

義美愛米美食嘉年華

義起創造美好 “食” 代



總公司營運部

義美食品股份有限公司 | 台北市信義路二段 88 號 10 樓

目錄

壹、	活動緣起	4
貳、	活動目的	5
參、	活動目標	5
肆、	活動日期	6
一、	籌備階段：	6
二、	宣傳時期：	6
三、	執行階段：	6
伍、	活動地點	7
一、	地理位置圖	7
二、	交通資訊	7
1.	搭乘大眾交通工具 (火車或客運)：	7
2.	自行開車：	8
三、	交通資訊圖	9
陸、	活動單位	10
柒、	行動方案	11
一、	活動內容	11
1.	活動概念圖	11
2.	各項活動說明	12
二、	廣告宣傳	27
1.	主要參與對象	27
2.	實體宣傳辦法	27
3.	廣告媒體	28
4.	網路宣傳	28
5.	互動式媒體行銷宣傳活動	29
三、	相關動員	30
1.	大專院校食品加工科	30
2.	各級學校體育專班	30
3.	服務學習與志工訓練	30
4.	義美之花八二繁華・身分證字號配對活動	30

5. 各鄉鎮農委會有機食品認證攤位減租辦法	30
捌、 流程進度	31
一、 執行架構	31
二、 執行進度	33
1. 企劃流程圖	33
2. 分項執行圖	34
玖、 成本預算	35
壹拾、 預期效益	36
一、 銷售額達一千五百萬元整	36
二、 參展商家達一百家	36
三、 參與人數五萬人	36

壹、 活動緣起

俗話說民以食為天，本國國人又幾乎以米食為主食同時台灣也是米食輸出國，我們認為有必要注意到台灣人民的健康，無論是食品安全上亦或是全民運動等等，本公司都致力於為了我們的後代憑著良心在努力，於是本活動希望透過義美一貫的優良的形象，再創銷售高峰。

已故的高董事長曾經說過『食品是老實人的行業；良心是可以發揮的產業』，但如今的台灣已經幾乎不見食品良心，我們希望可以透過這系列活動來讓更多的人們知道原來還有人在為台灣人民的未來努力。希望本公司透過**義美愛米美食嘉年華會**，帶給一路以來一直支持我們的廣大民眾，一次美好的回憶。

貳、 活動目的

- 一、 替在地的農民及產業人員提供展示商品及媒合的管道。
- 二、 提倡國民運動，使得國人健康得以有所保障。
- 三、 讓民眾有機會了解義美數十年來的一貫理念，保留台灣食品王國的稱號，撇開黑心食安的陰影讓廣大國民可以吃得安心。
- 四、 提昇本公司各通路的銷售額，增進市佔率。

參、 活動目標

- 一、 參與活動人數達五萬人次。
- 二、 參展廠商達一百家。
- 三、 活動總銷售額達一千五百萬元整。
- 四、 參與研討會人數達 5000 人。
- 五、 路跑人數達一萬人次。

肆、 活動日期

本活動主要分為三個階段，本計畫時期共計一年三個月。

一、 籌備階段：

西元 2016 年 2 月 1 日至 12 月 31 日止。

主要負責調查各分店、各大通路商之銷售狀況，並且將所有資訊列入本活動之相關考量。

二、 宣傳時期：

西元 2017 年 1 月 1 日至 7 月 8 日止

此階段將所有活動內容與細節，包含招商、廣宣及動員等各項內容，且將所有所需之相關設備購齊。

三、 執行階段：

西元 2017 年 7 月 8 日（六）至 7 月 9 日（日）

時間：上午八點至晚間十點。

伍、活動地點

本活動地點為國立屏東科技大學，本活動涵蓋屏科大整體校園。

一、地理位置圖

校園地圖



二、交通資訊

1. 搭乘大眾交通工具（火車或客運）：

(1) 至屏東火車站：

出火車站左邊（光復路）至屏東客運站搭乘「8232 屏東老埤三地門」線，在大埔站下車（也可以直接跟司機講屏科大站），行車

時間約 40 分鐘。

※請注意一定要搭乘經老埤路線的公車，或直接問售票員說屏科大就可以了。

(2) 搭乘本校校園專車：

請參閱「校園專車資訊網頁」檔案。

※屏科大校園專車網址：<http://osa.npust.edu.tw/Transports.aspx>。

2. 自行開車：

(1) 南下：

國道三號：於 400k 處下「長治交流道」→沿高速下方道路繼續前行約 5km→左轉科大路（六堆客家文化園區的下一個路口）→沿科大路前行約 5km 左轉科大北路→沿科大北路前行約 1km→至屏科大路口前右轉，即可見屏科大。

國道一號：於 367k 處下「高雄交流道」左轉九如路→沿 1 號省道南下約 10km→高屏大橋 →繼續沿台 1 線（屏鵝公路）南下約 13km 至麟洛國中（約台 1 線 402.5K）左轉信義路→沿信義路前行約 2.5km 右轉科大路→沿科大路前行約 5km 左轉科大北路→沿科大北路前行 約 1km→至屏科大路口前右轉，即可見屏科大。

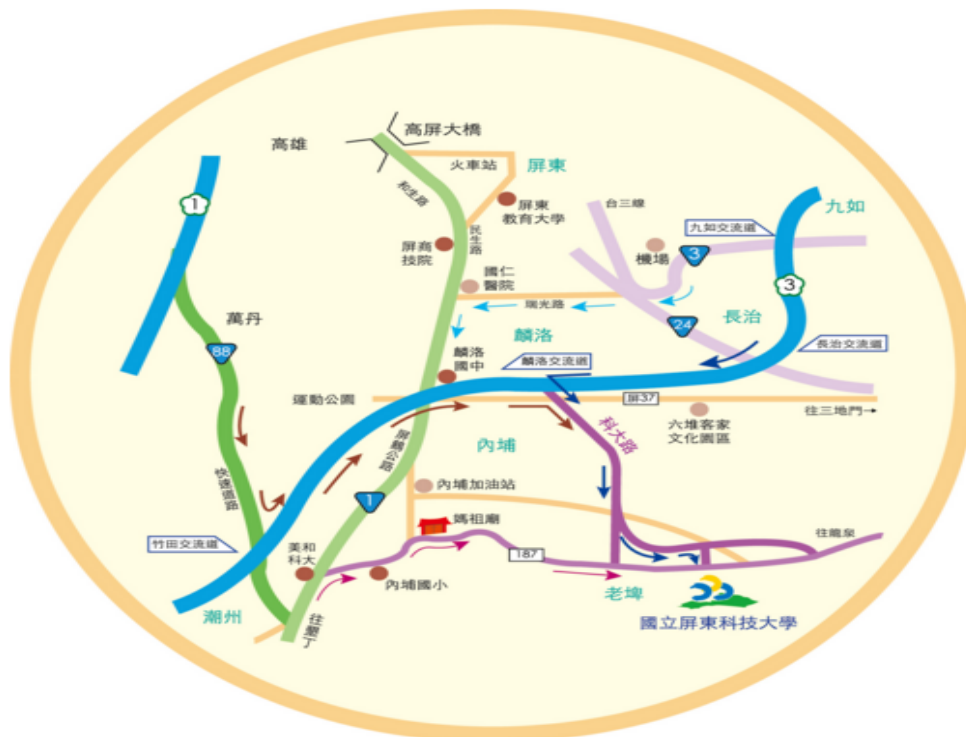
(2) 北上：

國道三號：於 406k 處下「麟洛交流道」→前行至「麟洛交流道」北上入口處右轉信義路 →沿信義前行約 2km 右轉科大路→沿科大路前行約 5km 左轉科大北路→沿科大北路前行 約 1km→至屏科大大路口前右轉，即可見屏科大。

由高雄經 88 快速道路：東行至潮州端出口左轉接 1 號省道→沿 1 號省道北上約 6km（美和科大前）進內埔，至內埔「天后宮」右轉 187 縣道→沿 187 縣道前行約 5km 至屏科大。

三、 交通資訊圖


交通資訊



陸、活動單位

一、指導單位： 行政院衛福部。

二、主辦單位： 好食品的供應者!
義美食品公司
Good Food Provider!

三、合辦媒體：、自由時報、 數位時代、**新頭殼**

四、協辦單位：

國立屏東科技大學
National Pingtung University of Science and Technology



屏東科技大學學生會、



國立屏東科技大學
食品科學系

屏東縣



屏東縣政府交通隊

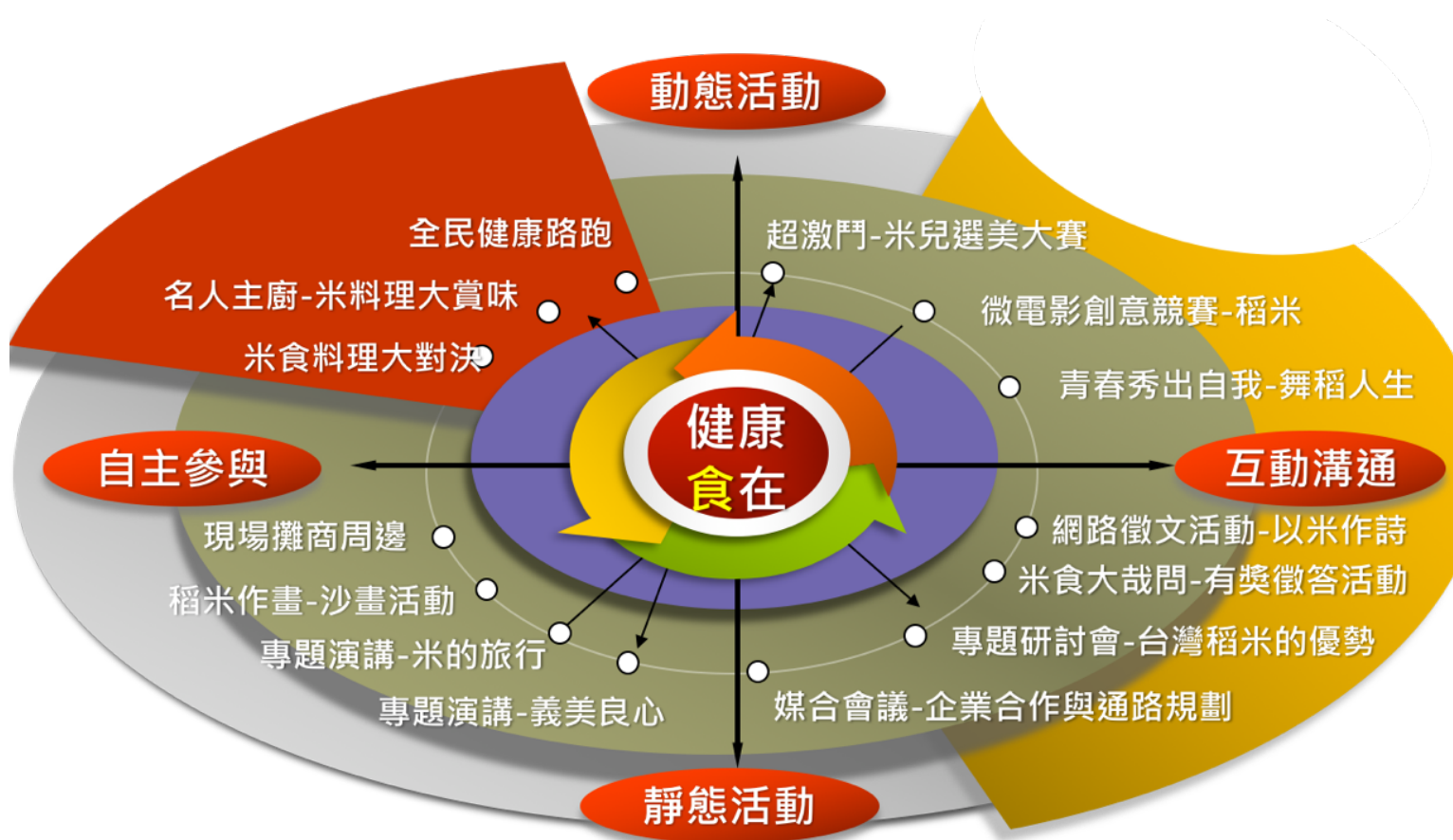
屏東縣衛生局潮州分局、內埔派出所義警隊、屏東縣農委會。

柒、 行動方案

一、 活動內容

本活動主要的企劃概念源自於健康，由健康為中心點發想出多項活動，透過四大方向的發展規劃出一系列的相關活動，透過各類活動以達成我們的標語，義起創造美好食代。

1. 活動概念圖



2. 各項活動說明

本活動主要區分為動態活動及靜態活動兩大類，根據兩大類活動我們再進一步細分成為自主參與的部分及互動式活動。本嘉年華主要有這幾項重點活動，致力提升本公司形象。

- 一、 食項全能——**義**起向前跑（健康路跑）
- 二、 食讚味道——**美**味料理大賞味（創意料理品嚐）
- 三、 食況轉播——**良**知與利益（食品研討會）
- 四、 食祭創作——**心**手並用，彩繪天空（親子栽種活動）

(1) 食項全能—**義**起向前跑 (健康路跑活動)

● 校內路跑活動路線圖

3km 路程：

孟祥體育館→仁實路→修身路→仁愛路→學府路→孟祥體育館



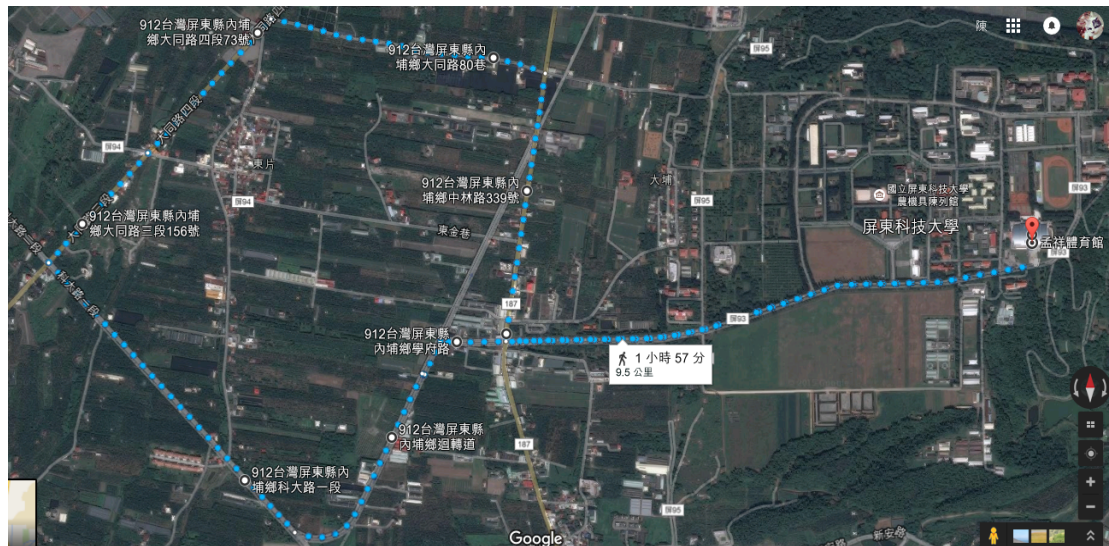
5km 路程：

孟祥體育館→修身路→忠孝路→學府路→孟祥體育館



10km 路程：

孟祥體育館→學府路→科大路→大同路→中林路→學府路→孟祥體育館



● 路跑活動細節項目

比賽項目	10k(校外路線)	5k(校區路線)	3k(校區路線)
完成時間	2.5 小時	1.5 小時	1 小時
報名費用	500 元	500 元	免費
報名完成	豆芽造型髮夾、紀念 T 恤、號碼布、寄物卡、晶片。		號碼布
參加獎 完成比賽	凡報名並完成賽事者，皆可獲贈： 礦泉水、完成獎牌、完成證書、毛巾、義美「健康稻」與「有機午餐」一份。		礦泉水
各組 前 10 名	頒發獎牌、獎狀	頒發獎牌、獎狀	頒發獎狀

● 衣著樣式與贈

參加活動即贈送義美活動衣服一件樣式設計如下。



豆芽造型髮夾，象徵生生不息永續家園的意涵



(2) 食讚味道—美味料理大賞味 創意料理品嚐

● 活動內容

本活動藉由小組比賽相互合作方式烹飪出美食料理，由知名老師介紹教學健康料理，報名方式採現場報名制度。

● 無菜單料理-米食無國界(第一天)

項目	工作內容	說明
報名	利用暖場吸引關注 當天至舞台前報名	收取報名費 300 元/組。 一組為 3 人上限。 開放報名組別 8 組上限。
示範	邀請詹姆士/秋香老師示範菜色 請老師發想 關於”米食”料理示範。	老師示範料理時間為 100 分/道。 請老師說明，為何選擇這道菜色。
實作	組別開始實作，老師示範的料理。	開放各組實作菜色，100 分/道。 增進組員的合作精神。
甄選	參賽者與老師示範味道最相似者，得勝。	老師及義美企業主擔任裁判。 評比出與老師示範味道最相似的 3 個組別。
受獎	老師將受獎給前三名組別。	頒發義美提供產品，贈獎。 第一名:義美禮券 1500 元。 第二名:義美禮券 700 元。 第三名:義美禮卷 200 元+義美生機- 簡單原味禮盒

● 食之有味(第一天)

項目	主題	內容說明
活動時間	09:00-14:30	
活動地點	孟祥體育館	
報名辦法	現場報名	報名費 300 元/組。參賽者獲得義美精美禮盒 1 份
參賽人數	2~3 人為一單位，共 20 組	
比賽規則	抽米袋做料理	20 個米袋分別為裝入為希望、夢想、幸福、愛、感動、未來、美好及勇氣的食材，參賽者經由抽籤決定料理的主題。
	以「米」為主	以米為主軸，做出抽到米袋的主題料理。
	菜色不拘，創意無限	不限制料理形式，得符合主題精神。
比賽時間	60 分鐘	60 分鐘內完成指定料理，否則取消資格。
評分方式	參賽者互評與主廚評分標準	各組分別介紹料理，再由其他組別試吃，接著由主廚講評各組別料理優缺點並進行投票。 整體感觀(滿分 10) 美味程度(滿分 10) 嗅覺美味度 (滿分 10) 擺盤創意(滿分 10 分)
獎勵方式	前三名票數最多者，獲得精美獎品。	第一名：獎狀乙張 第二名：獎狀乙張 第三名：獎狀乙張

● 米米皆食-指定米食大賽(第二天)

項目	主題	內容說明
活動時間	09:00-13:00	
活動地點	孟祥體育館	
報名辦法	現場報名	報名費 300 元/組。參賽者獲得義美精美禮盒 1 份
參賽人數	2~3 人為一單位，共 20 組	
比賽規則	割秧苗選料理	八個秧苗分別代表 20 道料理。每組指派一人收割秧苗，為比賽的料理題目。
	「米」料理	八個秧苗的料理分別為： 芋頭椰香西米露 皮蛋瘦肉粥 蝦仁蛋炒飯 剩飯做山藥糕 香草米布丁 什錦鍋巴 蔬菜鹹粥 米飯披薩
比賽時間	90 分鐘	90 分鐘內完成指定料理，否則取消資格。
評分方式	主廚試吃及評分標準	有請料理界的小廚試吃評分並給予建議。 整體感觀(滿分 10) 美味程度(滿分 10) 嗅覺美味度 (滿分 10) 擺盤創意(滿分 10 分)
獎勵方式	小廚公認前三名組別者，獲得精美獎品。	第一名：獎狀乙張 第二名：獎狀乙張 第三名：獎狀乙張

● 食味人生(第二天)

項目	工作內容	說明
報名	利用暖場吸引關注 當天至舞台前報名	收取報名費 300 元/組。 以三代同堂家庭為單位。 每一家庭需有三代同堂的成員至少三人 (三代各一人) 共同報名參加。 預計受理 25 個家庭報名參加比賽。
致詞	主持人講述活動目的。 描述活動規範。	料理時間為 2 小時。 主辦單位提供火爐，盤器由參賽者自行 準備。
實作	組別開始實作，老師示範的料理。	開放各組實作菜色，100 分/道。 為某人製作一道以「米」為主的料理， 說明其背後故事。
一家親 show	邀請義美董事長致詞。	簡短說明對於董事長，一個有味道的菜 餚，意義的重大。
試吃時間	邀請評審試吃，以及組別互相試吃。	邀請營養師，以及義美食品研發團隊擔 任評審。

		<p>組別能夠互相給於評分。</p> <p>組別一一上台講述，料理的故事。</p>
評分方式	<p>專業裁判:</p> <p>義美董事長、義美營養師。</p> <p>現場來賓。</p>	<p>評分時間:一小時。</p> <p>整體感觀(滿分 10)</p> <p>美味程度(滿分 10)</p> <p>嗅覺美味度 (滿分 10)</p> <p>擺盤創意(滿分 10 分)</p> <p>現場來賓至講台前投入贊同票。</p> <p>最終評分:專業裁判+贊同票數=最後成績。</p>
營養師分享如何煮出健康	<p>邀請義美營養師高志明演講。</p>	<p>主辦單位計算參賽者分數。</p>
公布評選成績	<p>頒獎</p>	<p>第一名：獎狀乙張</p> <p>第二名：獎狀乙張</p> <p>第三名：獎狀乙張</p>

(3) 食況轉播—良知與利益（食品研討會）

本項目以靜態活動為主，藉由多場的演講及相關內容，針對民眾及尋求合作的自產農民進一步的媒合，並且透過管銷手法將本公司的產品再做宣傳。

● 活動內容

項目	時間	地點	參與對象	主要人員
專題演講 米的旅行	星期六 10:10~12:00	屏東科技大學 國際演藝廳	一般民眾 皆可免費參加	主講人 陳建斌
專題演講 義美良心	星期六 13:10~15:00		一般民眾 皆可免費參加	主講人 高志鵬
專題研討 台灣稻米的優勢	星期日 10:10~12:00	屏東科技大學 會議中心	自產農民 優先參加	主持人 劉榮春
專題研討 企業合作與通路	星期日 13:10~15:00		通路商 優先參加	主持人 彭康明

● **米的旅行 主講人：陳建斌處長 (行政院農業委員)**

台灣以農立國在台灣光復以前，蔗糖、香蕉、茶葉、稻米及咖啡等就為重要外銷產品，光復以後慢慢的由農業生產轉型到食品工業的蓬勃發展，洋菇、蘆筍罐頭 與味精的外銷，都曾經站上世界第一名!這代表了台灣無論在農園產品的生產與栽培技術，或是食品加工產業的生產與運銷，都具備有豐富的技術與人才!曾幾何時，連續性食安事件的新聞重創了台灣優良產品製造國的形象，隨著全球化的發展 與貿易自由化，並配合貿易協定與特定貿易區的興起，過往台灣的許多第一名紛紛 為新興國家所取代，面臨艱難的經營環境與實質的外銷衰退，要如何才能重新創造 台灣農業與食品產業的新契機?

本次食品政治學論壇由顏國欽講座教授邀請到台灣農產與食品運銷的專家:農委會國際處處長陳建斌博士，藉由他豐富的農產品運銷與國際推廣的經驗，由亞洲盃 到世界盃，分享如何利用國內外農產品原料，加上各類型生產與運銷技術，面臨現今工業 4.0(物聯網、大數據、雲端、人工智慧)的產業升級競爭，創造出加值有競爭力的商品，解決人口老化、勞力短缺、市場需求變化快的困難!再造

台灣農業 4.0 與食品產業的新生命。歡迎來聆聽運銷大師產品加值的魔幻力量!

● **義美良心 主講人：義美食品行銷部主任**

1871 年春天，曾高祖父高植桂先生，在現在的台北市大同區大橋頭附近開設了一間染布行，名稱就叫「義美」；1875 年，他的參男高墀喬(高喬)先生 (即筆者的曾祖父) 成年，也加入「義美」協助工作，一直順利地經營，過著小康生活的日子，直到 1884 年法國派兵攻打淡水後，民心開始浮動不安，生意就變得較難經營；但仍設法維持著染布行的經營。

1934 年初，祖父高番王先生、祖母高陳秀英女士計劃創業，開設餅店於原來「台灣文化協會的創立者---蔣渭水醫師」經營的「大安醫院」之原址；但在想不到要使用什麼店名之時，祖父突然想到他的祖父、父親曾使用「義美」之名，經營染布行；於是，就決定將「義美」二字，使用於當年 3 月 30 日(農曆 2 月 16)新開之餅店；這就是「義美商店」名稱的由來；而「義美商店」正是「義美食品公司」的前身。

父親高騰蛟先生自 1937 年 11 月 21 日祖父過逝(16 歲時)後，與

祖母、及姑姑、叔叔們接手經營後，至今 76 年，已將義美產品行銷至世界各地，「義美 IMEI」品牌也獲得國內外消費者的認同；父親一生奉獻工作，直到 2010 年 9 月 6 日清晨 8 點 5 分準備上班前，安祥過逝的那一刻止；在他 89 歲的人生旅途中，極盡腦力、體力、全心奉獻「義美」品牌、與台灣的食品產業，奠定企業能夠永續經營、為社會、為公義、為環保、為消費者、為台灣人，繼續提供服務的延續發展。

● 專題研討 台灣稻米的優勢

透過邀請各大專院校食品科學博士，與在地產業農民針對台灣稻米，進行新的討論與研究，致力於如何提升稻米產量，以及活化台灣稻米優勢。過程以研討會方式進行，相關細節如附件所示。

● 專題研討 企業合作與通路規劃

廣邀各地行銷與企劃之高手，針對台灣食品通路問題，進行座談研討，本活動開放給所有通路商與行銷團策劃團隊免費參與，時間為兩個鐘頭為主，過程加入關於本公司之行銷方式與檢討改進。

(4) 食祭創作—心手並用，彩繪天空（米畫）

本項目藉由自行組隊相互合作方式，心手並用一起體驗栽種「杯稻」方式親自體驗，更懂得感恩農人的付出，邀請在地屏東務農阿嬤藉由「阿嬤講穀」方式，每一小時講課一次，讓大小朋友一起了解碾米流程稻米的變化。

- 一、 預計達 250 組團隊參加食祭創作區-體驗栽種「杯稻」活動
- 二、 預計達 250 組團隊參加食祭創作區-愛米塗鴉活動

● 活動內容

項目	工作內容	參加辦法
報名	工作人員穿著愛米背心吸引關注，當天至櫃台前報名。	收取報名費 50 元/組。 一組為 2-3 人上限。
示範	邀請屏東務農阿嬤示範栽種「杯稻」方式。	老師示範栽種「杯稻」方式 時間為 1-3 分/次。
實作	融合環保概念，採用寶特瓶栽種之「杯稻」方式。	親手種的「杯稻」可帶回家。
	工作人員穿著愛米背心，教導大小朋友塗鴉。	
普獎	參加此區活動人人，通通有獎。	獲贈愛米伴手禮一包。

二、 廣告宣傳

1. 主要參與對象

本活動主要參與對象分為以下幾種，本企劃將針對不同族群論述其活動內容及廣宣動員辦法。

- 一、 參與嘉年華會之民眾。
- 二、 參與路跑活動。
- 三、 民間自產小農。
- 四、 攤商及旁系周邊攤位。
- 五、 參與研討會之相關專業人士。

2. 實體宣傳辦法

(1) 活動傳單

廣發海報傳單，安排工讀生於各鄉鎮主要火車站廣發文宣，即入場優惠券。

(2) 海報張貼

寄送海報於各級公家及關、各大專院校、鄉鎮農委會及地方鄉里長，並且要求協助張貼文宣用品。

(3) 公車動態活動海報張貼

在六都直轄市屏東縣地方公車，重要幹道路線張貼活動海報，增加活動曝光率。

(4) 國道大型看板文宣

在車流量較高的交流道租用大型看板

3. 廣告媒體

(1) 活動資訊跑馬燈

各大電視台以跑馬燈形式公告活動資訊及相關內容

(2) 三十秒電視廣告

在各大綜藝節目，以三十秒廣告影片形式宣傳活動資訊與招商訊息

(3) 啟動記者會

活動前一至兩個月，舉辦啟動記者會並廣邀媒體朋友參與，提供活動訊息。

4. 網路宣傳

(1) 活動粉絲專頁

創立 Google⁺、Facebook、推特及 LINE 官方群組，

以產品優惠的形式，透露活動訊息。

(2) 活動官方網頁設立

成立本活動之官方網頁，提供其他活動訊息及相關內容公告，並提供米食資訊和異業聯盟合作申請平台。

(3) 串流媒體服務動態廣告

在各大串流媒體服務商，購買廣告時段以全年層的方向周知各大群眾。

5. 互動式媒體行銷宣傳活動

(1) Youtube 官方帳號

提供微電影—稻米，競賽上傳票選平台，增加活動曝光與互動機率。

(2) Hotil 台灣之音廣播電台

DJ 電台與聽眾服務的相關內容，進行米食大哉問的創意活動。

(3) 全國舞蹈串連活動

讓各大愛舞人士，提供舞蹈影片並在開放甄選

三、 相關動員

1. 大專院校食品加工科

發函各給大專院校食品加工科，並提供就業資訊及免費諮詢服務，麻煩各系辦公室派員參與本活動研討會。

2. 各級學校體育專班

發函至各級學校體育專班，提供免報名費之辦法，要求各負責團隊派員參與路跑活動。

3. 服務學習與志工訓練

廣邀各級國高中，提供暑假志工服務及訓練活動，並在活動結束之後頒發志工結訓證明書。

4. 義美之花八二繁華，身分證字號配對活動

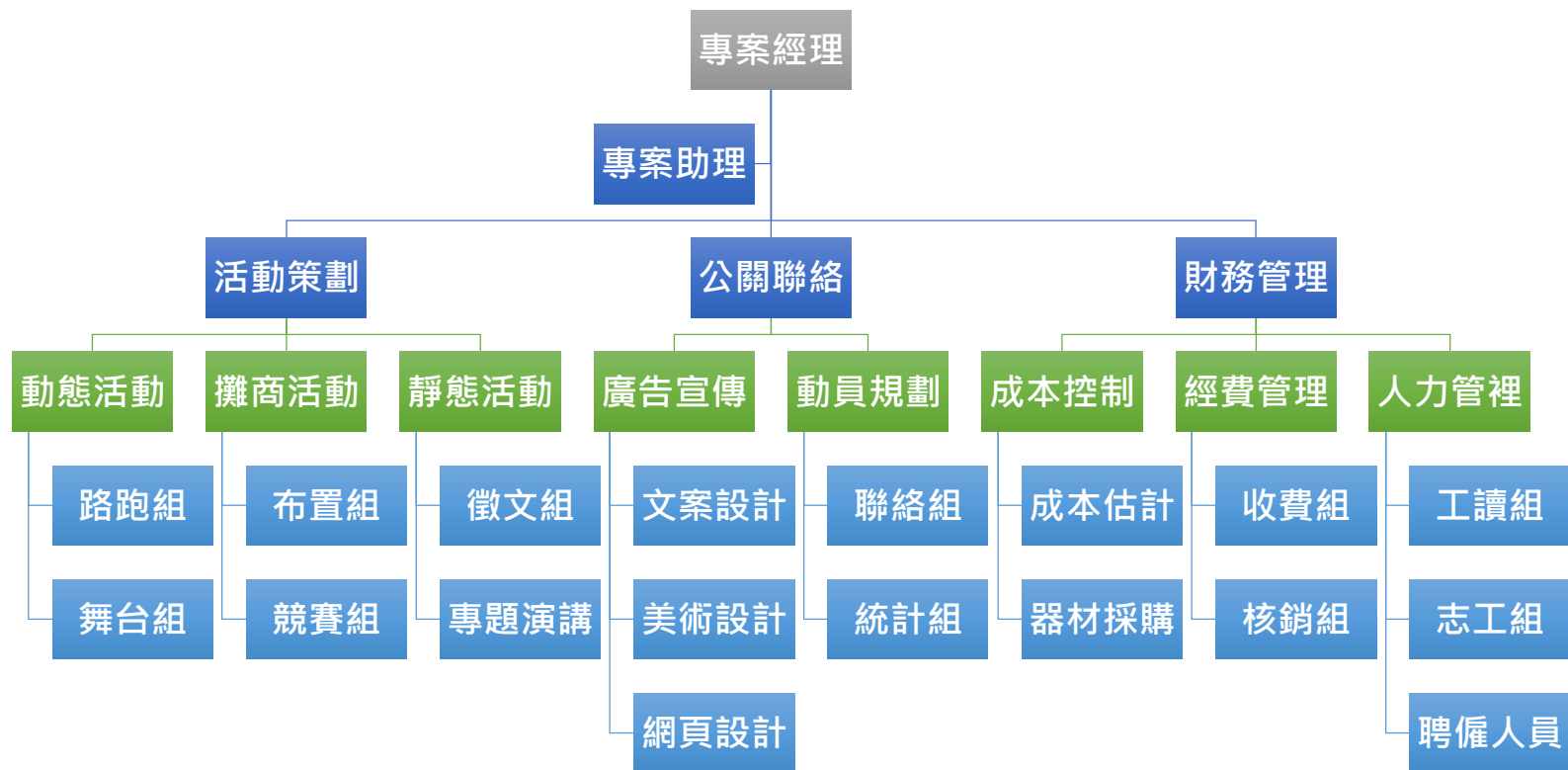
舉凡身分證字號擁有 8 或是 2 者，參與活動即贈義美之花精美小禮物一份，希望增進家庭同樂之機會。

5. 各鄉鎮農委會有機食品認證攤位減租辦法

發函給各鄉鎮農委會，提供團體參展之優惠減租，並針對有機食品認證單位給予最大優惠內容。

捌、 流程進度

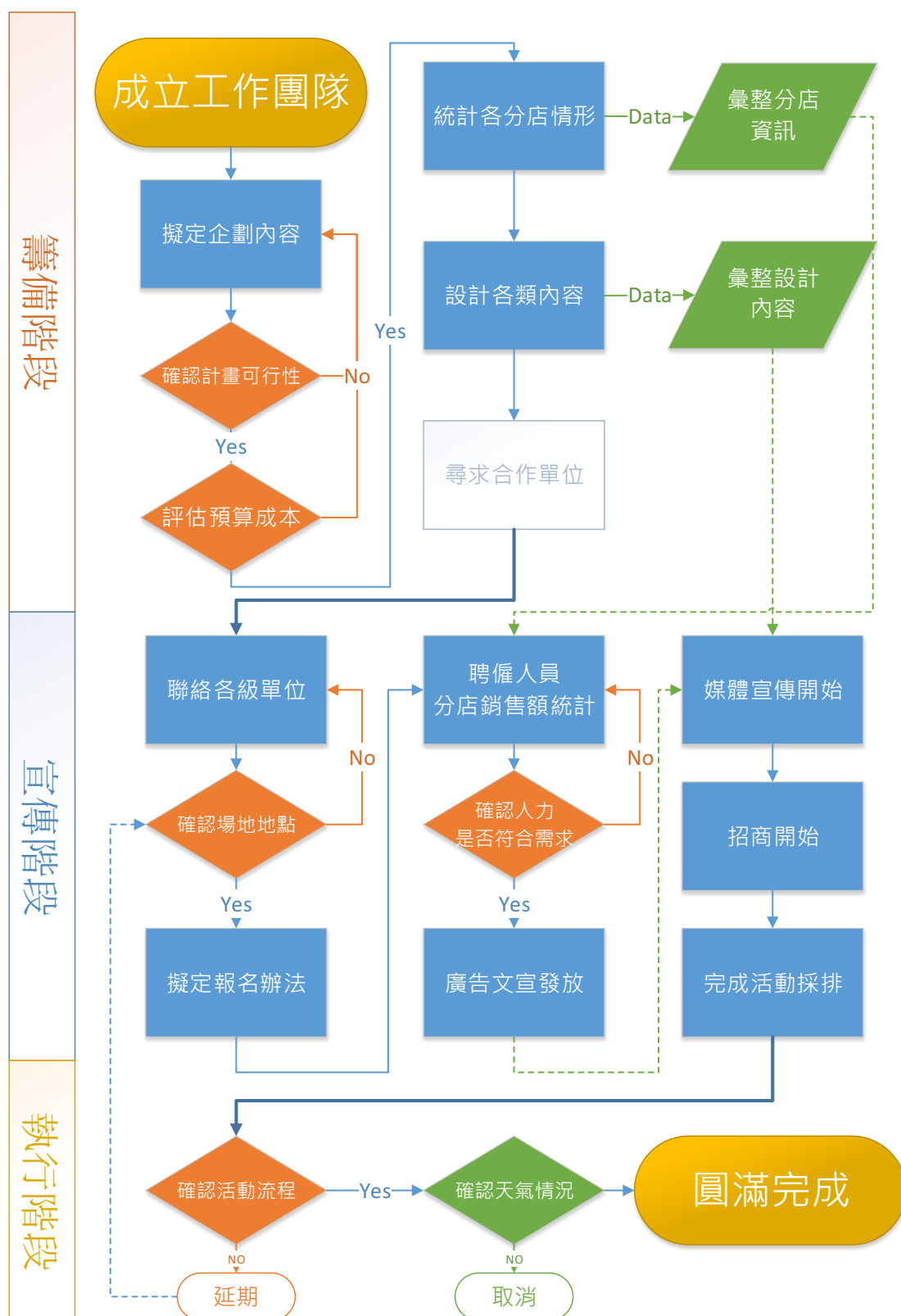
一、 執行架構



職稱	人員組成		負責項目	備註
活動策劃組	動態活動	路跑組	策劃路跑活動及動線規劃等相關內容	
		舞台組	策劃舞台活動及典禮啟動等相關內容	
	攤商活動	布置組	策劃布置及會展動線，主題設計等	
		競賽組	規劃現場系列競賽及活動細節等	
	靜態活動	專題演講組	邀請專題演講並規劃相關細節	
		活動徵文組	策劃文案、影片徵稿等相關細節	與廣告文宣協力進行
公關聯絡組	廣告宣傳	文案設計組	設計本活動相關文宣用品及網路宣傳	
		視覺設計組	設計本活動所有視覺藝術等	
		網頁設計組	策劃本活動所有官方網站及網路活動	
	動員規劃	聯絡組	與各級單位聯絡媒合並協商合作事宜	
		統計組	動員評估與統計各地宣傳效益	
財務管理組	成本控制	成本估計組	控制本活動成本上限	
		器材採購組	器材比價及活動需要任何器物管理組	
	經費管理	收費管理組	收費管理	
		會計核銷組	會計核銷	
	人力管理	聘僱人員組	臨時聘僱人員薪資管理	
		志工訓練組	志工招募及訓練	
		臨時工讀組	工讀生管理及相關細節	

二、執行進度

1. 企劃流程圖



2. 分項執行圖

工作項目	2016											2017						
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7
成立工作團隊																		
擬定企劃內容																		
統計各通路狀態																		
尋求合作單位																		
聯絡各級單位																		
聯絡場地資訊																		
聘僱相關人員																		
策劃各項活動																		
廣告宣傳																		
攤位招商																		
動員廣邀																		
專家邀請																		
媒體宣傳																		
活動採排																		
行前確認																		

玖、 成本預算

時期	收入		支出			
	來源項	金額	來源項	數量	金額	備註
籌備階段	無	0	文宣視覺設計	一式	300,000	亞思設計
			網站架設	一式	100,000	典範數位科技
			數據統計	三次	100,000	晨晰統計公司
宣傳階段	攤商出租	300,000	場地借用	一式	200,000	屏東科技大學
			公車文宣	六都+屏東	120,000	百藝廣告
			看板文宣	三處	100,000	百藝廣告
			文宣印刷	一式	100,000	大友印刷
			媒體宣傳	一式	500,000	群創有限公司
執行階段	路跑報名	6,250,000	活動費用	一式	700,000	各項活動內容
			場地布置	一式	950,000	愷合貿易公司
	活動報名	500,000	贈品購入	一式	400,000	各類贈品
			燈光音響	一式	1,000,000	活動音響
	兩日營收	7,500,000	人力成本	一式	4,000,000	臨時聘僱人員
			保險	一式	120,000	活動保險
合計		14,550,000	合計		8,690,000	
總營收		5,860,000				

壹拾、 預期效益

本活動預期有以下效益，針對本活動目標工作團隊提出幾點預期成果：

一、 銷售額達一千五百萬元整

達成這項目標，可望帶動周邊經濟效應，可望透過會展及全民運動等相關內容更進一步的使全台灣人民對於本公司的觀感提升，並透過網路問卷的調查，使購買民眾對於本公司產品信賴度提升。

二、 參展商家達一百家

預期合作伙伴可以達百分之五十以上，並且透過通路商等相關內容媒合，讓本公司產品銷路提升百分之三十，並可以透過本活動所帶來的邊際效應使產品詢問度提高。

三、 參與人數五萬人

本活動宣傳手法眾多，其中以網路宣傳為最，因此本活動順利完成之後預期可以提升網路收尋關注度，以及粉絲專業話題等，有助於本公司未來發表產品以力宣傳。