

東南科技大學高等教育深耕計畫第一部分主冊：農遊智創翻轉人生~以深坑為基地向世界招手

活動成效

行動方案指標內容：A-1-1-4 推動通識與專業課程「微學分」計畫

單元活動名稱：商品化技巧研習會(研發處微學分課程)

日期：107.11.07.

時間：09:20-12:10

地點：炎黃 B 棟 805 室

參加人數：教師 4 人 (男性 4 人)、學生人 38 人 (男性 24 人，女性 14 人)。

主講人或主辦人：林炳宏總經理/黃仁清研發長

主辦單位：研發處

活動簡述：

產品開發過程中不管是在研發創新、創業，新創公司各階段都離不開 348 定律。創意發想務必面對市場的「三個市場定位」(亦可稱為認知趨勢)，因任何發明都需投入消費市場，因此如何選擇「對的市場」就非常關鍵，各市場類型與分析如下。

- 1.普及型市場(大眾市場)，必須以差異、特色才可立足於眾多競爭之中，是以消費主導市場，主要是在創造消費。
- 2.潛力型市場(掌握消費)，採策略行銷，切入分眾空間、凸顯差異化，爭取消費口碑，主要是在掌握消費。
- 3.創造型市場(少眾市場)，掌握趨勢，創造消費需求局面，卻得不斷擴充據點佔領通路，主要是在主導消費。

當你要將商品投入市場時，請務必執行產品調查找出你商品的獨特性及賣點，並好好分析市場需求找到你的消費群及你通路在那裡。

商品的開發並不分科系，藉由講師的分享提供學生在創業時的知識，及在創業過程中需注意的事項，讓學生在發想創新及創意時可以朝創業的方向邁進。

