

國立臺中教育大學

科學教育與應用學系環境教育及管理碩士班

113學年實習報告發表
實習生:周詩維

實習單位簡介

金振興米行創立於1987年，傳統米店起家，後轉型為專賣米、五穀雜糧、有機蔬菜、安心魚肉、國產土雞蛋，以及各種當季新鮮水果等食材的傳統雜貨店，目前共有三間分店。其理念旨在推廣綠色健康飲食，支持地農牧業，提供高品質食品精選，將健康與美味帶入人們的生活中。

在地合作商家



實習內容與成果

● 熟悉店內營運與銷售流程

熟悉店內的商品管理、銷售流程以及顧客服務工作，從接單到結帳，涵蓋了零售業的基本操作。以及商品的排列整理，確保產品的展示效果良好還學會了如何根據促銷活動或客戶需求調整商品陳列。

● 顧客服務與產品推銷

在顧客服務方面，學會了如何有效與顧客互動，介紹金振興米行的產品特性，根據不同客戶需求提供相應的推薦，增強溝通和推銷技巧此外，也學習如何處理顧客來電、回覆產品詢問，也參與了送貨服務。

● 行銷策略會議與實施

參加行銷策略會議，討論如何提升品牌知名度，並針對不同客戶群體（如健身族群、老年人等）制定推廣計劃。參與線上平台帳號的創建(IG)、Slogan 的選擇、商品攝影以及社群運營等具體行銷工作，為提升品牌曝光和顧客參與度。

● 產品拍攝與文案撰寫

在产品攝影方面，我協助完成了產品照片的拍攝規劃，並參與了文案的撰寫，這些內容被用於品牌的社群推廣。參與了未來的拍攝與文案撰寫計劃，確保後續推廣工作有序進行。

● 網紅合作與市場拓展

為擴大市場，參與了與網紅合作的洽談，通過互惠合作的方式，成功推廣產品至不同客群，並探討了如何進一步擴大品牌影響力。此外，我也參與了攝影棚產品照的拍攝工作，並討論了優惠活動及相關配套內容（如贈送小卡片）的設計，以提高顧客的購物體驗。

● 建立綠色飲食專區

我協助店內建立了綠色飲食專區，推廣健康飲食理念，並與廠商洽談了商品進貨細節，確保進貨的產品符合店鋪標準並能夠吸引顧客。



這次實習讓我學到了零售運營的過程，並在實際工作中提升了與人相處的能力，無論是顧客服務、行銷推廣還是產品管理，都獲得了實際操作經驗。

心得

相信這次實習讓我能夠將理論知識應用於未來的作品中。從銷售流程到行銷策劃，再到與客戶和廠商的溝通，我學習到了很多實用的技能，以及人與人之間的溝通相處，這些經驗對未來相信會有所幫助。

在實習過程中，我對顧客服務有了更深的理解，發現了如何根據不同顧客需求來調整推銷策略，提升了我的銷售和溝通技巧，讓我意識到建立信任和良好的服務態度對於顧客忠誠度的重要性。此外行銷策略的制定與執行過程讓我理解到市場細分的重要性，不同消費群體需要有针对性的推廣方式。

實習也加深了我對品牌形象塑造的理解，從產品拍攝到社群文案，每一個細節都對品牌的整體形象有深遠影響。這些工作讓我在創意、協作及細節把控方面有了些許的成長。

建議

加強數位行銷與社群經營 / 強化品牌故事與形象塑造 / 優化物流與配送流程 / 探索更多跨界合作機會