

附件二：「趁墟做老闆」活動流程

前期準備

在活動的前期，學生將分成多個小組，開始討論和選擇他們希望出售的商品。這個過程中，學生需要進行市場調查（問卷樣本見下頁），了解潛在顧客的需求和偏好，從而選擇合適的商品。商品的類型可以多樣化，如手工藝品、食品、文具等，這些都需要根據市場調查和需求來決定。

接下來，學生需要計劃攤位的佈置，設計吸引顧客的海報和宣傳材料。他們應考慮如何通過視覺元素來吸引顧客的注意，這不僅包括商品的擺放，還包括整體的攤位設計。這一過程鼓勵學生發揮創意，提升他們的設計能力。

實施階段

在活動的實施階段，學生將在指定的地點設置攤位，並進行銷售。在這個過程中，他們需要與顧客進行互動，介紹自己的產品，解答顧客的問題，並運用營銷策略來促進銷售。學生的溝通能力和銷售技巧將在實際操作中得到鍛煉。

除了銷售，學生還需要管理攤位的財務。他們需要計算成本、設定價格，並記錄銷售收入。這一過程幫助學生理解基本的財務概念，讓他們認識到經營一個小型商業所需的各種考量。

後期反思

在活動結束後，學生將進行小組討論，分享彼此的經驗和收穫。他們會反思什麼策略有效，什麼地方可以改進，這有助於深化他們對商業營運的理解。每個小組還需撰寫一份活動反思報告，總結學習成果和未來的改進方向。這不僅有助於培養學生的慎思明辨能力，還能提升他們的寫作和表達能力。

MBTI 主題馬克杯設計市場調查問卷（樣本僅供參考）

感謝您抽時間填寫此問卷。本研究旨在了解消費者對「以 MBTI 人格特質為概念的馬克杯設計」之意見與喜好，資料僅作學習及設計參考之用。

基本資料

1. 您的年齡層：☐ 12－17 歲 ☐ 18－25 歲 ☐ 26－35 歲 ☐ 36 歲或以上
2. 您的性別：☐ 男 ☐ 女 ☐ 其他／不便回答
3. 您是否知道 MBTI 人格分類？☐ 是 ☐ 聽過但不太了解 ☐ 否

設計與內容偏好

4. 若有以 MBTI 人格為主題的馬克杯，您會有興趣購買嗎？☐ 會 ☐ 可能會 ☐ 不會
5. 您較喜歡馬克杯上呈現哪一類設計風格？（可選兩項）☐ 字句型（如人格名稱、特質詞彙）☐ 圖像型（如角色插畫或符號）☐ 極簡風格☐ 搞笑或創意風格
6. 若以 MBTI 類型（如 INFP、ESTJ）作為主要圖案元素，您希望設計重點放在（可選兩項）：☐ 顏色配搭 ☐ 字體設計 ☐ 插畫形象 ☐ 人格特質標語
7. 您購買馬克杯時最重視的因素是什麼？（可選兩項）☐ 價格 ☐ 設計感 ☐ 品質與材質 ☐ 品牌 ☐ 實用性
8. 您認為馬克杯的理想售價範圍是：☐ \$50 以下 ☐ \$51－\$100 ☐ \$101－\$150 ☐ \$151 以上
9. 若設計師提供個性化服務（如印上您自己的 MBTI 或名字），您會更願意購買嗎？☐ 是 ☐ 否
10. 您最希望馬克杯所傳達的感覺是（可選兩項）：☐ 溫暖療癒 ☐ 自我表達 ☐ 幽默趣味 ☐ 專業簡約 ☐ 驚喜創新
11. 您平常在哪裡最常購買或留意特色馬克杯（可選多項）？☐ 文創市集 ☐ 網上平台（如 Pinkoi、Etsy、淘寶等）☐ 禮品店 ☐ 咖啡店 ☐ 其他（請說明：_____）

感謝您抽時間填寫此問卷。