

國立高雄大學 112 學年度第一學期「學產鏈結計畫」

管理學院資訊管理學系（所）成果紀錄表

一、活動名稱：學產講座_福記冷凍食品股份有限公司總經理杜昭文

二、活動時間：112.10.26 14:10-16:00

三、活動地點：管理學院 111 會議室

四、活動簡介：

這次的演講是關於食品產業，現在食品研發技術的提升，越來越多廠商推出料理包，讓消費者能透過簡易的加熱方式完成複雜的料理。而這類型的料理包除了方便食用外，也因為必須包含食藥署所規範的食品標示，讓消費者在購買時可以透過標示得知裡面的成分，能吃得更安心。隨著食安問題和現代人飲食習慣的改變，越來越多食品會特地標註不含添加物或含有特殊的營養成分等的標示在包裝上來提升銷售量。而產品包裝變成了銷售的一大重點，畢竟在購買時，首先一定是透過產品包裝來得知該產品，如果對該產品有興趣才會選擇是否購買。所以在有眾多競爭者的食品業裡，除了產品品質外，也需要有一個良好的產品包裝設計和行銷團隊，使得自家的產品能和其他競爭整產生差異性以獲得消費者的購買意願。透過講者在食品業親身經驗的分享，讓同學了解到一個產品除了產品的研發之外，該如何銷售也是非常重要的一件事，還有在各銷售通路的銷售經驗。

五、學生心得：

演講一開始先從機聯網的部分帶入，分享身為資管人的我們在該產業需要具備哪些能力。而這次演講主要環繞在「如何去賣一個產品」，演講者從不同通路的抉擇、如何對產品進行 STP 分析、產品的周轉率等等。這些在教科書與課程裡的內容，今天透過演講者的實例分享，讓我了解到企業是如何將這些理論應用在實務上，也發現實際應用在市場上需要考量的事物比我想像的還多。之前在大學時有修過行銷這門課程，當時也有實際做一系列的行銷規劃與實作，跟今天的內容有相呼應到，與先前在課堂上實作不同的是，這次的販售產品是站在企業的角度上，需要考量的還有成本、管理等等問題。因此當演講者在分享如何處理這類型的問題時，讓我吸收到不同的觀點。

演講過程中讓我最有印象的問題是演講者詢問當產銷不平衡時，會帶來哪些問題，蠻多同學都踴躍的回答，像是倉儲成本提升、顧客可能會流失等等。而我當時最直接想到的是在公司金流可能會受到影響，雖然回答的沒有很精準，但還是了解到會產生金流周轉率的問題。

透過這次演講，了解到福記這間公司販售產品的過程，從找出消費者痛點、STP 的分析、通路的選擇等等。此外，也讓我了解到企業在販售一項產品時，背後需要做的功課以及需要考量到的因素比我想的還多很多，透過演講者的分享與一系列的問答中，得到蠻多不同的觀點與想法。

六、活動海報及照片：



說明：專題講座



說明：專題講座



說明：專題講座



說明：專題講座



說明：頒發感謝狀



說明：演講海報

註：成果內容將用於深耕計畫成果展、電子報及網站，請提供同意公開之影像檔案。