

# 聖約翰科技大學 100 學年度第 2 學期 國際商務系「香港禮品及贈品展」執行成果報告

在台灣機場合照，準備出發前往香港



到達香港機場，準備前往會場進行場佈



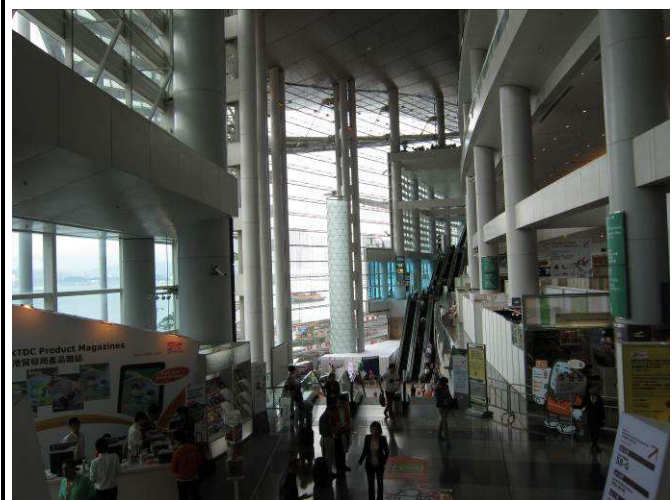
接近展覽館中，前方建築只是我們展場的一小部分



到達展覽館大廳



展覽館5層樓的建築，佈滿了4千多家參展商



每個館場，指示標誌都十分清楚



我們展場所在的台灣館，就有2百多家廠商



果然是國際化的規格



開工了~現場看到的都是潛在的國際買主



聖約翰在GH-B13，巧妙的排在第一個位置



一到展場，大夥忙著布置、測試機器，分工合作



開工了~現場看到的都是潛在的國際買主



不時有國際買家對我們的產品投以高度的興趣



參展學生以英語實際與買家溝通



參展學生以英語實際與買家溝通

參展學生以英語實際與買家溝通



參展學生以英語實際與買家溝通

參展學生以英語實際與買家溝通



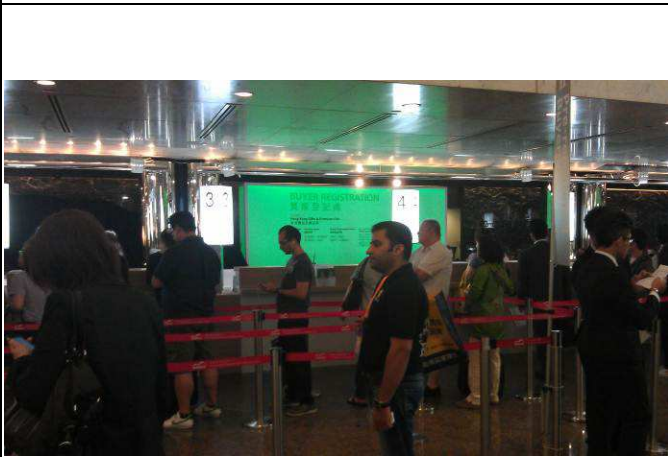
參展學生以英語實際與買家溝通



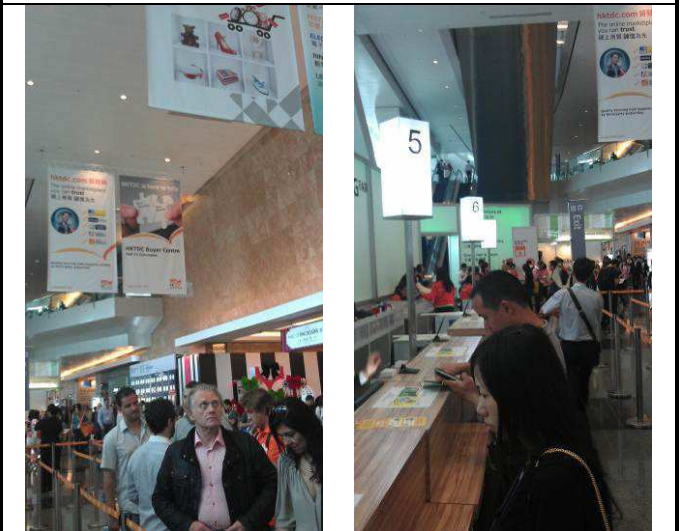
參展學生以英語實際與買家溝通



多個服務處買家登記都要排隊



多個服務處買家登記都要排隊



即使身在香港，校慶時還是來個網路連線向系友們問候



校慶結束後，院長千里迢迢趕來與我們會面



每天結束時人潮都是這麼多



最後一天，在香港機場院長帶我們一起回台  
院長、英主任一行人完成香港參展任務



院長、英主任親臨參與塘廈台商2012公益園遊會  
愛心不落人後，當天滿載而歸



院長、英主任親臨東莞台商公益活動受現場熱烈歡迎



院長、英主任親自走訪東莞寶格麗凡妮莎  
奢華時尚精品工廠了解製作流程



院長、英主任親自走訪東莞寶格麗凡妮莎  
奢華時尚精品工廠了解製作流程



院長致贈錦旗予台商會長游森林



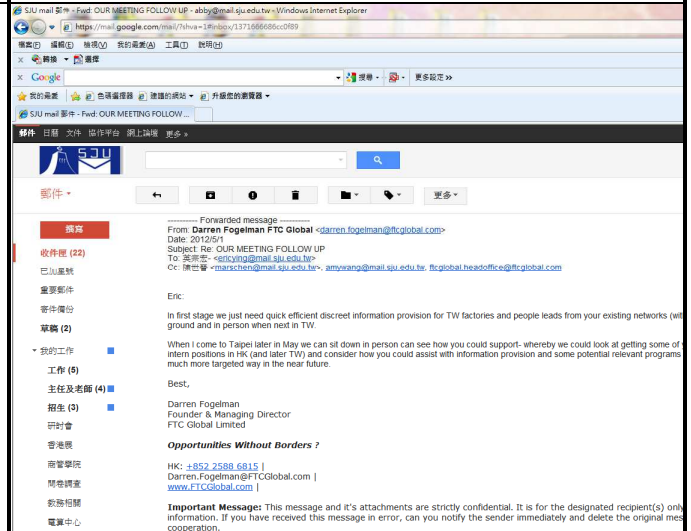
院長致贈錦旗予塘廈分會榮譽會長向華爐



院長、英主任赴東莞與袁明仁、樓達人校友合影留念



回國後，隨即收到買家來信進一步洽商



2012香港禮品及贈品展 參展商登錄資料

**HKDFC**  
**Hong Kong Gifts & Premium Fair**  
香港禮品及贈品展

2013年4月27至30日  
香港會議展覽中心

**ufi**  
Approved Event

展覽會網址主頁 > 參展商名單 > 搜尋: **st 1** 參展商

**一般資料**

- 簡介
- 展覽概覽
- 參展商名單
- 展覽廳切面圖
- 研討會及活動程序
- 旅遊支援
- 免費穿梭巴士服務
- 照片廊(上屆展覽)
- 上屆展覽資料
- 聯絡我們
- 查詢

**+ 參展商中心**

**+ 參觀人士中心**

**+ 傳媒中心**

**+ 計劃參觀展覽**

請以英文輸入公司/品牌名稱/攤位編號
預先登記免費入場
即時申請攤位

以產品類別列出產品 列出所有參展商

如想加入超過10個項目到「我的參展商」，請立即登記或按此登入！

**參展商名單 2012**

**st (1)** 每頁顯示結果 20

加到「我的參展商」
聯絡參展商
檢視「我的參展商」 (0)
檢視我的地圖

產品圖像	參展商	攤位編號	國家/地區
	<p><b>St. John's University</b> 產品類別: Handbag, Luggage &amp; Travel Bags, Wallets &amp; Purses</p> <p><small>信用參考</small></p>	GH-B13	Taiwan

加到「我的參展商」
聯絡參展商

每頁顯示結果 20

第 1 頁, 共 1 頁 去

日期：101年4月26日(星期四)~ 101年4月30日(星期一)  
地點：香港會議展覽中心  
主題：國際商務系帶領學生赴香港參加『香港禮品及贈品展』  
參加人員：商管學院陳智湧院長、黃守靜秘書、國商系英宗宏主任、陳世晉老師、江念慈老師、楊雅鈞秘書、優秀專題生25人  
參加人數：教師帶領優秀專題生共30人

活動成果：

本系為培育學生實務商展能力，於101年4月26日~30日由系主任、教師帶領優秀專題生共30人赴香港參展，達成成果如下：

1. 香港禮品及贈品展是首屈一指的世界級展覽，匯聚逾4,070家來自36個國家及地區的優質參展商，吸引了134個國家及地區超過46,000名購買力強大的買家到場參觀，規模冠絕全球同類展覽。而我們是香港貿發局舉辦同類展覽以來，唯一一個能夠以學校身份參展，本次能夠帶領學生出國參展實際接單，實屬難得。
2. 本次計劃乃延續國商系實務專題之傳統，讓學生真槍實彈地操作，將多年累積的成果進一步推向國際，讓即將成為國際商務人才的學生更有臨場感，迥異於其他學校學術論文或模擬銷售的方式，不僅是本系的首次嘗試，也是台灣技專校院的第一次。
3. 此次參展之初，於國內已邀請與本系有密切合作（如專題、實習）之廠商協助，本次參展即以學校名義代表台灣四家廠商約五十多項產品在商展中向國際買家報價及接受訂單，4月27日參展首日，即受理日本廠商YAMAJUN Ltd. 常務理事松谷太郎詢價，成交機會甚高，亦有國際知名廠商表示高度興趣，例如美國沃爾瑪(Wall-Mart)的代理商。同一時間，現場台灣參展商見到學生靈活與熟練的表現，極為驚嘆，隨即要求系主任推薦人才做為該公司大陸廠的培育幹部，成果十分驚人。
4. 而學生方面，多數表示在實務學習上獲益匪淺，以往老師在課堂上苦口婆心的解釋FOB、MOQ等等的商業英文，總是覺得太有距離感，但經過此行經驗，每天不斷的和買家介紹、說明，現在要忘記也很難。以往見到外國人總是害怕英文不流利、不標準而開不了口，現在瞭解到腦袋裡背再多英文單字不敢開口就沒用，不算流利的英文只要敢講、能夠用簡單的字說出來也能跟外國客人溝通。參觀其他參展商的展攤布置、學習別人的應答技巧、預測買家的需求等等，在增廣見聞、拓展國際視野上的收穫絕對是在課堂上學習不到的。
5. 總計此次參展，現場詢價次數約70次，後續潛在訂單美金25萬左右，現場參觀本攤位人數達450人次，此次活動創下台灣技職教育首例，成為台灣第一件由學校與企業合作將學生實務訓練推向國際舞台的成功個案。

效益評估

綜效彙總：

有形效益：

1. 拜訪學校攤位人數約70位買主，現場參觀450人，約70次詢價。若有國際訂單，將由學校抽取3%的產學合作佣金。
2. 買主包括美國Wal-Mart的代理商、日本Tamajun Ltd、新加坡AXXEL Marketing等國際知名廠商。
3. 擬與英國FTC Global簽訂國際合作意向書，由該公司委託本校進行商務作業。
4. 全國商業類科系惟一有能力參加國際展覽並接單生產。
5. 本次展覽台灣館共計450家廠商，藉由學生的逐一拜訪，提高本校的知名度。
6. 本次活動，包括東莞的行程，將彙總成一個實務的教材，供將來教授相關課程所用。

無形效益：

1. 學生與國際買主進行交談，獲得寶貴的實務經驗，提高將來畢業後的就業競爭力。
2. 本系藉由新的教學模式，吸引更多的學生能認識本系，並到本系就讀。
3. 系上的老師藉由此教學模式，開始接受新的教學思維，並更能貼近學生與市場的需求。
4. 藉由此國際活動，提高學校的知名度。