

113 年臺灣品牌國際賽增能研習計畫

案例評估-夯運動系列工作坊實施計畫(草)

一、活動目的

為持續協助賽事主(承)辦單位投入國際賽事發展，健全體育團體組織效能並輔導辦理國際賽事，積極參與國際體育組織活動，本年度除將持續加強國際交流外，亦依賽事單位籌辦現況規劃系列主題式工作坊，藉以引導辦賽單位深入了解臺灣品牌國際賽事之意涵，協助其各單位評估自辦賽事與臺灣品牌國際賽之指標，包含「行銷臺灣」、「經濟效益」等二大方向，和行銷力、收視力、參與力及經濟力等四項指標意涵，使學員們能對指標意涵有一致共識，並可評估賽事現況及精進方向，進而凝聚賽事籌辦之目標與共識。

二、辦理機關

- (一) 主辦單位：教育部體育署
- (二) 執行單位：中華民國全國中小企業總會

三、參與對象

直轄市、縣(市)政府、特定體育團體、中華奧會承認或認可之團體、今年度受體育署補助之國際賽事主辦單位、近二年獲選精選賽事單位代表及縣市承辦單位代表。

四、課程主題與規劃(依實際講師授課內容保留彈性調整空間)

項次	工作坊主題	時間	場地
1	品牌研習： 指標意涵與品牌概念	7/24(三) 13:30-16:30	典空間(台北市 中山區南京東路 三段 28 號 B1)
2	市場推廣： 數位應用與參與力	7/31(三) 13:30-16:30	
3	行銷研習： 策略應用與行銷力	8/14(三) 13:30-16:30	

項次	工作坊主題	時間	場地
4	賽事推廣： 媒體策略與收視力	8/20(二) 13:30-16:30	
5	城市行銷： 資源整合與經濟力	8/28(三) 13:30-16:30	

五、進行方式

(一) 專家講座

專家講座能夠為工作坊帶來高度的專業性、實踐性和啟發性，提升學習效果，幫助學員更好地應對品牌國際賽的挑戰。因此工作坊預計規劃邀請賽事籌辦及行銷領域專家、精選賽事獲選單位等分享經驗，深入解讀品牌管理和籌辦賽事經驗。

(二) 分組討論

本活動採以工作坊的方式，除了深化相關賽事籌辦概念之外，亦讓不同賽事單位代表進行分組，透過各項議題引導方式，促使各組進行交流討論，並達到經驗分享的綜效。

(三) 討論產出(依各工作坊主題設計及講師需求彈性調整)

1. 品牌研習：以賽事為案例，進行各項指標評估盤點達到情形及精進方法。
2. 行銷研習：分組進行模擬設計賽事行銷計劃，彙總之行銷策略，作為賽事未來籌辦之參考素材。
3. 賽事推廣：進行賽事媒體應用之案例討論，分析收視率較高的賽事，找出其成功因素。
4. 市場推廣：以數據應用為題，由講師設計互動環節或活動，請學員討論模擬提升參與度的方法。
5. 城市行銷：以案例分析成功賽事的經濟效益，找出可應用於自身賽事的策略。

(四) 參與學員意見回饋

收集各場次參與學員意見，了解該場次辦理情形，調查其需求和期待未來可提供之資源內容，作為其他場次及未來活動規劃之參考依據。

六、工作坊議程(每場次 3 小時)

時間及配當		流程
13:30		活動開始
13:30-13:40	10 分	教育部體育署長官致詞
13:40-13:50	10 分	<ul style="list-style-type: none"> 臺灣品牌國際賽研習營執行歷程 2024 年度計畫介紹
13:50-14:30	40 分	專題演講(含 5 分鐘 QA)
14:30-15:10	40 分	議題討論
15:10-15:40	30 分	茶敘討論時間
15:40-16:10	30 分	各組分享與提問
16:10-16:30	20 分	講評與結語
16:30		賦歸

七、內容及講師人選(暫)

項次	場次	內容	說明	講師
1	7/24(三) 品牌研習	專題演講： 【運動賽事 品牌建設】- 行銷臺灣、 經濟效益	指導臺灣品牌國際賽之指標，包含「行銷臺灣」、「經濟效益」等二大方向，使學員們能對指標意涵有一致共識。	國立體育大學 陳成業教授
		議題討論： 【發現賽事 品牌新價值】	<ul style="list-style-type: none"> 討論 延續專題演講的主題，引導學員以品牌賽事為檢視評估盤點依據，進行討論。 活動 請各組以一個賽事為題目，進行如何塑造品牌賽事之評估及策略發想，並進行分享。 	達摩媒體 林合政執行長

項次	場次	內容	說明	講師
2	7/31(三) 市場推廣	專題演講： 【數位應用 激發參與 力】	通過多元化如科技應用或數位管理工具，提升賽事可看性及參與賽事人數，增強賽事品牌價值與國際化能量，進而提升經濟效益。	光禾感知科技公司 王友光執行長
		議題討論： 【行銷管理 與擴大參與 】	<ul style="list-style-type: none"> · 討論 如何提升觀眾和參賽者的參與度，分享各自賽事中提升參與度的經驗和挑戰，集思廣益找出解決方案。 · 活動 設計一個互動環節或活動，模擬提升參與度的方法。 	驛采整合行銷 司沛涵總經理
3	8/14(三) 行銷研習	專題演講： 【多元創新 帶動行銷 力】	介紹品牌化的結構與概念，並藉由實際案例，分享如何透過系統化與一致性的規劃，有計劃的進行內外部持續溝通，共同創建與維護品牌文化，讓品牌力真正成為行銷利器。	富邦悍將 姜漢威行銷部長
		議題討論： 【賽事行銷 策略與挑戰 】	<ul style="list-style-type: none"> · 討論 小組討論分享行銷策略和技巧，如何應用這些策略到自身的賽事中，提出改進建議。 · 活動 模擬設計一個賽事行銷計劃，並進行討論和分享。 	STANCAVE 共同創辦人 朱開宇

項次	場次	內容	說明	講師
4	8/20(二) 賽事推廣	專題演講： 【新思惟轉變收視力】	<ul style="list-style-type: none"> · 媒體策略的概念 · 轉變行銷思維方式 · 新聞議題在行銷中應用 	WOWSIGHT 共同創辦人 葉士弘
		議題討論： 【媒體合作與數位傳播】	<ul style="list-style-type: none"> · 討論 分析媒體合作和數位傳播的角色，解析提高賽事收視率的方法，討論不同平臺(電視、網路、社交媒體)如何協同工作提升收視。 · 活動 進行案例分析，分析收視率較高的賽事，找出其成功因素。 	國立臺灣體育運動大學 馬鈺龍教授
5	8/28(三) 城市行銷	專題演講： 【資源整合啟發經濟力】	通過多元化的技術和服務，能夠全面提升運動賽事的運營效率和觀賽體驗，推動體育產業的數位轉型及具體實際案例，並帶來賽事經濟效益。	遠傳電信江 皓瑞技術副 理
		議題討論： 【經濟效益與價值創造】	<ul style="list-style-type: none"> · 討論 討論如何吸引贊助，提升賽事的經濟效益，如何平衡預算、增加收入，確保賽事的經濟可持續性。 · 活動 以案例分析成功賽事的經濟效益，找出可應用於自身賽事的策略。 	國立體育大學 陳成業教授

*講題內容依講師課程設計彈性變動。

八、講師簡介

序	講師	現職	經歷/專長
1	陳成業	<ul style="list-style-type: none"> 休閒產業經營學系專任教授 國立體育大學體育處體育長 	<ul style="list-style-type: none"> 台灣體育運動管理秘書長 運動管理、運動行銷、運動消費行為、應用統計分析
2	林合政	達摩媒體執行長	<ul style="list-style-type: none"> 熱愛運動而投入運動革命、創立 titan 品牌獲得第 6 屆新創事業金質獎、連續 4 年獲得 TaiSPO 創新產品卓越獎。 公司行銷案件超過 3000 個品牌客戶
3	王友光	光禾感知科技公司執行長	<ul style="list-style-type: none"> 於 2017 年成立 OSENSE 光禾感知科技，專注深耕 AI、3D 影像等光電資通訊創新科技。 帶領 OSENSE 於 2019 獲選日經新聞「尋找十年後的 google、改變世界的 100 家公司」殊榮，與 2020 經濟部新創事業獎等肯定。
4	司沛涵	驛采整合行銷總經理	<ul style="list-style-type: none"> 曾負責臺北世大運新聞中心媒體服務行銷，並榮獲華文公關銀質獎榮耀 體育署國際品牌賽事輔導委員 中華民國田徑協會 5 任理事 台灣公關協會理事、監事
5	姜漢威	富邦悍將行銷部長	累積長達二十年實務經驗，擅長於品牌整體規劃與商品設計製造擅長用品牌思維來包裝職業賽事，用視覺美感來提升運動產業。
6	朱開宇	STANCAVE 共同創辦人	沛肯創始與負責人，活躍於自創品牌、角色行銷、識別設計、產

序	講師	現職	經歷/專長
			品開發、策展執行等多項領域。
7	葉士弘	<ul style="list-style-type: none"> • WOWSIGHT • 共同創辦人 • 中華民國體育記者協會理事 • 世新大學新聞系兼任講師 	<ul style="list-style-type: none"> • 自由時報記者、中國時報記者 • 亞運採訪、奧運採訪、世大運採訪
8	馬鈺龍	國立臺灣體育運動大學副教授	<ul style="list-style-type: none"> • 青年日報體育組記者、自立晚報體育組記者、民生報、聯合報體育組記者、聯合報體育組召集人 • 2018 年全球大學電影獎，指導紀錄片「硬頸向前」入圍。 • 中華民國體育運動記者協會秘書長 • 亞運採訪、奧運採訪、世大運採訪
9	江皓瑞	遠傳電信技術副理	<ul style="list-style-type: none"> • 2024 年擔任遠傳 Azure 數位轉型解決方案顧問，負責推動企業資訊服務轉型，幫助企業提高敏捷性、可擴展性、成本效益和創新能力。 <ul style="list-style-type: none"> - 企業 Gen AI & 智能客服轉型 - 企業數據中台&無紙化規劃 - 企業最佳採用雲端規劃 • 2023 年加入遠傳電信，擔任解決方案售前規劃顧問，協助企業規畫整體解決方案 <ul style="list-style-type: none"> - 國寶混合雲規劃介紹 - 中欣上雲企劃 - 新東陽數位轉型規劃 • 曾任職於零壹科技資深技術工程師 / Veeam 專業講師

九、活動報名

(一) 報名方式

即日起一律採線上報名

<https://forms.gle/C4R8g8kkU3or3M6VA>



(二) 聯絡窗口

中華民國全國中小企業總會（電話）02-2366-0812

蔡郁文小姐 分機 237；katy_tsai@nasme.org.tw

石翊廷先生 分機 231；dean_shih@nasme.org.tw