發貨入倉(跨境物流)。</p> <p>3. 完成企業或產品之短影片廣告至少一支。</p> <p>4. 完成產品詳情頁數則。</p> <p>5. 協助合作企業經營台灣經貿網與亞馬遜跨境電商平台、廣告投放與數據分析。</p> <p>6. 若進入決賽將會有成果報告，但若沒進入決賽將不會有成果報告。</p>	<p>本月邀請賴順賢業師與遲韻庭業師分別於6/11及6/12授課指導同學行銷相關技巧與數據分析；另指派三位同學(王維婷、趙必萱、謝燕梯)參加Google Analytics的認證考試，且皆已順利通過認證。參加學生取得了電商實務經驗的數位行銷技巧、參賽證明與Google Analytics專業認證。</p> <p>1. 由於合作企業-冠珈的主要客戶來自於日本，故行銷成長營團隊在本月共計上架了6個產品的日文版產品詳情頁。</p> <p>2. 行銷成長營團隊提供1組Pinterest廣告給主辦單位，並於Pinterest進行廣告投放，做A/B test，希望能將顧客引流到經貿網下詢盤或是購買。</p> <p>3. 商務挑戰營團隊在本月製作了Google廣告圖共7張，希望透過google廣告投放，將潛在客戶順利引流到Amazon 日本站購買商品，目前廣告才投放2天，已經順利成交一筆訂單，客戶下單購買對競賽團隊有相當幅度的加分，所以同學們都非常開心。</p>	<p>無 無</p>