

朝陽科大行銷系 推地方創生



朝陽科大行銷系USR團隊深入中寮，協助經營社群平台，讓農民可以建立自己的產地直銷品牌。圖／朝陽科大提供

受到這波疫情衝擊，原本農產品仰賴實體通路銷售的南投縣中寮鄉，農民營收大受影響，為了協助中寮地區的青農數位轉型，朝陽科技大學行銷與流通管理系USR團隊特別赴中寮鄉農會，教導農民如何使用LINE官方帳號，操作聊天機器人，建立品牌及通路，並透過圖文選單將顧客導入購物平台，掌握數位新契機。

朝陽科大行銷與流通管理系老師陳博舜表示，由於長期在中寮與青農互動，發現網路平台銷售總是因為流程複雜、訊息易間斷而錯失讓顧客下單的良機，LINE官方帳號具有指向性更強的商業功能，能讓顧客透過社群導購機器人，邊聊邊買，把聊天室變成農民的銷售頁，整合網路商店商品，快速將商品嵌入至私訊中，顧客只需要點選購買鍵或回覆關鍵字，就能開始購物，對剛開始經營線上銷售平台的青農來說，是一大利器。

中寮青農吳育任表示，農民身為一級產業生產者，農產品銷售往往只能透過批發商收購，而且當數量到達一定規模時，交易價格更可能遭受剝削。

十分感謝朝陽科大行銷與流通管理系USR團隊，將專業客戶服務平台帶入中寮鄉，經營社群平台，不但能幫助每位農戶建立自己的產地直銷品牌，讓消費者能享受到新鮮蔬果，同時可以維持農產售價，保障在地小農，一舉兩得。

朝陽科大行銷與流通管理系USR團隊連續三年深入農村，執行教育部「智慧商務與行銷塑造南投中寮石虎與農業優化創生社會實踐模式計畫」，成果豐碩，以智慧商務與行銷模式，塑造南投中寮石虎與農業優化創生社會實踐模式，並以優化農作及建立當地品牌為目標，帶動地方創生，更為農業永續發展帶來產業升級的新價值。

<https://readers.ctee.com.tw/cm/20211209/a44ac8/1159482/8b4a9117abd39b162d4159267384075c/share#.YbGM0B1X95k.lineme>