

## 中國文化大學教師教學創新暨教材研發獎勵成果報告書

### 壹、計畫名稱

「運動與健康促進產業趨勢」課程線上非同步教材整編

### 貳、實施課程、授課教師姓名

本「運動與健康促進產業趨勢」課程為運動與健康促進學系(運健系)選修課程，由專任教授蘇俊賢授課。課程主要目的在傳達全人健康(wellness)連續線與運動健康促進產業的關係。主要內容包括健康促進飲食、運動與生活新模式產業趨勢；降低健康風險導致成本增加及提升生活工作的能量為健康促進的趨勢與機會；複合式健康中心(傳統肌肉鍛鍊、韻律舞蹈結合美容、餐飲、休閒等多元化功能)、藥膳食補生機飲食(生機飲食、藥膳食補、排毒餐)、生物科技(保健食品、保養品)為健康相關的熱門產業；健康體能趨勢預測全人健康對健康的正面效果、基本原理及其應用。

### 參、計畫特色

「運動與健康促進產業趨勢」課程，線上非同步教材，透過 Microsoft Teams 服務介面，傳輸教材內容。介面提供活動、聊天、團隊、行事曆、會議、檔案及應用程式等七個大功能分類。本計畫運用 Microsoft Teams 服務介面：1.新增頻道功能，建立各週專屬頻道，按照進度上傳教材。2.在各週頻道所屬貼文、檔案、記事、公告等功能，做系統性教材歸類。3.在各頻道貼文頁面，串聯外部相關應用程式，整合補充教材連結。4.班級分組專題，建立獨立團隊或頻道討論與訊息溝通。

「運動與健康促進產業趨勢」課程線上非同步教材特色優點—

#### 一、數位學習意涵

透過網際網路，即時傳遞各種資訊及知識，可提供學習者間即時討論或合作的學習機會。

#### 二、啟發探索學習

透過基本文字形式教材所衍伸連結之網路多媒體補充教材，學習者可自由探索學習。

#### 三、延伸持續學習

電子教材提供更多的學習選擇，將學習變成持續進行的流程，延伸學習的時間。

#### 四、擴展學習管道

電子教材把學習管道的提供擴大到課堂外、從紙上到線上。

數位教材非同步傳遞模式，將課程學習內容長時間放在網路上，學習者不受到時間的限制，可以隨時選擇適合自己的時間來進行學習。學習活動進行時，師生不須同時或同地，若遇有困難或不能掌握的教材內容，可以透過 E-mail、留言板、或討論區向教師或同儕請教。

#### 肆、實施成效及影響

一、完成各週學習目標與作業(分組討論、口頭與書面報告)：

A 生-

一、聯合國宣布了「2030 永續發展目標」(Sustainable Development Goals, SDGs)，SDGs 包含 17 項核心目標，其中又涵蓋了 230 項指標，指引全球共同努力、邁向永續。針對健康促進產業，全球各政府及企業推出相關對策有哪些值得關注？詳列 10 個網頁連結和標題，並選取 3 篇，繕寫讀後心得。

##### 1. 日本健康產業商機大

<https://money.udn.com/money/story/8944/5383587>

##### 2. 台塑企業帶動員工重健康愛運動連 9 年榮獲績優健康職場獎

<https://www.fpg.com.tw/tw/issue-news/2018/272>

##### 3. 永豐銀營造樂活幸福職場

<https://money.udn.com/money/story/5636/5229429>

##### 4. 行動！美國政府透過開放社區健康資料讓更多人受益

<https://pansci.asia/archives/25652>

##### 5. 上海長寧推生命健康產業新政策，為企業開闢近兩平方公里園區

<https://news.sin.com.tw/article/20210422/38322212.html>

##### 6. 你有聽過美國的「藍色按鈕」、台灣的「健康存摺」嗎？

<https://www.thenewslens.com/article/65382>

##### 7. 合庫人壽與家總合作樂活自在網站上線

<https://money.udn.com/money/story/5617/5405714>

8. 彰化縣推動健康促進學校計畫再度榮獲全國特優

<https://www.peopo.org/news/524373>

9. 王英偉暢談台灣健康促進政策的現況與發展

<https://money.udn.com/money/story/11800/5352175>

10. 新北健康促進特優縣市四連霸創紀錄跨域合作守護孩童健康

<https://www.taiwannews.com.tw/ch/news/4170783>

心得：讀完這十篇的內容後，最讓我深刻的三篇是『日本健康產業商機大』、『行動！美國政府透過開放社區健康資料讓更多人受益』、『彰化縣推動健康促進學校計畫再度榮獲全國特優』，這三篇雖然都是在講健康促進的推動，但都是用不同的方式在推動，透過彰化縣政府的推動，讓學童從小就養成健康的習慣，推動含糖飲料禁入校園的政策，還有將多喝水置入課表中，都能培養學生健康生活知能，我覺這項政策的推動可以減少學童過度的肥胖還有含糖飲量所導致注意力不集中的問題，對學童是很好的幫助，至於美國政府開放社區健康資料這項政策，可以使民眾自身健康意識抬頭，藉由政府公開平台所提供的資料，可以幫助民眾對健康有更多的了解，也對自己所居住的社區衛生和健康照顧的情形更清楚，因為取得容易，所以更能增進民眾對於健康的看法，最後來看的是日本對於健康所推動的商業政策，日本政府為要因應高齡化的社會，在 2000 年頒布「農林物資規格化及品質表示標準法」制定了日本的有機食品國家標準；並於 2017 年 1 月推出有機食材餐廳之認證制度，以政府角色進行有機食材的管控。這項政策的推動，使得日本年輕人對於健康飲食更加重視，隨著健康意識的抬頭，帶動健康食品的需求成長，這項政策我認為全球都很適用，促進各項產業的發展外，民眾更看重自己的健康觀念和健康管理，健康產業就不再只是著重在治療部分，能更有效的提升。

二、請從下列關鍵字組合(可為 2 個關鍵字組合或 3 個……)，搜尋健康促進和大數據、物聯網時代的新商業模式的網頁 10 個(關鍵字：大數據、物聯網、智慧家庭、智慧城市、健康促進、穿戴裝置、健康醫療、運動健身、big data、Internet of Things(IoT)、exercise、fitness、smart home、smart city、wearable devices 等。)?

1. 大數據帶動穿戴式裝置投資 找出應用痛點建構利基應用是關鍵

[https://www.digitimes.com.tw/iot/article.asp?cat=158&id=0000558905\\_4EQLL3\\_AUL5S7AJ6VH3B8Q](https://www.digitimes.com.tw/iot/article.asp?cat=158&id=0000558905_4EQLL3_AUL5S7AJ6VH3B8Q)

2. 當 5G 遇上宅經濟，全球運動科技市場發展大不同

<https://fc.bnext.com.tw/articles/view/105>

3. 物聯網與智慧家庭之關鍵課題

[https://www.digitimes.com.tw/iot/article.asp?cat=130&id=0000462035\\_komlh\\_gxh2aavei6tqrupr](https://www.digitimes.com.tw/iot/article.asp?cat=130&id=0000462035_komlh_gxh2aavei6tqrupr)

4. 淺談物聯網兩大應用：車聯網及智慧家庭

<https://makerpro.cc/2019/12/overview-about-internet-of-vehicle-and-smarhome/>

5. 物聯網推波助瀾 智慧家庭應用加速發展

<https://www.2cm.com.tw/2cm/zhtw/market/0DB0E80AC1B74D8E9D7CB1F3735DD58C>

6. 智慧家庭

<https://oosga.com/smarhome/>

7. 5G 新應用！AI 演算智慧防災、防空汙打造智慧城市

<https://news.tvbs.com.tw/life/1495185>

8. Smart City 2.0：「智慧物聯網」引領「智慧城市」再升級

<https://www.narlabs.org.tw/xcscience/cont?xsmsid=0I148638629329404252&si d=0J098497915837716796>

9. 智慧醫院將在台灣興起！物聯網打破醫院圍牆，醫療服務深入患者生活

<https://buzzorange.com/techorange/2019/04/30/digital-medication-trend/>

10. 你的隨身虛擬教練 穿戴科技讓健身更智慧

<https://www.cmmedia.com.tw/home/articles/136223>

心得：

在這十篇的文章中最讓我印象深刻的是『智慧醫院將在台灣興起！物聯網打破醫院圍牆，醫療服務深入患者生活』這一篇，選擇這一篇的其中一個原因是很少看到用智慧醫療結合物聯網的範例，另一個主要的原因是隨著世代的變化，我們所面臨到很大的問題就是高齡化和少子化，在未來的生活中，如果可以透過『虛擬照護』的方式，經由電話會議、APP或其他數位科技提供照護服務，讓醫療照護產業不單只是疾病的治療，照顧到生病的人，還能轉為預防和控制疾病，甚至深入到平時的自主健康管理，不僅可以加速病患資訊的傳遞，提高診斷的準確性，降低醫病雙方的溝通障礙，而且可以讓病患及時就醫並提

高醫療成效，可以減低很多不必要的醫療資源，也能減低過多的等待時間，所以我認為這將是具備趨勢潛力的一項發展。

B 生-

一、聯合國宣布了「2030 永續發展目標」(Sustainable Development Goals, SDGs)，SDGs 包含 17 項核心目標，其中又涵蓋了 230 項指標，指引全球共同努力、邁向永續。針對健康促進產業，全球各政府及企業推出相關對策有哪些值得關注？詳列 10 個網頁連結和標題，並選取 3 篇，繕寫讀後心得。

1. 台北市市長『柯文哲』永續轉型：

[https://futurecity.cw.com.tw/special/2021FutureSDGs?utm\\_source=fb\\_future&utm\\_medium=social&utm\\_campaign=fb\\_futuresocial-daily](https://futurecity.cw.com.tw/special/2021FutureSDGs?utm_source=fb_future&utm_medium=social&utm_campaign=fb_futuresocial-daily)

2. 聯合國永續發展目標 SDGs - SDG 高峰會結論與我國執行現況：[https://](https://portal.stpi.narl.org.tw/index/article/10570)

[portal.stpi.narl.org.tw/index/article/10570](https://portal.stpi.narl.org.tw/index/article/10570)

3. SDGs 之 169 項細項目標：

<https://green.nttu.edu.tw/p/412-1048-10042.php?Lang=zh-tw>

4. 終身學習者必知！聯合國 17 個「永續發展目標」是這些！：

<https://medium.com/恆素養-大碩教育/終身學習者必知-聯合國17個-永續發展目標-是這些-e96fa923489c>

5. 聯合國「千禧年發展目標」最終成果報告：10 億人脫離赤貧，性別平等最失敗：<https://www.thenewslens.com/article/20186>

6. 培養公民素養 — 「環保」不再只是「說說而已」：

<https://medium.com/恆素養-大碩教育/培養公民素養-環保-不再只是-說說而已-b7b9b6b8f43a>

7. 你有「海洋素養」嗎？一起親海、愛海、知海：

<https://medium.com/恆素養-大碩教育/你有-海洋素養-嗎-一起親海-愛海-知海-15b9f290e05a>

8. What are the Sustainable Development Goals?：

<http://www.undp.org/content/undp/en/home/sustainable-development-goals.html>

9. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development：<https://>

[sdgs.un.org/2030agenda](https://sdgs.un.org/2030agenda)

10. 國家永續發展獎 慈濟以 5 大永續價值獲獎：

<https://nsdn.epa.gov.tw/archives/7782>

心得：

1. 台北市市長『柯文哲』永續轉型：

柯文哲在這次演講中主要分為三大重點，分別是青少年、婦女還有未來，其中在青少年的面向講的比較久和細心，因為年輕人是未來國家的棟樑，所以想要改變一個國家，首先要改變它的教育，他提出了「永續轉型」的觀念，並提到了在後疫情時代台灣算是亞洲數一數二防疫成功的國家，所以缺少了很多「數位轉型」的概念，也有舉例說 2020 年提出三倍卷的振興政策，竟只有 8% 的人是使用數位的方式，其餘 92% 都是使用紙張的方式，而且老人轉為數位方式（悠遊卡）比例竟比高中生高，年輕的世代們應該好好檢討如何可以快速的做數位轉型，政府也應該做好「數位基礎建設」，趕緊跟上各國的腳步。也提到了台北市成功安裝了校園光纖網路在 236 間校園中，幫助弱勢的學生們，也能享有免費的網路。接著是一些國家建築類的目標：居住正義、城市美學以及智慧建築財產，看得出來他真的慢慢再讓台北市步入國際永續轉型的腳步，最後他提到職場性別平等，還有希望未來可以展望無現金支付，全改為電子支付的方式，不只能節能減碳，更能走在各國的前面，希望可以有更多年輕人們更自動自發地專注這些國際情勢。

2. 聯合國永續發展目標 - SDGs 高峰會結論與我國執行現況：

SDGs 主要涵蓋三大主題：經濟成長、社會進步以及環境保護，共計 17 項目標和

169 項細項目標。經過了 4 年的努力，全球在兒童死亡率、部分疾病上還有貧富差距上都有顯著的改變，不過在性別平等以及保持生物多樣性這些議題上還是要再多用心，接下去 10 年更要面對氣候變遷及溫室氣體的問題，很感動的是各國之間都有在積極的合作、共同承諾加速進行的項目。

可能是因為我是學生，查了這麼多資料才知道原來台灣也有提出很多永續發展的改革，新北市更在 2019 年公布永續發展城市自願檢視報告（VLR），台北市跟桃園市也才跟在後面的也公布，也有做出很多對於大企業的政策，讓大企業們也跟政府一起努力，讓自己的城市，更是自己的國家可以接上國際永續發展的腳步。

### 3. 培養公民素養 — 「環保」不再只是「說說而已」：

大概從我小六的時候，全球暖化的話題開始盛行，世界各國都在想辦法怎麼阻止全球暖化，環保的概念逐漸深入國人的腦內。不過有沒有發現以前常常在倡導「盡量不要開冷氣，或是不要開低於 27 度，不然北極熊就要沒有家了」，這些講法慢慢的消失了，而之後如果真的北極熊因為氣候變遷而滅絕種的時候，人們才又會發覺環保愛地球的重要性，教育部改革的十二年國教其中的「核心素養」就是人們很高度關注的其中一點。

「一個 15 歲的小女孩，都能注意到環保的重要，而願意發起全民運動，只因為他希望政客們不要『只說不做』，更希望全世界可以聽見他的聲音，讓大家一起守護自己的家園」，新課綱的公民素養，也是希望未來的樑柱們可以了解永續發展與環保的基本知識，並且親身投入去做。

二、請從下列關鍵字組合(可為 2 個關鍵字組合或 3 個……)，搜尋健康促進和大數據、物聯網時代的新商業模式的網頁 10 個(關鍵字：大數據、物聯網、智慧家庭、智慧城市、健康促進、穿戴裝置、健康醫療、運動健身、big data、Internet of Things(IoT)、exercise、fitness、smart home、smart city、wearable devices 等。)?

#### 1. 「2019 高齡論壇」智慧醫療時代 靠大數據串聯：

<https://www.commonhealth.com.tw/article/80255>

#### 2. 2020 求變的時代 | 科技趨勢：智慧照顧著重預測與預防商機：

<https://www.ankecare.com/2020/18266>

#### 3. 全球智慧健康照護產業發展與台灣機會：

<https://view.ctee.com.tw/technology/23174.html>

#### 4. 智慧醫療，李友專：存下治療過程大數據，醫師更容易預測病人何時出院：

<https://futurecity.cw.com.tw/article/1188>

#### 5. 付不起的醫療未來，人工智慧如何支持我們健康老去？

<https://futurecity.cw.com.tw/article/375>

#### 6. 解析醫療大數據商機與對臺灣產業的影響[趨勢新知]：

[https://www.moea.gov.tw/MNS/doit/bulletin/Bulletin.aspx?kind=4&html=1&menu\\_id=13553&bull\\_id=7268](https://www.moea.gov.tw/MNS/doit/bulletin/Bulletin.aspx?kind=4&html=1&menu_id=13553&bull_id=7268)

7. 從智慧城市出發 看見智慧健康大商機：

[https://www.itri.org.tw/ListStyle.aspx?](https://www.itri.org.tw/ListStyle.aspx?DisplayStyle=18_content&SiteID=1&MmmID=1036452026061075714&MGID=74474555_7403637621)

[DisplayStyle=18\\_content&SiteID=1&MmmID=1036452026061075714&MGID=74474555\\_7403637621](https://www.itri.org.tw/ListStyle.aspx?DisplayStyle=18_content&SiteID=1&MmmID=1036452026061075714&MGID=74474555_7403637621)

8. 智慧城市暨物聯網產業網：

<https://smartcity.org.tw/info.php>

9. 打造市民參與的智慧城市：

<https://www.eettaiwan.com/20191118nt01-building-citizen-centric-smart-cities/>

10. 智慧交通發展趨勢與技術方向：

[https://www.moea.gov.tw/MNS/doit/industrytech/IndustryTech.aspx?menu\\_id=13545&it\\_id=244](https://www.moea.gov.tw/MNS/doit/industrytech/IndustryTech.aspx?menu_id=13545&it_id=244)

心得：

「2019 高齡論壇」智慧醫療時代靠大數據串聯

如果之後可以一通簡訊發來說你現在狀況很不好，或是你即將要感冒了，請多休息，亦或是年長者身體有任何的狀況，可以第一時間通知地方醫院和家人，把握那急救時間，是不是就可以避免很多意外的發生？這樣的未來，其實不遠了。

隨著科技的進步，醫療逐漸和科技的東西做結合，包括大數據、物聯網、智慧城市或是穿戴裝置，讓一個小小的東西，可以連結所有的數據，讓自己還有醫護人員可以更清楚自身的狀況，也可以減免很多小毛病就要去看醫生的壞習慣，而且說不定之後 AI 的盛行，傢俱也智慧化，連電冰箱跟沙發都知道你的需求，馬上和你做出連結，完成你的目的，想減肥可以跟你說應該買些什麼，累了可以自動幫你做按摩，放在醫療器材上，也可以減免醫護人員的辛勞，簡直一舉多勞。

文章中提到，之後的醫療是重視預測跟預防，而不是治療，希望可以減少疾病的危險因子，去做到完美的預防，更著重講到年長者照顧的議題，希望可以減少照顧著的辛勞，讓年長者更安全，做到居家照護。全球各國都有慢慢再讓大數據、物聯網等數位資訊結合在生活中，所以我們運健系的學生也應該去想到未來的趨展，假如說穿戴裝置可以讓我們更清楚學員的身心靈狀況，是不是也可以更方便去安排課程，知道什麼是他真正需要的，做出互利的關係。

這樣的未來，不遠了，所以我們更應該做到數位轉型，去更新

更多現代化的資訊，把我們的專長，融合在數位轉型下的社會中，了解消費者想要的。

## C 生-

一、聯合國宣布了「2030 永續發展目標」(Sustainable Development Goals, SDGs)，SDGs 包含 17 項核心目標，其中又涵蓋了 230 項指標，指引全球共同努力、邁向永續。針對健康促進產業，全球各政府及企業推出相關對策有哪些值得關注？詳列 10 個網頁連結和標題，並選取 3 篇，繕寫讀後心得。

### 1. 胡志明市（越南）的空氣質量監測站

<https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-3/airquality-monitoring-stations-vietnam>

### 2. 馬達加斯加採礦業的經濟和社會影響

<https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-3/economicand-social-impacts-of-mining-in-madagascar>

### 3. 水生污染預防夥伴關係

a. <https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-3/aquaticpollution-prevention-partnership>

b. <https://www.rmit.edu.au/news/newsroom/media-releases-and-expertcomments/2018/jul/new-partnership-to-help-prevent-aquatic-pollution>

### 4. 衡量，監測和翻譯曼谷的城市宜居性

a. [https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-](https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-2/measuring-monitoring-translating-urban-liveability)

[2/measuring-monitoring-translating-urban-liveability](https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-2/measuring-monitoring-translating-urban-liveability)

b. <https://cur.org.au/project/measuring-monitoring-and-translating-urban-liveability-inbangkok/>

### 5. 控制振動以減少駕駛員的睡意

a. [https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-](https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-3/reducing-driver-drowsiness)

[3/reducing-driver-drowsiness](https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-3/reducing-driver-drowsiness)

b. <https://www.rmit.edu.au/news/all-news/2018/jul/vibrations-cars-drivers-sleepy>

### 6. 新西蘭的福祉預算是一項重大的政策創新

<https://www.themandarin.com.au/109476-new-zealands->

wellbeing-budget-is-a-majorpolicy-innovation/

7. 如何衡量旅遊業的影響？第 3 部分：旅遊業可以幫助人們的福祉，社會進步和生活水平嗎？

<https://www.earth-changers.com/blog/2021/4/7/how-to-measure-tourisms-impact-part-3can-tourism-help-well-being-social-progress-amp-living-standards>

8. 全民健康覆蓋和全民福祉:旅遊業可以幫助目的地的健康與福祉

<https://www.earth-changers.com/purpose/health-well-being>

9. 改善城市宜居性

a. <https://www.rmit.edu.au/about/our-values/sustainable-development-goals/goal-3/improved-urban-systems>

b. <https://cur.org.au/project/improved-urban-systems-liveability/>

10. 建置原鄉 E 護，整合式智慧科技健康管理系統－高雄醫學大學附設中和紀念醫院

<https://www.sdgsaction.com/post/%E3%80%90-%E5%BB%BA%E7%BD%AE%E5%8E%9F%E9%84%89e%E8%AD%B7%EF%BC%8C%E6%95%B4%E5%90%88%E5%BC%8F%E6%99%BA%E6%85%A7%E7%A7%91%>

<https://www.sdgsaction.com/post/%E3%80%90-%E5%BB%BA%E7%BD%AE%E5%8E%9F%E9%84%89e%E8%AD%B7%EF%BC%8C%E6%95%B4%E5%90%88%E5%BC%8F%E6%99%BA%E6%85%A7%E7%A7%91%E6%8A%80%E5%81%A5%E5%BA%B7%E7%AE%A1%E7%90%86%E7%B3%BB%E7%B5%B1%EF%BC%8D%E9%AB%98%E9%9B%84%E9%86%AB%E5%AD%B8%E5%A4%A7%E5%AD%B8%E9%99%84%E8%A8%AD%E4%B8%AD%E5%92%8C%E7%B4%80%E5%BF%B5%E9%86%AB%E9%99%A2%E3%80%91>

社→

在許多落後的國家中，特別是這篇文章中提到的馬達加斯加及鄰近的非洲國家中，他們的疾病預防、健康教育的意識及知識都較缺乏，那邊的人從小沒有被好好的教育。不過他們擁有很好的自然資源，不像我們這些過度開發的國家，我們為了開發土地，濫砍了過多的樹木，導致山地土地鬆動，城市的擁擠、汽機車帶來大量的排放廢棄物……等。他們擁有綠意盎然的大自然資源，但缺乏資金，若是多點人去到當地觀光，不僅能使當地的觀光蓬勃發展，去旅遊的觀光客亦也可以釋放平常在大城市的壓力，在綠意盎然、放眼望去皆是大自然的地方好好的放鬆自己的心靈。或許旅遊的帶動會帶給當地的人民，前所未有的發展，也會帶來更多人認識那個地方，可能就會帶來醫療的專業人士和教育學者前往支援他們的疾病預防、治療，健康教育等等。

10. 建置原鄉 E 護，整合式智慧科技健康管理系統—高雄醫學大學附設中和紀念醫院→

這篇文章與我這學期修的一們課程：「人工智慧深度學習」所學的一樣，闡述著台灣偏鄉地區的醫療資源物資貧乏，然而偏鄉地區的老年人口逐年增加，需要就醫的老年人也隨著增多。從文章的內容中，瞭解了人工智慧可以方便偏鄉地區的人，縮減前往治療的交通時間，省去交通路程也可以降低途中意外的發生率，更可以減少民眾外出就醫的費用。雖然對於部分老年人智慧型裝置的接受度較不高，但我認為這項研究，在未來不僅帶給民眾及醫療團隊便利，也更可以及早預防疾病的發生，並降低它的危險性。將來等我爸爸媽媽也老了，等這項技術發展得更加精湛，定也會讓到時候的我省了很多心。

二、請從下列關鍵字組合(可為 2 個關鍵字組合或 3 個……)，搜尋健康促進和大數據、物聯網時代的新商業模式的網頁 10 個(關鍵字：大數據、物聯網、智慧家庭、智慧城市、健康促進、穿戴裝置、健康醫療、運動健身、big data、Internet of Things(IoT)、exercise、fitness、smart home、smart city、wearable devices 等。)?

1. 以大數據分析引擎 是方 i 健康打造智慧健康雲

<https://tw.news.yahoo.com/%E4%BB%A5%E5%A4%A7%E6%95%B8%E6%93%9A%E5%88%86%E6%9E%90%E5%BC%95%E6%93%8E-%E6%98%AF%E6%96%B9i%E5%81%A5%E5%BA%B7%E6%89%93%E9%80%A0%E>

6%99%BA%E6%85%A7%E5%81%A5%E5%BA%B7%E9%9B%B2-183440860.html

2. 《2019 高齡論壇》智慧醫療時代 靠大數據串聯  
<https://www.commonhealth.com.tw/article/80255>

3. 2020 求變的時代 | 科技趨勢：智慧照顧著重預測與預防商機  
<https://www.ankecare.com/2020/18266>

4. 專家傳真—物聯網結合大數據 打造個人健美體態管理 O2O 新服務

<https://www.chinatimes.com/newspapers/20190107000282-260202?chdtv>

5. 新北動健康

<https://f4a.tw/about>

6. 健康促進 AI 化 華碩健康祭出穿戴與智慧機器人

[https://www.digitimes.com.tw/iot/article.asp?cat=158&id=0000548470\\_hcw5c9nb6fdgo31](https://www.digitimes.com.tw/iot/article.asp?cat=158&id=0000548470_hcw5c9nb6fdgo31)

54zd2h

7. 台北健康城市

<https://healthycity.taipei/cp.aspx?n=884730824D4BFC3A>

8. 新竹市第一家銀髮健身俱樂部開課 專業體能教練幫長輩練出好肌力

<https://www.hccg.gov.tw/ch/home.jsp?id=48&parentpath=0,16&mcustomize=municipalne>

[ws\\_view.jsp&t=MunicipalNews&dataserno=202103120009&mserno=201601300307&tool\\_sflag=Y](ws_view.jsp&t=MunicipalNews&dataserno=202103120009&mserno=201601300307&tool_sflag=Y)

9. 連晶華酒店也搶購魔鏡 科技能讓運動產業多神奇？

<https://money.udn.com/money/story/121852/5256594>

10. 專家傳真—全球 AI 健康照護產業投資布局與臺灣商機

<https://www.chinatimes.com/newspapers/20201211000230-260209?chdtv>

心得：

連晶華酒店也搶購魔鏡 科技能讓運動產業多神奇？→

最近在家裡看電視時，常看到喬山魔鏡的廣告，爸媽常問我這個好不好？價錢是多少？在課堂上老師也常提到喬山的魔鏡，看到這篇文章後，更明白它在未來的趨勢。近一年來，世界各國飽受新冠疫情的影響，那種需要人與人互動的或者很多人聚在同個密閉空間的行業，都不得不停業，在這種情況下，除了餐飲業受的影響最大，健身產業也受到諸多的影響，甚至是說我

覺得健身產業算是受到最大打擊的。因為近幾年來，人們開始有了養成運動的習慣，開始有許多私人健身房、連鎖健身房在大街小巷開幕，社會輿論讓更多的一般民眾知道要活得健康就應該要運動，這樣的意識漸漸在人們的話題中興起，一夕之間卻因為新冠肺炎的影響，導致市面上許許多多間的健身房都經營不下去。而喬山在這時出了這款，只需要待在家就能享有教練一對一教學的健身魔鏡，對現在的趨勢簡直是天外飛來一筆，不僅不用與人接觸在家就能運動，向文章所提到的飯店，甚至提供居家檢疫的業者，若是入購幾台魔鏡，在房價上或許能因為魔鏡而提高一點價錢，對於入住者來說花點錢就能在檢疫期間運動，而喬山的業者則可以因此而有了新的商機。喬山魔鏡的這項產品，在未來對於各種年齡層來說，都是一向不會退流行的運動產品，特別是某些不愛出門的銀髮族，有了它的出現不會因此就只坐在沙發上看電視，讓肌力就漸漸地退化掉，這對老年人來說是最有效促進健康的商品。

D 生-

一、聯合國宣布了「2030 永續發展目標」(Sustainable Development Goals, SDGs)，SDGs 包含 17 項核心目標，其中又涵蓋了 230 項指標，指引全球共同努力、邁向永續。針對健康促進產業，全球各政府及企業推出相關對策有哪些值得關注？詳列 10 個網頁連結和標題，並選取 3 篇，繕寫讀後心得。

詳列 10 個網頁連結和標題，並選取 3 篇，繕寫讀後心得  
參考網址：

衛生福利部國民健康署 - 邁向 2030 年永續發展目標之重要基礎-聯合國永續發展指標之建置 ([hpa.gov.tw](http://hpa.gov.tw))

這篇文章解說了關於 2030 年永續發展目標的重要方向，讓我更明白現在世界上再推廣甚麼，而且文章裡都講得很清楚。文章中提到一個東西叫做全民均健，不只著重於衛生方面，更包括社會多個面向。SDGs 同時兼顧經濟、社會和環境三大面向。看完了整篇文章後，我覺得聯合國提出的這個計畫是很棒的，像是他第一個目標就是說要有貧窮測量，我會覺得他這個目標很好的原因是因為很多時候有貧窮的人其實不一定是健康的，因為他們都覺得每天只要吃飽就好，但在他們只想著要吃飽的情況下，其實是有可能沒有吃到營養的東西的，所以我覺得這個目標很好，幫助貧窮的人測量他到底有沒有吃到營養，有沒有健康，是不是少吃了甚麼營養素，多吃了太多的澱粉等等之類的，所以我覺得這

篇文章讓我閱讀到了很多新知識，讓我覺得自己跟國際接軌了。

SDGs 懶人包》什麼是聯合國永續發展目標 SDGs ？一次掌握 17 項核心目標 - 未來城市@天下 (cw.com.tw)

什麼是 SDGs 永續發展城市？為何台灣愈來愈多縣市在做 SDGs ？ - 未來城市@天下 (cw.com.tw)

看完了全球在幹嘛之後，打開這篇文章閱讀一下台灣現在對於聯合國新推出的計畫有甚麼動作，我覺得這篇文章讓我看見了台灣也是有在小小的落實這個永續發展目標的計畫的，台灣行政院永續發展委員會也提出《台灣永續發展計畫》；並在 17 項目標之外，加上第 18 項本土目標--逐步達成環境基本法所訂非核家園目標。相較之下，台灣城市的腳步更快。這個文章讓你可以了解到國內外現在對於 2030 永續發展計畫進度為何，也可以比較一下台灣和其他的國家對於這整件事的態度是消極還是積極的，文章中可以看見這個計畫從提倡到現在，台灣的政府已經做了哪些動作。

聯合國永續發展目標 SDGs 你我都不能缺席 | 新社會 | 倡議家 (udn.com)

關於 SDGs - 永續發展辦公室 (npust.edu.tw)

永續發展目標 - 維基百科，自由的百科全書 (wikipedia.org)

【專欄】劉世慶：17 項 SDGs 的永續發展目標 最多台灣企業選的 3 項是？ -

CSR@天下 (cw.com.tw)

跟進歐美！這些大學將聯合國 17 項 SDGs 放入課堂 | 大學研究所 | 文教 | 聯合新聞網 (udn.com)

SDGs 目標 17 | 建立多元夥伴關係，協力促進永續願景 - 未來城市@天下

(cw.com.tw)

SDGs 專欄／世界正在翻轉！認識聯合國永續發展目標 - NPost 公益交流站看完這篇文章以後我覺得我更可以深入的了解到底 2030 永續發展的計畫是在幹嘛，因為我覺得這篇文章想得比較

白話，不會讓人看不懂到底是在講甚麼，因為有些文章有太多的專業術語，對於我們這些比較沒有概念的人但是又想要稍微了解到底是甚麼計畫、主要針對的對象是誰等等之類的人，是一篇很好的文章，因為讓你一看就了解。還有一些小圖片來加深你對這個計畫的印象，我覺得這篇文章很適合給一般人看。

二、請從下列關鍵字組合(可為 2 個關鍵字組合或 3 個……)，搜尋健康促進和大數據、物聯網時代的新商業模式的網頁 10 個 (關鍵字：大數據、物聯網、智慧家庭、智慧城市、健康促進、穿戴裝置、健康醫療、運動健身、big data、Internet of Things(IoT)、exercise、fitness、smart home、smart city、wearable devices 等。)?

心搜尋健康促進和大數據、物聯網時代的新商業模式的網頁 10 個：

AI 定義新時代：人工智慧、大數據與物聯網之間的關係 -

Readmoo 閱讀最前線

Readmoo 閱讀最前線

什麼是物聯網？從大數據談起 | Vide (hpx.tw)

智慧城市專家！中保科技打造「安全」與「安心」有感生活 |

遠見雜誌整合傳播部企劃製作 | 遠見雜誌 (gvm.com.tw)

我認為智慧城市在未來是我們一定會遇到的，科技發達的現在，手機還有網路都太方便了，以後要是沒有網路我們可能整個世界都會停止運轉，因為現在很多資料也都是在手機裡面，所以當世界有一天沒電沒有網路的時候，世界就有可能會停止運作了，文章中講到一個點是我覺得很有感觸的，就是文章裡提到台北市民平均要花 9.2 分鐘找停車位，其中更有 16% 的人，要花半小時以上才能找到車位，找車位真的是一件很煩人的事情，有時候好不容易找動一個車位，還會被厚臉皮的人插隊，所以要是之後能夠發明智慧停車，地磁感測器後，只要車輛離開停車格，地磁連線回報管理系統，即時更新停車格的動態資訊，民眾可以更即時掌握停車資訊。又或者結合車牌辨識技術的智慧停車柱，連結雲端快速計算停車費用，離場前停車柱可直接列印帳單，更能透過 APP 綁定行動支付，車子離場即可自動繳費。又或是與政府合作，比如結合桃園發行的市民卡 APP，直接結合繳費扣款，這些方式都是便利消費者，同時也為政府省下停車收費、催繳的人力和手續成本。一定會是一個很

棒的商機有肌力才有自我照顧力，「重訓」不再是年輕人的專屬運動！ | 運動健身 | 健康橘 | 橘世代 (udn.com)

防止失智者走失，家人應多重準備、多重防護 - 康健雜誌 (commonhealth.com.tw)

是方 i 健康 | 一個 APP 告訴你：隨身攜帶「個人健康管理師」的時代來了 - 康健雜誌 (commonhealth.com.tw)

運動愈多愈好？牛津大學最新研究解答 | 天下雜誌 (cw.com.tw)

注定與病毒共存？穿戴式裝置成防疫新寵 | 李國盛 | 遠見雜誌 (gvm.com.tw)

注意「運動偏食」！愛走路也無法阻止肌肉流失 | 運動健身 | 健康橘 | 橘世代 (udn.com)

不只鍛鍊肌力，還能降血糖？下樓梯好處多多 | 天下雜誌 (cw.com.tw)

E 生-

一、聯合國宣布了「2030 永續發展目標」(Sustainable Development Goals, SDGs)，SDGs 包含 17 項核心目標，其中又涵蓋了 230 項指標，指引全球共同努力、邁向永續。針對健康促進產業，全球各政府及企業推出相關對策有哪些值得關注？詳列 10 個網頁連結和標題，並選取 3 篇，繕寫讀後心得。

1. 什麼是聯合國永續發展目標 SDGs？

( <https://futurecity.cw.com.tw/article/1867> )

2. 聯合國永續發展目標(SDGs)說明

( <https://www.ait.org.tw/wp-content/uploads/sites/269/un-sdg.pdf> )

3. Take Action for the Sustainable Development Goals

( <https://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/> )

(1)「解決這一代貧窮靠救濟，解決下一代貧窮則要靠教育」看偏鄉教育如何翻轉貧窮人生

<https://www.seinsights.asia/article/3291/3273/5313>

- (2)王如玄觀點：婦女節過後，We Care 的職場性別平等呢？  
<https://www.storm.mg/article/3563300?page=1>
- (3)地球愈暖化、流行病愈多？氣候緊急時代，COVID-19 只是開端 <https://www.twreporter.org/a/climate-change-pandemic>
4. 世界海洋日，喚起海洋保育的關注  
[https://www.businesstoday.com.tw/article/category/172069/post/20200616001\\_4/](https://www.businesstoday.com.tw/article/category/172069/post/20200616001_4/)
5. 「永續」是種選擇，與經濟發展從不互斥  
<https://npost.tw/archives/40615>
6. 幫學校裝冷氣能消除能源貧窮？ 陳惠萍：有三個正義可以解決能源不平等 <https://csr.cw.com.tw/article/41542>
7. 一個文藝女子在特斯拉工廠的日子  
<https://ctee.com.tw/bookstore/selection/446380.html>
8. 2021 年世界水日 聯合國呼籲認識水的價值  
<https://www.rfi.fr/cn/%E5%B0%88%E6%AC%84%E6%AA%A2%E7%B4%A2/%E7%92%B0%E5%A2%83%E8%88%87%E7%99%BC%E5%B1%95/202104162021%E5%B9%B4%E4%B8%96%E7%95%8C%E6%B0%B4%E6%97%A5%E8%81%AF%E5%90%88%E5%9C%8B%E5%91%BC%E7%B1%B2%E8%AA%8D%E8%AD%98%E6%B0%B4%E7%9A%84%E5%83%B9%E5%80%BC>
9. 日本 311 大震 10 年／提升全民防災素養 與海洋共存  
<https://udn.com/news/story/7339/5309522>
10. 統一超商倡議綠色經濟 目標 2050 年無塑消費  
<https://money.udn.com/money/story/5613/5350801>

心得：

7-ELEVEN 以產銷永續為初衷，啟動不主動提供吸管、並展開網購循環包裝與寶特瓶回收機等永續消費測試方案，更擴大於每月 1 日咖啡自帶杯優惠等各項永續行動。

現在 7-ELEVEN 自 2020 年起全面不主動提供塑膠吸管、現調飲品改用就口杯，有料茶飲提供生物可分解及紙吸管，推動半年已減量使用 2.29 億支吸管；同時自有品牌包裝輕量化與包材環保可回收等多元減塑措施，以具體行動實踐減塑環保，7-ELEVEN 預估今年將減少千萬個以上的一次性包材使用。

二、請從下列關鍵字組合(可為 2 個關鍵字組合或 3 個……)，搜尋健康促進和大數據、物聯網時代的新商業模式

的網頁 10 個（關鍵字：大數據、物聯網、智慧家庭、智慧城市、健康促進、穿戴裝置、健康醫療、運動健身、big data、Internet of Things(IoT)、exercise、fitness、smart home、smart city、wearable devices 等。）？

1. 穿戴裝置， MIT 可穿戴新作！AI 襪子掌控人類行動，機器人戴上護腕不再

「觸覺盲」<https://technews.tw/2021/04/12/sensing-cloth-allows-robots-to-have-a-sense-of-touch/>

2. 智慧織布手套，蘋果傳開發智慧織布手套，可偵測血壓心跳  
<https://technews.tw/2018/12/25/apple-invents-smart-fabrics-based-healthglove-that-monitors-blood-pressure-and-other-user-vitals/>

3. 未來十年最夯衣服，智慧衣大戰開打  
<https://technews.tw/2017/03/20/smartcloth-war/>

4. 去年全球穿戴式裝置出貨 成長近三成  
<https://www.chinatimes.com/newspapers/20210323000184-260204?chdtv>

5. 台灣鴻海投資的 Vizio 智慧電視品牌在美上市，台版「Roku」OVO 獲美國 AI 多用戶系統專利  
<https://tomorrowsci.com/technology/%E5%8F%B0%E7%81%A3%E9%B4%BB%E6%B5%B7%E6%8A%95%E8%B3%87%E7%9A%84vizio%E6%99%BA%E6%85%A9%9B%BB%E8%A6%96%E5%93%81%E7%89%8C%E5%9C%A8%E7%BE%8E%E4%8A%E5%B8%82%EF%BC%8C%E5%8F%B0%E7%89%88%E3%80%8Croku/>

6. 智慧城市還是城市智慧化？  
<https://money.udn.com/money/story/11038/5353902>

7. Snap 新一代商用 AR 眼鏡 傳將於 5 月發布  
<https://news.cnyes.com/news/id/4622309>

8. AI 即時生命監測 智慧醫療新利器  
<https://udn.com/news/story/7241/5402112>

9. 光寶打造燈聯網 推動智能道路交通  
<https://money.udn.com/money/story/10860/5386043>

## 10. 達梭系統數位雙生助智慧製造 成本降 效益增

<https://ctee.com.tw/industrynews/technology/448807.html>

心得：

我選 { 去年全球穿戴式裝置出貨 成長近三成 } 的這篇文章原因是現在很多人注重健康而買了智慧穿戴式裝置，所以很有潛力，我自己的手機跟手錶也都是用小米的，雖然小米現在還沒有能夠超越蘋果，但小米的價格真的很平價，我相信在過沒多久，小米在穿戴裝置的銷售量會超越蘋果，成為龍頭。疫情爆發後，第一季中國零售通路關閉月餘，第二季歐美地區實體銷售通路也封鎖近兩個月，雖然一度影響智慧型手機、智慧手錶銷售量，但疫情爆發後，促使消費者重視健康，並且帶動在家運動的風潮，反而成為穿戴式裝置的銷售助力，而且在家上班、長時間的線上視訊或電話會議，讓耳機成為家用必需品，而有些人運動也會使用耳機，所以穿戴裝置會愈來愈普及，愈來愈進步。我也會繼續支持小米的產品。

## 二、完成微型運動健康促進企劃套案(分組討論與書面報告)：

A 生-

<p>銀髮健身</p> <p>微型運動健康促進企劃</p> <p>【姓名】：360</p> <p>【系統】：雙 4B</p>	<p>目錄</p> <p>I. 公司基本情況 .....Error! Bookmark not defined.</p> <p>II. 服務介紹 ..... 3</p> <p>III. 市場分析 ..... 4</p> <p>IV. 財務分析 ..... 6</p>
--	---

## 公司基本情況

項目名稱

1 銀髮健身

經營範圍

1 60 歲以上老人  
1 退休人士

項目投資

1 約 50 萬元

場地地點

1 南京復興

銀髮運動健康促進計畫 - (續前頁)

2

## 企業描述

1 我們的定位是為 60 歲長者提供一些運動課程，有專業的教練帶領長者一起做運動，讓長者有一定適量運動可以防止的肌肉、骨頭萎縮和鈣化，還可以讓長者的血液有適當的流動，有助提升他們的新陳代謝，讓他們更活潑、減少病痛。除此之外，長者來到我們的中心，他們除了可以強身健體外，還可以認識更多的朋友讓生活更加有趣。

公司實體

1 本公司在南京復興設立一間實體門面，可以讓長者來到門市參與運動課程，有多元化的課程讓長者參與，好好放鬆以及交朋友。

產品與服務

1 1. 耆齡門市課程  
2. 外出教學

管理

1 1. 健身教練  
2. 運動器材  
3. 課程設計  
4. 吸引人流

銀髮運動健康促進計畫 - (續前頁)

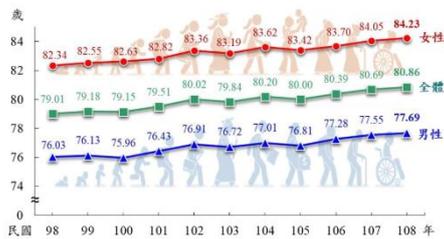
3

## 市場分析

1 以台灣現況來看，政府推出許多銀髮相關優惠及補助，「銀髮商機」不斷侵入運動產業中，許多場館也逐漸開設銀髮課程，配合營養師、物理治療師及復健醫師等，為銀髮族提供更安全及完善的運動方式。台灣已經正式進入高齡社會，預估於 2026 年此比率將超過 20%，相信銀髮熱潮將持續延續，運動產業也將更加開闊。

市場分析

1 108 年國人平均壽命為 80.86 歲，較 107 年增加 0.17 歲，創歷年新高，從長期趨勢觀察，隨著醫療水準提升、食品安全重視、生活品質提高及運動風氣盛行，國人平均壽命長期呈現上升趨勢，從 98 年 79.01 歲增至 108 年 80.86 歲，顯示國人已越來越長壽。



銀髮運動健康促進計畫 - (續前頁)

4

競爭

1. Sunvis 陽光活力中心，以「生活重建」的理念，透過專業團隊協助長者進行肌力運動，搭配飲食與旅遊，延緩老化並維持增進體能。
2. Ready 芮宜運動醫學 - 肌力訓練中心，以預防醫學概念成立「運動醫學專業團隊」。
3. SAFe 曾醫師健身健康教室提供中年人以及銀髮族一個安全、有效與完整的運動訓練，並推廣健康知識。

價格

1 Ready 芮宜運動醫學 - 定價 4,000 元，特價 3,600 元  
伊格運動 // Eagersport 專項體能訓練 - \$1700 一堂課  
新北市社區大學聯合資訊網 - 3100 元 十堂課

銀髮運動健康促進計畫 - (續前頁)

5

## 財務分析

### 投資估算

- ① ● 一次性固定投資：250000 元(其中包括：1、房租首付 80000 元，2、裝修費 50000 元，3、開辦費用 10000 元，4、雜項支出 10000 元，5、設備用具購置 100000 元)
- 成本控制(每月)：租金 50000 元，器材維修費用 10000 元，人工工資大約 120000 元，按不同的級別不同的工資，不可預支薪水的 10%。小計每月成本約：200000 元。月均營業額：250000 元。

### 融資計畫

- ① ● 向銀行貸款註冊資本的 50%，然後剩餘的由四個股東分攤。期限為一年。其間如有一股東退出，此股東只能持有 5% 的股份
- 向衛福部申請補助，衛福部將擇優補助全國 15 處作為銀髮健身俱樂部試辦點，每處最高可獲得 100 萬補助。

## B 生 -

### 微型運動健康促進企劃套案

### 智慧穿戴配置於健康管理的市場應用與商業模式探討

姓名：[REDACTED]

系學：戲劇系四

學號：[REDACTED]#1

中華民國 110 年 5 月 31 日

## 目 錄

### 計畫書摘要

### 第一章 創業機會與構想

### 第二章 產品與服務內容

#### 一、產品與服務內容

#### 二、營運模式

### 第三章 行銷策略

#### 一、目標消費族群

#### 二、行銷策略

### 第四章 財務計畫

## 計畫書摘要

健康的重要性，人人皆知，但是知易行難，現代人忙碌，卻也創造出更多不運動的理由，近年來因手機的普及，讓資通業者看到的是個人對身體自主健康的需求，隨著智慧手環的關鍵技術發展漸漸成熟，讓智慧穿戴裝置成為生活的必需品，許多人相信智慧穿戴裝置將是下一個令人期待的高成長產業，而健康管理與穿戴裝置的結合又一直是此類產品發展的重點。

希望藉由分析智慧穿戴市場的基本應用與產業現況，來探討穿戴智慧裝置者的產品在健康管理相關領域的市場應用範圍。

## 第一章 創業機會與構想

近年來健康意識抬頭，全世界運動的風氣盛行，路跑的活動吸引越來越多的人加入，間接也帶動了全民運動人口的成長，過去台灣熱門秒殺商品是蘋果最新一代的 iPhone，現在，卻是馬拉松的參賽門票。連臉書都發現这股趨勢，買下會員的運動紀錄應用程序 Moves，正式進軍健身行動應用程式市場。這其中有幾個直接相關的產業因此蓬勃發展，一個是運動用品業者，一個是智慧穿戴裝置業者。越來越多公司進行「運動跨界」，全球約有兩萬種運動相關 App，這些 App 的出現，讓運動健身與社群力量結合，創造出可觀成長。通訊設備製造起家的華為開發出運動手環，生產 GPS 的 Garmin 和印表機大廠 EPSON 則投入心率表，都著眼於運動社群的擴散效果。許多人開始相信智慧穿戴裝置將是下一個令人期待的高成長產品。而健康管理與穿戴智慧裝置的結合又一直是此類產品發展的重點。健康管理是近年來十大普及的醫學概念，一向都屬於相關行業積極發展的重大項目之一，從醫療機構到診所，從檢驗機構到醫美瘦身中心都跟健康管理有關，然而這些機構畢竟是屬於醫療照護的一環，一般人並不一定會經由這個管道來進行個人健康管理。健康手環和智慧手錶的發展也因此彌補了個人生活上與健康管理之間的巨大隔閡，經由手機的連結，今日的手環和手錶成為便利的紀錄個人運動數據的最佳來源，健康管理因此可以從醫療機構延伸到日常行動。

## 第二章 產品與服務內容

### 一、 產品與服務內容

多重定位：室內與室外多重定位，全面提升可靠率

電子圍籬：設定配戴者移動範圍，提供返回或離開通知

歷史軌跡：查詢配戴者 30 天移動紀錄，了解生活圈足跡

親友模式：一人申辦，即可授權五名親友同時守護

長效待機：一般模式可待機 5~7 天，不擔心隨時沒電

一鍵求救：SOS 一鍵求救，手錶提供守護者聯絡資訊

### 二、 營運模式：

現在市面上智慧手錶與運動手環以「watchOS」、「Wear OS by

Google」、「Tizen」三種作業系統為主流。建議在挑選智慧手錶與運動

手環時，要先確認好自己手機的作業系統，在功能的相容性上才會更

Match。像是 Apple Watch 的「watchOS」基本上無法使用在 iPhone

之外的手機；而如果你常使用的是 Google 各種程式服務，選擇能同時

支援 Android 及 iOS 系統的「Wear OS by Google」會是最佳解方。

「Tizen」則最適合使用三星 Galaxy 手機的人，但因為這套作業系統是

Samsung 所開發，所以在 Samsung 手機以外的裝置也有可能會有所限

制。

## 第三章 市場與競爭分析

智能穿戴產品包羅的產品類型，其共通特性為可穿戴或使用的電子，以智能手錶與智能手環為最大宗的典型產品，依此，回顧智能穿戴發展歷程中各階段產品策略，並從現在開始從產品結合題材感測，功能往健康管理、運動休閒等運動需求發展，大廠等醫療中，形成前其他業者產品定位策略。應用利用，將利用醫療級產品的發展。

綜觀智能穿戴全球市場表現，在 2019 年迎向不同的產品成長動能，因應智能手機配真無線耳機的使用風潮，驅使 2019 年智能穿戴市場營銷有 86% 的比重由智能耳機、智能手機與智能手環等產品所貢獻。預期 2019 年智能耳機將超越智能輸出量，成為智能穿戴的主力產品。智能耳機的脈動同路智能手機走向無線傳輸，激發真無線 (TWS) 耳機的市場發展。智能手機的無線化設計而需求成長，在此波動中，因應 TWS 耳機無線傳輸的穩定問題而增加需求，也使相關藍牙鏈路技術的解決方案因而應生，而製造廠商也搭上此波浪潮，推出具有競爭優勢的方案。



全球智慧穿戴裝置(不含頭戴顯示裝置)之市場規模

展望 2022 年全球智慧穿戴裝置市場規模約 1.9 億個，預測目前基礎仍低的智慧耳 機與智慧織品，2018~2022 年間之年複合成長率(CAGR)分別為 56%與 38%，預期前者 在未來幾年將與智慧語音助理功能結合，可望藉由語音控制介面與物聯網終端產品的 應用相互整合，後者目前仍以鎖定運動、兒童或孕婦等特定族群的生理監控需求為 主，由於產品開發仍潛存耐洗性、抗酸鹼與電力等議題，因此拓展到一般消費大眾仍 需一段摸索期;而最大宗仍為智慧手錶，比重將高達 50%，預期隨著感測技術邁向專 業醫療應用，以及電池或導電材料的技術升級，使得成本可被市場接受與效能提升 下，可望在醫療產業創造新的非接觸式遠程臨床診斷解決方案;或結合外部環境感測 功能，將諸多用戶之穿戴裝置所感測周遭

的環境狀況資料，共享至第三方服務業者或 公部門，創造數據經濟下的新型商業模式。

另以區域市場來看，2017 年亞太市場規模達 5,940 萬個，其次依序為北美(3,310 萬個);歐洲、中東、非洲(EMEA)約 2,120 萬個;拉丁美洲則約為 160 萬個。

亞太市場因包含兩大突破十億人口的國家(中國大陸與印度)，具有龐大的人口紅 利，因此市場規模居首，然其消費單價相對低，相較下，北美或 EMEA 地區的消費水 平約亞太的 3.5 倍。因此，以市場營收來說，北美則佔比居首，約 46%，該區域市場 相對就高單價與高科技產品(如智慧手錶)的接受度高，其消費群屬早期採用者(Early Adopter);EMEA 次之，約 29%;亞太地區則約佔 23%，主要因人口眾多的新興市場。

## 第四章 行銷策略

### 一、銷售族群

1. 目標消費族群為全民，平均消費年齡層為 18-60 歲
2. 產業別之客戶鎖定對於智慧裝置結合健康管理之行銷有興趣之公司為主要對象，例如 手機及行動通訊以及與運動及休閒相關行業。

### 二、行銷策略

架設地點選擇以校園周邊商圈人潮聚集點規劃，等於在賣場門口提供銷售動機給消費者。互動式廣告採取波段式輪播，消費者可能被其中一則互動式廣告吸引，消費者在互動過程中即可將銷售訊息與銷售地點傳遞給互動者。以動畫程式設計每一則炫、酷、有趣的廣告。本計畫之互動式創新媒體中畫面之互動情境畫面引發觀眾對產品訊息與使用的興趣。以本計畫之互動式創新媒體中多樣化內容的呈現，轉換成觀眾自己使用後的心理需求，便捷的購買地點產生需求的慾望。以本計畫之互動式創新媒體中，創意與銷售結合機制，友善的操作介面，更可以提供產品優惠訊息或折價券，促使消費者立即採取購買行動。

<p style="text-align: center;"><b>健身俱樂部創業營運計畫書</b></p> <p><b>一、 摘要</b></p> <p>(1) 創業目的</p> <p>近年來人們對休閒活動及健身的生活型態日趨重視，能夠兼具休閒及健身兩者，對身體健康最好、最天然的方式就是運動。但是有規律運動習慣的人屈指可數，無非是因為有許多外部因素致使運動的意志不堅定。本公司希望能夠實踐健康對人們的效益，讓每個人都可以達到身體所需的本運動量為目標。</p> <p>(2) 行業形勢</p> <p>隨著我國市場經濟的發展人們的生活水平逐漸提高，人們有了「想花錢買健康」的意識，健康生活方式已滲透到大眾人心。健身俱樂部是為大眾提供全面而優質服務的經營性組織，現在加入健身俱樂部為自己的健康投資已成為人們實現自己健康生活最佳途徑。健身俱樂部的形式分為三種，第一種是在酒店內的健身房，一般都沒有游泳池，但面積不大，價格相對較貴，而且人氣不足，主要面向酒店客人。第二種是面向中上層收入人群的會員制健身房，這裡有先進的設備，周全的課程設置和強大的教練員班底，人氣一般頗旺。第二種是大型健身俱樂部，硬體和軟體水平相對較低，但人氣非常足。</p> <p><b>二、 前言</b></p> <p>(1) 事業目的</p> <p>為了擁有健康的體魄，除了飲食控制之外，運動更不可少。坊間許多資源供我們使用，如健身房、操場、公園...等等，是否主動便值得深思。為此本公司提出新方案：「專人護送、即時 call 並陪同顧客一起運動」。運動是一輩子需養成的習慣，人因討厭及害怕孤獨，所以沒有人提醒並陪同運動的話較難提起動力；也許最初幾次會持續運動，但無人在旁提醒、督促，這很容易放棄實行規範自我的運動計畫。如果有人陪同運動，除了達到運動效果外，也讓運動變得不再無聊、小氣。除了以上益處外，我們還為客戶規劃適合他的運動，包括飲食控制規劃，讓顧客在預定時間內達到健康減重的目的。為了讓客戶能夠持之以恆達到所需之運動量，培養客戶運動的習慣，此運動計畫是有契約時效的，想要解約可能需要另付一筆違約金。</p>	<p>(2) 目標市場</p> <p>要吸引顧客前來報名，需考慮到時間及金錢因素，本公司將目標市場鎖定於有錢又有閒的貴婦群及有錢但急需注意健康狀態的白領。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>貴婦：貴婦人成天在家無需洗衣、煮飯、動口不動手，除了等著先生回家外逛街、spa、喝下午茶，極其浪費生命，在缺乏有效運動量下身材走樣、健康問題也隨之產生，與其將時間與精力花在玩樂上，倒不如做些對自己更有益的事情。</li> <li>白領：白領階級男、女為了力爭上游求升職，除了公司明定的 8 點打卡 5 點下班外，更時常加班至深夜，身體及心靈遭受重大的壓力，加上三餐飲食不正常、缺乏運動，導致健康狀況亮紅燈，身材走樣、體脂肪更直線上升，本公司規劃的假日運動休閒活動，讓白領男、女得以放鬆解壓，更有往上升本錢。</li> </ul> <p>(3) 利基點</p> <p>由於現代人生活忙碌、懶散、害怕單獨運動及運動傷害，致使運動無法持之以恆，在國內、有規律運動習慣的人不到兩成五，還有將近兩成的人是根本不運動，所以大部份國民皆有運動量不足的問題，這將導致身體發出重大的健康警訊。本公司將不同於一般健身房及提供運動服務的公司，主動提醒並陪同客戶運動，視客戶需求找尋適合他的運動教練、運動方式、運動場所，達到正常運動需求量，讓身體體態的健康、體脂肪得以下降，讓運動不再是麻煩而是快樂天堂。</p> <p><b>三、 經營模式</b></p> <p>1. 機構駐點</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>服務顧客第一線：             <ol style="list-style-type: none"> <li>收受顧客報名（除駐點外亦有網路報名服務）</li> <li>打造學員第二個家的溫馨感</li> </ol> </li> <li>機構論壇架設及管理</li> </ul> <p>2. 實行服務者：聘請運動專任教練及體院或體育組學生擔任工讀生，以排班制為顧客服務聘請兼任營養師定期於本公司駐點為顧客調配營養餐，並解決顧客對於飲食的疑惑。</p>
<p>3. 獲利來源：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>報名費獲利：依照學員指定服務方案收取費用。</li> <li>投資獲利：收取保證金，進行一期為 3 個月的短期投資(為中期時期)。</li> <li>廣告獲利：提升論壇瀏覽數，吸引企業購買版面，以達到運動、餐飲界最強論壇為目標。</li> </ol> <p><b>四、 核心技術</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>論壇管理能力與即時通訊軟體：配合公司即時 call 的服務，以及公司需要藉由論壇來達到宣傳或告知，因此工作人員皆需精通此能力。</li> <li>接洽租借場所的能力：本公司的場地皆是租接而來因此接洽租借場所的能力格外重要，且如果接洽人員辦理得當，甚至可以藉此降低公司成本。</li> <li>管理會員資料：當會員人數達到一定數量時，其管理就顯得相當重要，如何在不遺漏的情況下，辦好每個會員的生口聚會，讓會員能夠深刻感受到公司服務，且保護會員資料不外漏。</li> <li>有運動經驗的體院學生或教練：有經驗的人員能夠避免新接觸此項運動的會員，產生不可預期的運動傷害或對於此運動有不瞭解的部份，教練也可示範並加以解說。</li> <li>身體健康管理：工作人員皆需對於健康管理有一定程度上的理解，方便當會員有疑問時能夠即時解說。</li> </ol> <p><b>五、 顧客價值</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>增強體魄：現今國民缺乏運動，造成心肺功能、新陳代謝較差，所以有規律及好的運動習慣必定能增強體內循環，無形中漸漸遠離小病及大病。</li> <li>瘦的健康、吃的健康：對於瘦身及健康最好的正是運動，坊間充斥著許多減肥用品、營養保健食品或藥品，這些都涵蓋許多化學成份，對人體並非真正有益。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>運動不孤單：達成排斥運動孤獨感也不曉得該找誰一起運動的顧客活動身體筋骨的希望。</li> <li>正確的運動方式：新聞時常報導民眾因不良運動造成可怕的後遺症，所以本公司提供專業人員陪同服務，可以大大降低民眾執行運動時可能導致的運動傷害。</li> <li>心理壓抑得以宣洩管道：一般上班族在職場上對上司、同儕、客戶，不免有些受氣的地方，但為了自己的前途苦想無不忍氣吞聲，故透過運動把一切的不滿藉著流汗一併傾洩而出，不僅為身體健康也讓內心更舒坦。</li> <li>人際互動增加：顧客參與運動走出自己的小世界，除了與運動教練有動外也能與身處於同一場所運動的民眾互動，本公司更設立會員聯誼活動及交流論壇提供所有學員交流，使得顧客的人脈更加廣泛。</li> <li>運動內容多樣化：一般運動機構所提供的服務僅單一運動組類，身體肌肉的各個部位伸展有限，本公司提供的多樣化運動內容可以讓顧客全身肌肉都受到刺激而更加有彈性、更加健康。</li> <li>藉運動旅遊各地：多樣化的運動種類及場所服務，使得顧客足跡得以觸及非建造於同一區域內的運動場所，加上本公司亦提供運動搭配休閒方案，讓顧客不僅身體心靈更健康，視野也變得更加寬廣。</li> <li>家的歸宿：大部份都會人口皆是鄉下的小孩，本公司提供家的歸屬感服務期望免除顧客思鄉情緒，進而全力衝刺事業，讓自己得以成為家鄉的驕傲。</li> </ol> <p><b>六、 產業發展趨勢</b></p> <p>近年來台灣社會進步、經濟發達和產業的結構改變，加上週休二日的制度，帶來運動休閒的時間增加。隨著高齡社會的來臨及醫療健保支出增加，人們意識到健康的生活形態需求，加上全國對健康體能的重視，運動的發展也因時代的需求而漸漸發達。現代人的資訊流通很快，但是人們工作時間長且又不規律，即使空閒時間想運動，但卻礙於運動場地的場地，而無法運動。長時間營業的健身房，提供了隨時運動的可能性，</p>

<p>而且交通方便、價格普及化，也是吸引消費者願意運動的意願。加上近年來醫療發展不斷的進步，國人的平均壽命也逐漸增加，但因為飲食精緻且運動量少，因而產生營養過剩與肥胖等問題，使得社會上有許多減肥及塑身的 需求。現代人對健康的追求已漸漸著重，除了希望藉由運動減身體更加健康之外，更希望能夠有足夠的運動場所，可以在忙碌的工作後，獲得輕鬆的運動休閒，致使運動產業也日益蓬勃發展中。</p> <p><b>七、 關鍵成功因素</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 即時 call：會有專人到運動時間時，提醒你該運動，讓顧客不會因為工作忙碌或懶惰，而沒有運動。</li> <li>2. 陪同一起運動：運動員會陪同顧客一起運動，讓顧客不再認為運動是一件無聊的、孤單的事，而且運動員一起陪同的話，也不會造成嚴重的運動傷害，更容易學到運動的技巧。</li> <li>3. 不受店面地點位置限制：運動的地點不會受到店面地點限制，會隨著運動項目而讓運動場地有所變更。不會侷限於在哪一個場所，讓顧客有所顧忌。</li> <li>4. 為顧客擬定運動及飲食規劃：本公司會僱用專業的運動員和營養師，為顧客量身規劃運動的項目和食物的調配，讓顧客可以達到健康又減重的目的。</li> <li>5. 減少運動員的失業率：現今社會運動員多，但是市場供不應求，因此運動員不是失業就是轉行、跑題，讓一些優秀的運動員流失掉，因此本公司會僱用專業運動員，以減少運動員失業率。</li> <li>6. 家的歸屬：本公司的店面會設有交誼廳，讓顧客空閒時間可以來交誼廳聊天休息，而且在特定節日，佈置並辦活動，讓顧客有種家的歸屬感。</li> </ol> <p><b>八、 風險評估及因應方案</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 租賃成本風險：因本公司運動種類涵蓋範圍廣泛，導致運動場地需以租借方式才具備足夠空間，供顧客享受不必與他人相爭場地，所以造成本公司的租賃成本增加。</li> </ol>	<p>因應方案：與運動場地所有人簽訂合理的契約，以達到本公司和運動場地所有人雙贏的目的。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 運動意外風險：任何一種運動項目，皆可能帶來運動傷害，若顧客誤解運動正確執行動作的方式，便導致運動傷害產生。</li> </ul> <p>因應方案：本公司會為每一位顧客投保意外險，使顧客運動之餘也可以享有運動傷害的保障。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 競爭者、替代品威脅：現今社會越來越注重運動健身，坊間亦有許多的健身房，且公園和學校 也有設運動場地。</li> </ul> <p>因應方案：提出與其他公司差異的產品，如則是 call、運動陪同，並建立明確的市場定位。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 景氣低迷：現今社會景氣低迷，因此顧客較不願意花費多餘一般生活必需品上的支出。</li> </ul> <p>因應方案：提供促銷方案，來增進顧客運動消費的意願。</p> <p><b>九、 結語</b></p> <p>目前運動產業裡尚無與本公司相同的經營模式，會以通知顧客運動、量身打造專屬顧客運動種類及飲食健康為服務主軸，無非希望台灣人民能以最自然的方式讓身體體態的健康，當今醫療技術先進使得老人平均年齡上升，假使沒有健康的體態只依靠藥物及醫療設備的協助，就算存活得再久也屬白活。故，無論身處於哪一個世代擁有健康的體態才是本錢，而不是藉由市面上的保健食品、藥品，因為非自然的食品對於身體也可能造成微量的傷害，所以本公司將以培養全台灣民眾有規律、健康的運動習慣及優良飲食為目標，更希望本公司提倡的健康運動及飲食，能夠成為未來的趨勢，讓全民一起擁有『享動』的人生。</p>
---	---

## D 生 -

<p style="text-align: center;"><b>穿戴裝置-手錶企劃書</b></p> <p style="text-align: center;">編號-A0232837 林冠婷</p> <p><b>內容架構：</b></p> <p>為了讓民眾的生活更便捷更方便，本公司研發了智慧型手錶，此手錶功能相當多，除了可以傳訊息、記錄運動、記錄睡眠等功能，這次所研發的新功能為可以記錄自己生活所吃的食物，記錄完之後，每天晚上十二點鐘，手錶會告訴你今天的飲食是否均衡營養，如果不夠均衡會建議你該補充些什麼可以增加自己的健康，跟其他品牌有所不同的地方，新功能盡量簡潔。</p> <p><b>背景與目的：</b></p> <p>由於現在的人們工作相當忙碌，外食的比例相當高，很多時候會忘記自己的身體是否健康，如果有了這款手錶，在適當的時間會告訴你今天的飲食建議搭配，一天運動至少三十分鐘手錶也會提醒，這些都是為了幫助忙碌的人們有更好的生活品質，希望大家的身體健康，生活就沒煩惱，外食偶爾品嘗就好，盡量在家自己烹飪才是比較健康的選擇。</p> <p><b>需求與目標：</b></p> <p>穿戴裝置這項配件主要的目標客層為喜歡健身的民眾，一般民眾，高齡長輩，社區民眾等.....有了穿戴裝置喜歡運動的人可以由自己的心率，運動的時間與運動的類型，這些都可以精確測量，一般民眾中，給喜歡生活方便的民眾，不需要手錶也能輕鬆傳訊息與打電話，而高齡長輩是需要觀察自己的血氧濃度，了解自己的身體狀況是很重要的，這些是我根據民眾的需求所設計出來的，還有近來所設計的多加了飲食控制功能，這些最終目標是希望大家能夠身體健康，有了好的身體未來的人生是彩色的。</p> <p><b>最佳方案及限制條件：</b></p> <p>此產品的最佳方案為給予長者優惠，限制條件為 65 歲以上長者。</p>	<p><b>步驟、人員、工作、時間：</b></p> <p><b>步驟</b></p> <p>想企劃案→想出發售的功能→各群為何一經買來用→花多久的時間完成→研發、製作、出產、發表會、正式發售</p> <p><b>人員、工作</b></p> <p>電子工程師 研發工程師 營養師 運動專家 行銷人員</p> <p><b>時間</b></p> <p>耗到完成需要一年，員工上班時間早班一到晚班在 9：00-17：00</p> <p><b>資源、經費：</b></p> <p><b>資源</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 尋求專業的電子工程師</li> <li>2. 尋求專業的研發工程師</li> <li>3. 尋求專業的營養師</li> <li>4. 尋求專業的運動專家</li> <li>5. 尋求有經驗的公司</li> <li>6. 尋求專業的行銷人員</li> </ol> <p><b>經費</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 大批零件的花費</li> <li>2. 研究的花費</li> <li>3. 專業人員的花費</li> <li>4. 產品製作的花費</li> <li>5. 尋找願意投資的公司</li> <li>6. 行銷的花費</li> <li>7. 廣告的花費</li> </ol>
--	--

# 穿戴裝置

運健系 - A 

## (一) 內容架構

本章的主題是研究穿戴裝置，希望經由分析穿戴市場的基本應用與產業現況，來探討穿戴裝置在運動以及健康上有哪些的功能以及作用，還有探討穿戴裝置有哪些功能，現在普遍的人使用穿戴裝置的比例比以前來得多，關於穿戴裝置在業者上也推出很多代的穿戴裝置，也表示現代人越來越跟上健康以及科技上面的主流。

## (二) 背景與目的

近年來大家健康意識抬頭，世界盛行運動的風氣，在大街上越來越多間工作室例如：私人健身房 舞蹈教室等……也有在飲食上面現在的人原本從喝鮮奶越來越多人現在改喝植物奶，因為植物奶中含有豐富的不飽和脂肪酸、膳食纖維及多種微量元素，如豆奶中的大豆異黃酮等；膽固醇和飽和脂肪酸含量低，可避免攝取過多熱量。也因為現代人越來越注重養身，市面上也有推出「健康餐盒」，主打少油少鹽，直接進入店面買就很方便，也減少採買食材跟製作的過程，非常方便，也適合正在健身的朋友們。另外在科技上面也有推出「穿戴裝置」，大家最熟悉的不外乎就是 Apple watch，另外小米還有 Hayley 都有推出智慧手錶。穿戴裝置與健康運動做結合是智慧手錶所要主打的目的，也符合現在的人所要的需求，簡單的步驟就可以了解現在自己的身體狀況，以及方便隨時紀錄，讓自己達到健康的生活。

## (三) 需求與目標

穿戴式裝置透過通訊介面如藍牙等與手機相連結，以及連結手機 APP 與雲端平台運算等，將發揮更大的應用空間。例如市面上目前最常見智慧手錶、智慧手環等，期透過內建加速度與陀螺儀等感測器，結合所蒐集到的感測數據運算分析，進而提供配戴者包含跑步、走路、躺臥或站立不動等資訊統計，甚至利用其作為睡眠偵測使用等，提供使用者有別以往的「量化」體驗，而藉由更實際的數據統計及長期紀錄，進而達到如長期健康管理過程中有一可以跟相關專家討論的實際數據和創新溝通方法。

整體上來說，目前穿戴式裝置最被應用的領域包含有：

1. 健康管理：記錄生理資訊如心跳、血壓與計步等
2. 休閒娛樂：例如播放音樂、分享社群軟體訊息、遊戲應用等
3. 訊息傳遞：與智慧手機連結，提供重要資訊如天氣、手機簡訊訊息及來電顯示等增值功能。
4. 健康照護：與醫療機構或健康管理中心等配合，提供如長期重要數據監測、或提供家中老人或幼兒佩戴，能隨時自動向家人通報其位置避免走失等。

<p>5.工作安全應用：例如配合工地環境監測、駕駛行為安全提醒、以及進行機械手臂控制等。</p> <p>6.控制應用：例如部份車商開始導入穿戴式裝置以操作車內相關資訊娛樂系統，例如 Pebble 與 BenZ 合作，進行遠端解鎖或車內接聽電話以及路線設定等。</p> <p><b>穿戴裝置未來目標：</b></p> <p>穿戴式裝置主要定位在於資料蒐集器之一，就整體產業而言，屬於物聯網中的一環。未來在穿戴裝置智慧聯網後，透過裝置以最自然方式進行資料蒐集或發出控制指令，控制其他物聯網上裝置如電視、家電、燈光、聯網汽車等。未來可能原本須在電腦前的行為，只需要腦波控制、揮手、或講話控制即可，也讓人們更邁向智慧科技生活的發展關鍵。</p> <p>而未來包含各大領域如個人健康、運動競賽、遠端照護、休閒娛樂、以及工作管理等增值應用，穿戴式裝置如何更加妥善的發展，相關配套技術的進展、演算法的開發、或結合智慧手持裝置等聯網設備更被實際應用於各個領域中輔助管理及實作。或結合服務供應商如居家照護單位、醫療院所、各種運動健身場所、或旅遊導覽服務站所等，以</p>	<p>提供更多消費者有感之創新服務模式，為穿戴式裝置未來發展趨勢。</p>
<p><b>(四) 最佳方案及限制條件</b></p> <p>可以利用指定的關鍵字可以達到聲控的效果，先灌入很多的詞語讓機器可以進行辨識，以及搜尋，在回傳給使用者，就像用智慧型手機的 Siri 是一樣的道理。開發者把龐大的機器及計算資源、數據模型等設置在雲端，使用者對智慧型手機說話後，聲音訊號被送至「雲端」。雲端的龐大機器分析巨量資料、透過深層學習得到的技術來進行聲音辨識、資料搜尋，造句並合成聲音等，再傳回使用者。</p> <p>限制條件會是一直不斷的嘗試因為每個人的聲線都不同，講話的方式也不會是相同的，所以要讓機器可以取得使用者所說的需經不斷嘗試。</p>	<p><b>(五) 步驟 人員 工作 時間</b></p> <p><b>步驟:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 發先問題</li> <li>2. 定義問題</li> <li>3. 蒐集資料</li> <li>4. 全體討論</li> <li>5. 選擇方案</li> <li>6. 執行檢討</li> </ol> <p><b>人員 工作 時間:</b></p> <p>分配組別做 時間為上午 8:00 開會討論回報工作進度</p> <p><b>(六) 資源 經費</b></p> <p>企業要為了顧客創造價值，就必須為自己的事業創造價值，而要為自己的事業創造價值，就必須為了顧客創造價值，據此不斷循環，不斷的創造價值。在設計價值主張圖，可以反問自己：「是否替自己的事業與顧客創造了價值？」在設計價值主張圖時，必須認清即使企業創造了卓越的價值主張圖，企業仍然有可能失敗，只要營收不及成本，企業持續虧損，仍然很可能面臨失敗。對企業來說，價值主張可以創造三大益處：</p>

<p>第一，了解價值創造的模式。用簡單的方式，就可以整理出顧客需求的相關資訊，能因此更有效地針對客戶最疏要的任務、痛點、獲益，找出價值主張與設計可獲利的商業模式。</p> <p>第二，善用團隊成員的經驗與技能。在團隊溝通時，可以有共同的語言，不再雞同鴨講。當進行更多策略性對話與創意發想時，可以更快聚焦在技術、產品、功能等面向上，朝為顧客與企業創造價值的方向前進。</p> <p>第三，避免浪費時間在不可行的構想上。能夠嚴格測試團隊最疏要的假設，以降低失敗風險，即使進行大膽的構想，也不會耗盡資源，同時，形塑新構想的流程，會符合任務的特性，也補強既有流程，幫助運作順利</p>	
--	--

F 生 -

<h1 style="text-align: center;">健身俱樂部</h1> <p>姓名： [REDACTED]</p> <p>系學： 日文 4A</p> <p>學號： A6 [REDACTED] 8</p>	<p><b>摘要</b></p> <p>健身俱樂部不同於健身房，它不是單純的鍛鍊身體的場所，而是集健身俱樂部、娛樂休閒及增進健身知識於一體，能為顧客提供全方位綜合性服務的場所。在這個俱樂部內，你可以盡情的釋放身心，享受與運動的音樂，科學地使用先進的訓練器械，同時還有資深專業的老師指導，讓你在身心愉悅的同時，不知不覺地達到健身整體的目的，更重要的是通過體育運動培養我們的團隊意識，鍛鍊我們的意志品質，提高我們的審美情趣。</p> <p>人們的生活水平逐漸提高，人們有了「想花錢買健康」的意識，健康生活理念已經越來越深入人心，健身俱樂部是為人提供全面體育服務服務性組織，現在加入健身俱樂部為自己的健康投資已成為人們實現自己健康生活的最佳途徑。</p> <p><b>價值</b></p> <p>多健身，多健康</p> <p>Many fitness Many Health</p> <p><b>創業類別</b></p> <p>本健身中心業務主要是為參加健身的高校學生提供場地和設施，並有專業人員提供技術指導和教學，另外，本中心還積極</p>
--	--

<p>推動大學校園周邊的單位和家庭的參與。</p> <p><b>組織團隊</b></p> <p>團隊成員是活動、組織與策劃的靈魂，是組織與顧客之間的橋樑和紐帶。力與美健身俱樂部擁有一支充滿活力，富有創新意識的學習型管理團隊，我們在企業規劃與統籌，市場營銷，財務管理，技能人才管理，人力資源管理等方面具有專業得人員及豐富的經驗。</p> <p><b>運營模式</b></p> <p>1.門票制度</p> <p>2.會員制度</p> <p><b>風險分析</b></p> <p>(一) 技術風險</p> <p>1.大學生自主創業，經驗、資金不充足。</p> <p>2.剛開始知名度較低。</p> <p>3.經過一段時間鍛鍊後學生的熱情減退。</p> <p>4.人數太多時，無法充分滿足每位學生的健身需要。</p> <p>(二) 內部風險</p>	<p>1.財務風險</p> <p>健身俱樂部的財務風險是健身俱樂部在各種財務活動中，由於各種難以預料和控制的元素存在，使其財務收益與預期收益有所差異的不確定性。健身俱樂部的財務風險排在各類風險之首，說明作為企業健身俱樂部，必須對財務風險加以高度重視。財務風險包括外因財務風險和內因財務風險。外因財務風險主要包括投資風險、資金回報風險、債務風險、稅務風險、現金流量風險和連帶財務風險；內因財務風險主要包括財務決策風險、財務預測風險、財務控制風險和財務管理組織設置風險。其中，投資風險、資金回收風險、財務決策風險、財務缺乏控制風險、財務舞弊風險和財務管理組織設置最應該收到重視。</p> <p>2.人員風險</p> <p>人員風險是健身俱樂部員工在工作過程中或者是會員在享受健身服務過程中，對健身俱樂部產生損害的可能性。健身俱樂部的人員風險主要包括員工風險和會員風險。員工風險主要包括決策者風險、執行者風險、員工傷害風險、員工道德風險、員工能力風險、人才流失風險、員工不作為風險和員工工資薪酬管理風險；會員風險主要包括會員流失風險、會員傷害風險</p>
<p>和會員投訴風險等。其中，決策者風險、執行者風險、員工流失風險、會員流失風險和會員意外傷害風險最受健身俱樂部管理者主要重視。</p> <p>3.硬體風險</p> <p>健身俱樂部硬體風險是俱樂部在對自身硬體服務設施的選擇與採購、擴展與升級、更新與維護過程中，由於各種難以預料和控制因素的存在，而使其遭受經營損失的可能性。健身俱樂部的硬體風險主要包括健身場館擴展風險、場館維護與更新風險、健身場館選址風險、健身場館組包風險和健身環境風險。其中，健身場館選址風險、健身環境安全風險和健身器材使用風險最受管理者重視。</p> <p>(三) 市場風險</p> <p>健身俱樂部市場風險是俱樂部在市場競爭和市場環境變化過程中，由於各種難以預料和控制的元素存在而使其遭受損失的可能性。俱樂部的市場風險包括一般市場風險和特殊市場風險。一般市場風險包括市場人才競爭風險、市場份額競爭風險、信譽風險、併購風險、消費者風險、潛在競爭者風險和供應商風險；特殊市場風險包括自然因素風險、政治因素風險、經濟因</p>	<p>素風險和政策法規風險。其中，市場人才競爭風險、市場份額競爭風險、信譽風險、併購風險、經濟因素風險最受俱樂部管理者的重視。</p> <p>1.營銷風險</p> <p>健身俱樂部的營銷風險是指健身俱樂部在從事營銷活動中，由於各種事先無法預料的不確定因素所帶來的影響，導致其營銷活動受阻、失敗或達不到預期的營銷目標的可能性。健身俱樂部的營銷風險包括產品風險、價格風險、連鎖風險和促銷風險。產品風險包括健身產品與技術替代風險、健身服務設計風險、健身服務市場定位風險、健身服務質量風險、健身服務入市時機風險、健身服務品牌商標風險；價格風險包括會員定價風險；連鎖風險包括俱樂部加盟連鎖風險；促銷風險包括促銷宣傳風險、促銷定價風險、促銷活動安全風險、促銷經濟效益風險和促銷社會效益風險。其中，健身產品與技術替代風險、健身服務市場定位風險、健身服務質量風險、會員卡定價風險、促銷定價風險最受俱樂部管理者的重視。</p> <p><b>預期效益的最高目標</b></p> <p>本著以「服務至上、引導消費、發展經營」為宗旨，全力打造</p>

<p>品牌企業。我們的經營哲學是「追求持續不斷的增長」，在我們力所能及的範圍內，我們將竭盡全力為廣大消費者朋友忠誠服務。</p> <p><b>產品和服務以及運營的介紹</b></p> <p>健身俱樂部將全年開放，每天開放 12 小時。為滿足喜歡早起鍛鍊的會員需要，我們將根據季節的變化對開放時間進行調整。力與美健身俱樂部是一個室內多項體育運動場館，提供以下運動設施：瑜伽、爵士舞、尊巴、健身房、浴室、休閒區等。</p> <p>俱樂部採取個人和會員及團體的形式採取計時收費、會員收費等不同的收費形式（針對不同的項目採用不同的形式）。初期我們承辦和舉辦的健美操，羽毛球，桌球等比賽全部免費，資金將以拉贊助，作廣告等形式獲得。同時我們還廣泛徵集同學們的建議和方案，並對所採納方案的提供者予以嘉獎。調動學生的健身熱情，吸引他們的參與。</p> <p><b>組織設計裝修</b></p> <p><b>（一）俱樂部平面布局設計</b></p> <p>俱樂部的平面布局及各區域的面積比例是俱樂部設計乃至今</p>	<p>後成功經營的關鍵。按區域大致分為：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.前台（服務台）：收銀/配送/諮詢</li> <li>2.休閒/休息區：閱讀、下棋，內設水吧檯、商品區。</li> <li>3.更衣區、淋浴區、衛生間：男、女更衣室/淋浴室/衛生間</li> <li>4.器械區分為：有氧訓練區、自由重量區、固定器械區等</li> <li>5.健美跳操廳：根據俱樂部總體面積和教學實力設一個跳操廳。</li> <li>6.瑜珈室：常溫瑜珈、高溫瑜珈（可做舞蹈室）</li> <li>7.動感單車房</li> </ol> <p><b>（二）俱樂部設備的設計</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.更衣區設備：配帶鎖更衣櫃（儲物櫃）、鞋架與長凳等。</li> <li>2.淋浴室設備：冷、熱水淋浴汽，（如有條件可設計蒸汽房）</li> <li>3.有氧訓練設備：動感單車、跑步機、橢圓機等</li> <li>4.重量訓練設備：訓練身體某一具體部位肌群的設備。</li> <li>5.自由訓練設備：臥推架、槓鈴、啞鈴等。</li> <li>6.健美操設備：應有獨立音響、墊子、啞鈴、踏板、健身球等。</li> <li>7.休閒區：水吧相應設備、商品展示櫃、電腦、電視、電話、音響等設備。</li> <li>8.員工服裝、醫療急救用品、會員禮品、宣傳品等。</li> </ol>
<p>以及水、電、消防等設備</p> <p><b>（三）俱樂部裝修風格設計</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.俱樂部 Logo 的獨特設計（設在最為顯著的地方）</li> <li>2.招牌（以最顯著的方式方法擺設和設計）</li> <li>3.內部裝飾：通過材料選擇及主要顏色確定俱樂部的風格（利用壁畫營造健身氣氛）。並設置教練介紹欄，優秀員工榜，健康知識欄，俱樂部注意事項及條例欄，會員信息欄，健身卡價格欄。</li> </ol> <p><b>員工的招聘與培訓</b></p> <p><b>（一）對員工的要求及招聘</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.俱樂部里最重要的人員就是健身教練，健身教練分為器械和有氧兩類。</li> </ol> <p>目前做器械教練的人蠻多，但實際能說的上專業教練得很少。所以招聘器械教練的話，設定幾樣要求。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>（1）有國家或者國際專業的認證機構認證的教練證書，這至少說明此教練有受過專業的培訓。</li> <li>（2）有兩年以上的工作經驗，或者一年以上的大型俱樂部的</li> </ol>	<p>經驗。保證有足夠的經驗。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>（3）個人形象的好壞也會給俱樂部的帶來很大的影響。</li> <li>（4）電腦的操作能力是必須的。</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.會籍部是負責銷售的，在內在外形象都很注重。有一定銷售經驗口才好是最重要的。</li> <li>3.沒有健身方面的知識沒關係，可以由教練主管去培訓。但必須在俱樂部開始營業之前完成。會籍主管必須要有大型健身俱樂部的的工作經驗，這樣能夠保證在操作過程中遇到問題的時候去有效的解決。</li> <li>4.服務部的前台接待的要求形象要好個人素質要高。吧檯人員要求有一定的酒店管理經驗。</li> </ol> <p><b>（二）部門工作的安排及實施的方案</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.教練部要求教練主管制作俱樂部的規章制度，器械的管理及維修維護的方案，會員訓練服務的流程，訓練計劃的編排。器械的如何的編排合理如何擺放，怎麼樣安排訓練及如何合理的編排訓練計劃。教練人員的工作安排，團體課安排。</li> <li>2.會籍部要求會籍主管具體的銷售方案的製作，工作時間表的安排。</li> </ol>

<p>3.服務部的具體的情況具體的安排。</p> <p>4.以上幾樣部需要在俱樂部開業之前完成，所以俱樂部在啟動之前就需要招聘各個部門的主管，因為可以協助管理配合以後的工作，工作人員招聘管理及培訓。</p> <p><b>策略規劃</b></p> <p><b>(一) 短期策略</b></p> <p>初期，我們免費承辦和肚皮舞和爵士舞等比賽，旨在調動同學們的全員加入，掀起健身熱潮，擴大俱樂部的影響。同時我們廣泛徵集同學們的建議和方案，並對所採納方案的提供者予以獎金形式的嘉獎。同時俱樂部積極與周邊商家交流合作，舉辦有利於雙方發展的活動，並努力說服商家提供贊助，拓展我們的廣告業務，這樣一方面可以為商家做校內宣傳，另一方面還可以塑造我們的社會形象，獲得資金來源及支持，還可以吸引社會上的健身愛好者加入我們的俱樂部，進一步擴大俱樂部的經營範圍，從而實現學生、贊助商和俱樂部的三贏目標和局面。另外，為能在這一新興事業早期以最經濟的手段儘可能占領市場，我們將直接與一些大公司取得聯繫。這樣將保證健身俱樂部</p>	<p>部為他們開展聯賽及時簽署合同，同時滿足他們的具體要求。</p> <p>在推銷工作繁忙之時，我們將雇用臨時推銷員，經培訓後承擔一些推銷業務。全職員工則負責經常性的工作，保證不錯過任何銷售機會。</p> <p><b>(二) 長期策略</b></p> <p>當健身俱樂部發展穩定後，我們將繼續做宣傳廣告，並將健身俱樂部的新聞發布信發給各協會組織(包括學校的社團組織和社會上屬於我們俱樂部目標人群的協會組織)。通過這些組織來建立俱樂部的信譽和爭取會員。我們還將利用打電話的方式與個人聯繫，聯繫社會上的協會組織或經銷商，並爭取他們的贊助，增加我們的廣告收入，降低我們俱樂部的廣告成本。通過這些措施我們極力打造體育健身俱樂部的社會品牌，努力拓展社會市場。</p> <p>推銷後的工作將由一位正式員工來經營，一名臨時職員協助處理電話，引導顧客參觀中心，回答各種問題。對於正式和臨時的推銷員的培訓將是一個持續不斷的工作。這些培訓包括：產品知識、經營時間、電話交談技巧、了解會員合同以及健身中心的規章制度等。</p>
<p><b>(三) 競爭性推銷策略</b></p> <p>為了保證在開放時能招夠足夠的會員，我們力與美健身俱樂部設立了以下的競爭性推銷策略：首先，我們針對長春大學旅遊學院及長春建築學院等進行廣泛宣傳，在派發宣傳單頁的同時，我們派發手機鏈(與運動有關的，如籃球模型、足球模型等)小以引起同學們的注意。其次，我們將在這些學校組織健康知識普及等活動，以使學生對健身運動產生興趣。另外，為了擴大會員隊伍和增加收入，健身俱樂部將在開放前進行吸收會員的促銷活動。我們一次性入會費是每人 25 元，我們的會員在交付入會費和月會費之後，可免費參加任何由健身中心支持贊助的聯賽活動，聯賽期間還可使用游泳池、田徑運動場、排球場及籃球場。觀以入場費是每人 8 元，由於難以估計人數，不好估計實際收入。因此，這部分收入不包括在我們的財務規劃內。</p> <p><b>總體的宣傳攻勢</b></p> <p>(1) 校內我們充分利用海報、宣傳欄、廣播等進行宣傳，舉辦健身等專題講座，成立培訓班，與學生會及各社團組織聯合搞活動，舉辦桌球、籃球等各種類型的比賽。</p>	<p>(2) 我們聘請的教練員主要是各高校的體育老師，因此，在日間的體育課上我們通過教練員將我們俱樂部的理念、思維、教學方法想同學們進行宣傳並形成交流，以擴大我們的宣傳及影響。</p> <p>(3) 加強和組織各高等院校進行健美操等大型匯演和比賽，打造健身明星、健美明星等。</p> <p>(4) 利用媒體如電視、報紙刊物及廣播等各種手段提高我們的影響力(其中我們通過商家贊助的方式獲得一定的資金來源，同時為在校學生提供勤工助學工作崗位，解決部分貧困生的困難)。</p> <p>(5) 與電視台聯合策劃我們力與美健身俱樂部的獨特健身欄目。</p> <p>(6) 進軍企業內部，通過開展活動的形式開拓俱樂部的公關範圍、加強公關力度(活動資金將由企業提供，同是俱樂部為企業員工提供比賽場地)。</p> <p><b>市場分析與競爭分析</b></p> <p><b>一、市場機會</b></p>

<p>伴隨著生活水平的提高及健康生活理念的深入人心，人們對於健康的關注越來越多。根據一些科學報告顯示，亞健康人群的比例伴隨著工作、生活、學習壓力的增加而提高。隨著健身意識的深入人心，人們健身消費觀念的轉變，社會上的各種健身俱樂部如雨後春筍般的出現。一個好的健身俱樂部可以讓人們在緊張的工作、學習後，釋放身心，緩解壓力，強身健體，陶冶情操。</p> <p>時代的變遷推動了體育的發展，對學生提出了終身體育教育的目標要求。全民健身計劃以全國人民為實施對象，以大學生、青少年學校體育為重點，他們的健康成長關係到國家的高強和民族的昌盛。高校體育應把培養學生運動健身的基礎能力和科學的自我鍛鍊能力，提高學生的身體素質、團隊意識和意志品質，作為培養現代人的社會導向目標但是，部分當代大學生對體育的認識不深，體育意識淡薄，自覺參加體育鍛鍊的積極性較差，參加體育鍛鍊的興趣不高。原因主要是學校組織的體育活動大部分以比賽為主，缺少了休閒、娛樂的特點。</p> <p>健身俱樂部不同於健身房，它不是單純的鍛鍊身體的場所，而是集健身、娛樂休閒及傳播健身知識於一體，能為顧客提供全</p>	<p>方位綜合性服務的場所。在俱樂部內，你可以盡情的釋放身心，享受幽雅動聽的音樂，科學地使用先進的訓練器械，同時還有資深專業的老師指導。讓你在身心愉悅的同時，不知不覺地達到健身的目的，更重要的是通過體育運動培養我們的團隊意識，鍛鍊我們的意志品質，提高我們的審美情趣。一流的師資隊伍，人性化專業化的授課方式讓你樂此不疲。你可以去休閒娛樂區，浪漫溫馨的氛圍和優雅舒適的環境，讓你留戀忘返。累了，你可以去浴室，洗去一身的疲憊和無盡煩惱。高校健身俱樂部不僅能滿足師生的健身需求，而且可以推動高校體育體制的改革，是由傳統的體育競技方式（注重比賽技巧，手段，結果）徹底地向全面提高身體的綜合素質轉變。</p> <p><b>二、可行性分析</b></p> <p>1.目前大學生的生活要求越來越高，大學生自身有經濟能力去支付一定費用。</p> <p>2.大學城內已有一節健身俱樂部做的較為成功，但經調查健身房規格一無法滿足現在的大學生健身需求，急切需要新的健身</p>
<p>房的產生。</p> <p>3.商務中心是大學城的中心地段，人群密集。</p> <p>4.現在大部分大學生身體素質下降，沒有一個很好的處所讓其鍛鍊。</p> <p><b>三、市場定位與目標客戶</b></p> <p>隨著人們對健康意識的重視，健身市場正逐漸成為城市消費的一大潮流。啟動的市場經濟發展和思想的解放，為其提供了可靠的外部條件，溫飽問題的解決，家庭健身的興起，人民健身消費觀念的增強又為其奠定了發展基礎。根據某高校調查，56.3%的學生認為大學的健身條件差、健身形式單調是影響健身的主要原因，65%的學生認為高校健身的教學內容需要改進，25%的學生認為高校的健身教學方法需要改進。據長春高校的一組調查資料顯示，有近80%的人喜歡羽毛球有60%的人喜歡在課餘時間進行羽毛球鍛鍊；另一方面數據顯示大學生的消費極不合理，許多大學生沉迷網吧花費大部分資金，同時他們找不到一種健康有益的休閒娛樂方式，而造成心理缺陷問題。</p>	<p>如何提高大學生的身心健康成為人們關注的焦點，而高校健身俱樂部為其提供了健身與修身的場所。</p> <p>我們在科技學院以調查問卷的形式進行了調查，其中男生92人，女生108人。通過調查顯示，如果學校裡面或學校附近有設備齊全、環境舒適的健身俱樂部，有相當部分的大學生願意投資健身消費。大學生月消費700—800元的人數占調查總人數的48%，而他們願意每月拿出60—70元用於健身消費；月消費低於500元的學生根據實際情況也樂意投入一定的資金用於健身消費；月消費高於800元的學生非常樂意高投入健身消費。調查結果表明高校健身市場潛力是很大的。</p> <p><b>市場預測</b></p> <p>現代社會對健康的理解發生了改變。20世紀70年代聯合國世界衛生組織明確指出：「健康不但是沒有身體缺陷和疾病，還要有完整的生理、心理狀態和社會適應能力。」也就是說，人的健康不僅包括生理健康，同時包括心理健康。國內外心理學家、醫學家對心理健康問題有不少精闢見解。心理學家麥靈格說：「心理健康，是指人們對於環境以及人們相互之間具有最</p>

<p>高效率及快樂的適應情況。不只要有效率，也不只是要能有滿足之感，或是能愉快地接受生活的變故，而要三者都具備。心理健康的人應能保持平靜的情緒，有敏銳的智能，適合於社會環境的行為和愉快的氣質。」健身不僅可以強健體格，也可以幫助人們釋放壓力，緩解緊張情緒，保持心情舒暢，有利於身心健康。這也使健身越來越受到大眾的喜愛。</p> <p>隨著我國健身市場不斷發展與完善，作為新型消費行業的健身俱樂部市場也有了長足的進步，新時期健身俱樂部消費者的行為和健身消費市場主要呈現出健身消費動機趨於理性化、健身消費水平逐步提高、消費者對健身市場需求具有多樣性、健身消費市場潛力巨大等主要特點。根據最新的國民健康調查報告顯示，我們越來越多的大學生處於亞健康狀態。近年來，人們的生活方式發生了巨大改變，使年輕人尤其是大學生的身體素質下降，迫切需要體育鍛鍊。隨著一系列的計算機技術革新以及網際網路技術的廣泛應用，大大改變了信息的傳播方式及速度，有效提高了學習工作的效率，使人們的生活節奏越來越快，再加上高密度的學習和高壓力的工作，使我國年輕人普遍運動不足，導致健康狀況下降。我國年輕人的健康問題已成為一個</p>	<p>社會問題，越來越多的大學生意識到健身的重要，這使得大學生對健身房的需求逐年增大。</p> <p>基於對大學生和社會其他群體健身需求的調查得出在選擇健身房時的影響因素有哪些以及粗略估計孰輕孰重的結論。</p> <p>本次調查分四個階段進行：</p> <p>第一階段：策劃階段。進行市場調查，首先要明確市場調查的目標，按照健身俱樂部的需要，本次市場調查的目標設定為健身俱樂部運營市場營銷策略，要調查消費者基本情況、對健身的看法及需求、對健身俱樂部的改進。其次設計調查方案，設計調查問卷及修改、定稿，並進行方案的可行性研究分析。再次進行工作進度的安排及費用預算。最後進行調查人員的培訓及分工，本次調查由老師教學指導調查技巧、調查方法，並對調查人員進行思想道德方面的教育，使之充分認識到市場調查的重要意義，培養他們強烈的事業心和責任感，端正其工作態度、作風，激發他們對調查工作的積極性；本次調研需要的人員有三種：調研督導、調查人員、覆核員。具體配置如下：調研督導：1名；調查人員：8名；覆核員：1名。</p> <p>第二階段：實施階段。對消費者以問卷調查為主，具體實施方</p>
<p>法如下：把調查問卷平均分發給各調查人員，然後根據預先選擇的人群聚集地進行設點，等到人流的高峰期進行問卷測試。</p> <p>第三階段：資料整理與分析階段。收集好已填寫的調查表後，由覆核員對調查表進行逐份檢查，剔除不合格的調查表，然後將合格調查表統一編號，以便於調查數據的統計。調查數據的統計可利用 Excel 電子表格軟體完成，將調查數據輸入計算機後，經 Excel 軟體運行後，即可獲得已列表格的大量的統計數據，利用上述統計結果，就可以按照調查目的的要求，針對調查內容進行全面的分析工作。</p> <p>第四階段：報告階段。按照標準調查報告格式撰寫報告，並審核修改，完善報告後定稿，再提交報告。</p> <p>本次調查的調查對象是長春科技學院校區的 200 名男女大學生，在調查中，我們採用在人群聚集地設點的方法進行問卷測評。在對問卷的有效性進行確定後，對調查對象的構成情況進行了分析。</p> <p><b>(一) 調查對象</b></p> <p>本調查採用隨機抽取科技學院校區男女大學生 200 人以及學院周邊居民 200 人，進行了問卷測評，在對無效的問卷進行剔</p>	<p>除後，回收的問卷有 360 份，回收率為 90%，調查結果有效。</p> <p><b>(二) 構成情況簡介</b></p> <p>本次調查的總人數為 400 人，有效回收率 90%，實際有效調查人數為 360 人。性別比例方面，在長春科技學院校區中，在調查人數中，男女比例是有差異的，調查的具體情況是：女生人數 117 人，占總數的 65%；男生人數 63 人，占總數的 35%。</p> <p>專業比例方面，由於採用人群聚集地隨機抽樣的方法進行問卷調查，所以涉及的專業包括了長春科技學院校區的所有專業。</p> <p>在年級分布上：大一的調查人數是 18 人，占總人數的 10%；大二的調查人數是 63 人，占總人數的 35%；大三的調查人數是 90 人，占總人數的 50%；大四的調查人數是 9 人，占總人數的 5%。</p> <p>周邊居民方面，按年齡區分，二十歲左右的有 80 人，占總體的 40%，三十歲的有 60 人，占總體的 30%，四十歲左右的有 60 人，占總體的 30%。另外這些人群男女比例控制在合適的範圍內。</p> <p><b>(三) 調查結果分析</b></p> <p>1. 描述性分析</p>

(1) 调查者对自己健康状况的满意程度如表 1 所示:

满意度	人数 (人)	比重 (%)
不满意	90	25
一般满意	250	69
非常满意	20	6
合计	360	100

(2) 对是否参加过健身会所的调查如表 2 所示:

参加健身会所情况	人数 (人)	比例
是	94	26
否	266	74

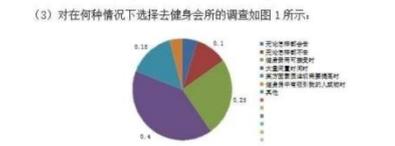


圖 1 對在何種情況下選擇去健身會所的調查

由上圖可見，大學生多和周邊群眾在比較休閒的時候去健身會所，其次會考慮到健身所需費用以及覺得自己某方面需要提高時，說明大學生在業餘時間還是比較注重自己的身體素質。

圖 2 對在何種情況下選擇去健身會所的調查

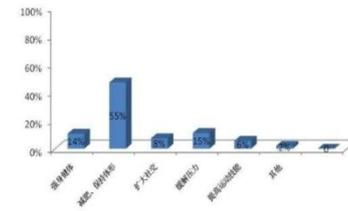


圖 2 調查者去健身房的目的

對能接受的用於健身俱樂部的平均消費情況如圖 3 所示：

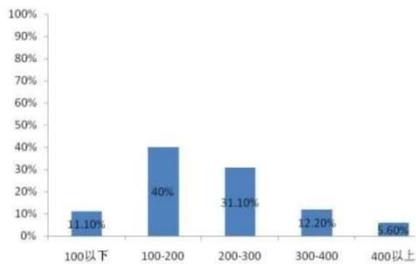


圖 3 對能接受的用於健身俱樂部的平均消費情況

由上圖可知，大學生和周邊群眾最能夠接受的平均消費水平在 100~200 這個階段，其次在 200~300 元，如果用於健身的消費水平達到 400 元以上多數人則不能接受，參加健身活動的人則很少。

調查者希望健身房提供的項目如圖 4 所示：

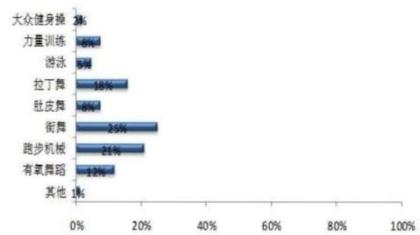


圖 4 調查者希望健身房提供的項目

對健身活動時間段的調查如圖 5 所示：

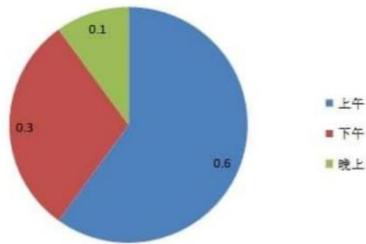
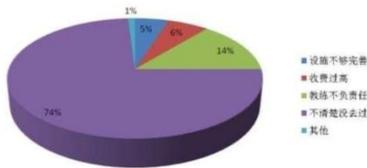


图 5 对健身活动时间段的调查

由上圖可知，大學生和周邊居民健身時間絕大部分選擇在上午，下午次之，晚上則很少。

當地會所存在的問題如圖 6 所示：



對選擇健身會所時相關因素的在意程度的調查：

調查問卷最終統計結果得出：影響人們最大的是健身房的環境，其次是健身課程的設置和健身設備配置以及教練的水平，而健身會所的地理位置和會員費則影響相對較小，可見大學生在選擇健身場所時更注重實用性，更追求輕鬆的健身環境，專業的人員指導和器材的通用。

#### 交叉分析

(1) 被調查者性別與選擇去健身房的交叉分析如表 3 所示：

去健身房的目的	男	女
強身健體	36	14
減肥、保持體形	38	100
擴大社交	16	12
緩解壓力	34	20
提高運動狀態	14	8

(2) 被調查者性別與希望健身房提供的項目交叉分析如表 4 所示：

表 4 被調查者性別與希望健身房提供的項目交叉分析

希望健身房提供的項目	男	女
大眾健身操	0	8
有氧舞蹈	8	40
跑步器械	40	36
街舞	68	22
肚皮舞	0	28
拉丁舞	12	52
游泳	10	8
力量訓練	28	0
其他	4	0
合計	126	194

3) 被調查者性別、月平均消費、是否參加過健身房交叉分析如表 5 所示：

表 5 被調查者性別、月平均消費、是否參加過健身房交叉分析

月平均消費/元	男		女	
	參加過(人)	未參加過(人)	參加過(人)	未參加過(人)
100以下	2	8	6	24
100-200	12	36	24	72
200-300	8	32	20	52
300-400	2	8	14	20
400以上	2	4	4	10
合計	26	88	68	178

(1) 大學生以及社會其他群體是健身房巨大的潛在顧客群，有很大的發展空間。

在本次的調查中，絕大多數人對健身運動還是比較認可的，並且對於健身房健身的有效性給予充分的肯定。但由於個體缺乏對自身健康狀況的了解，於是就降低了對「專業」效用的訴求。因此我們採取適當的措施，從而充分把握這個潛在顧客群。

(2) 費用和時間的限制是影響大學生選擇健身房的主要因素。由於大多數大學生的消費都是家裡提供，自己的額外收益比較小，因此費用過高會成為門檻，畢竟可支配收入和月支出與健身花費具有一定的相關性；另一方面，受訪者表示，他們擁有大量閒置時間是他們選擇去健身房健身的不可忽視的因素。

(3) 健身房的軟體設施和硬體設施的水平和能力至關重要，關係著健身房的形象。

在大學生以及社會其他群體選擇健身房的過程中，影響其判別標準的因素有兩方面：軟體和硬體。這說明大學生在做選擇時是將「軟體」和「硬體」條件綜合整體考慮的。而且由於選擇健身目的的差異性，也要求我們提高硬體設施能力，改善環境，完善服務的軟體設施。對於健身的人而言，硬體設施是關鍵，

<p>而對於休閒娛樂的人而言，環境與服務則是關鍵。</p> <p><b>競爭性分析</b></p> <p>針對目前現狀，我們做了一些比較分析：</p> <p>(一) 地理位置</p> <p>健身俱樂部處在東華大街地段，交通便利，同時周邊的超市、飯店、娛樂場所齊全</p> <p>(二) 硬體設施</p> <p>我俱樂部針對學生及教職工專門選擇適宜的健身器材設備和相應的服務設施等並做出長遠的規劃，確保真正地服務於學生及教職工，想他們之所想，領他們之所嚮，確實滿足他們不同程度的需求。對社會上的健身俱樂部來講，他們硬體設施屬高檔水平，勢必增大他們的資金投入和開支，而相對於學生的消費水平而言，還屬於奢侈的消費品。而對於同等檔次的社會健身俱樂部來說，我們的優勢，特別是地理優勢明顯，不足以對我們構成威脅。因此，學校健身俱樂部對於吸引中低消費者來說具有絕對優勢。</p> <p>(三) 教練員的選擇</p> <p>對於教練員的選擇，社會上的健身俱樂部有兩種選擇：意識聘</p>	<p>請高等教育學院的專業人士；聘請國內一流的教練員。而這又在不程度上增大了他們一筆不菲的開支。我們俱樂部將充分利用學校體育教研室的部分資源，響應國家政策，推動全民健身事業的發展。我們的教練員聘請附近各高校的體育教師。無論在體育教學研究還是在準確把握、了解學生及教職工的需求等信息上，都占有優勢，因此，我們能夠更及時調整俱樂部的管理經營、戰略決策等使之更好的為廣大師生服務。另外，我們也將聘請國內一流的教練專家，專門對我們的教練隊伍進行培訓等，提高我俱樂部的競爭實力。</p> <p>(四) 宣傳</p> <p>在校內，我俱樂部可充分利用校內一切可利用資源，服務於學生及教職工，增強我們的宣傳，擴大我們的影響。比如，我們可以充分利用多媒體宣傳和教學等，利用空間教室進行健身等專題講座，與學生會聯合搞活動，舉辦羽毛球、桌球等類的比賽，促使健身熱潮的形成，校內有關規定及政策也將有利於我們俱樂部的發展相對我們，社會上的健身俱樂部可利用的資源屈指可數。</p> <p>通過上述比較我們在價格上調整占有很大的優勢。我們將採</p>
<p>取一系列優惠政策吸引學生參與全民健身運動。如免費組織比賽（場地費及獲勝者獎品等一切費用都有我們俱樂部提供），平時舉辦有獎徵集方案活動，對於獲獎者給予健身優惠或限時的免費等獎勵。並且，俱樂部將定期為女生舉辦「塑形班」、「瘦身班」等等。</p> <p>當然，在管理機制、運行機制上我俱樂部相比還不夠完善，我們堅信在客觀條件對我們如此有利的情況下，俱樂部會不斷發展壯大。</p> <p><b>企業的願景</b></p> <p>一、俱樂部發展戰略</p> <p>俱樂部期初定位在高校市場，待發展穩定壯大後，調整戰略面向國內其他高校市場和具備中低層消費檔次的社會市場。在經營健美操、健美保健等項目上立足自己的優勢，發展特色服務（注重人文關懷），運用獨特的經營理念、策略和管理方法，形成我們獨特的俱樂部文化，打造力與美健身俱樂部這個品牌，在高校及大中型企業市場上，吸引更多的學生、教職工和企業員工加入到我們俱樂部中，尋求與知名公司的長期合作。</p> <p>二、發展戰略規劃</p>	<p>1.前三年，我們將組織各高等院校進行健美操等大型匯演和比賽。打造健身明早、健美明早等，利用媒體等各種手段提高我們的影響力，成立培訓班，舉辦健身專題講座等。</p> <p>2.4-5年，我們將聯合周邊大型俱樂部舉辦大學生健身比賽（此時我們已投資合適的高校或大中型企業），加強與媒體的溝通與合作，策劃一套獨特的健身節日，吸引更多的贊助商和投資商。並在吉林省開3-5家連鎖店。</p> <p>3.6-10年，加強與國家體委、健身協會及國內同行的雙向交流與合作，並準備與國際同行業進行交流與合作。力與美健身俱樂部模式成熟後，走出雙陽，向其它城市大學城拓展，力爭在五年內開10家連鎖店。</p> <p>總之，我們將充分利用我們的公關部和推銷部塑造我們的品牌，擴大我們的影響力，吸引更多的學校、更多的學生、教職工和企業員工和投資商加入我們的俱樂部。</p>

### 三、課程反思回饋(請說明你個人在授課內容中，學習到什麼？您個人對運動與健康促進產業趨勢的態度是什麼？)

A 生-

這學期上完課除了上課所教的觀念外，也漸漸期待老師給的作業，因為每次作業都讓我們自己去查閱資料，加深課程所學，

另外也補充許多課外資料，雖然相較於其他科目外，這節課的課程作業是比較難做，但是會讓我們去看更多國內外的資料，更加了解健康產業趨勢的發展。因為我個人是偏向想要當街舞老師或是有氧老師的，所以在這些飽和的產業之下，要如何謀生存也是重要之處，雖然這堂課的核心觀念很簡單，但是有許多延伸之處是我們需要去想像、發展的，這次查資料發現現在趨勢都走向科技發展以及後疫情時代，許多產業也都紛紛轉型，雖然疫情帶給我們不好的影響，但是堅韌的人類們依然可以在夾縫中求生存，我們大學生雖然離出社會還有點距離，但是也應該對近幾年的發展要有概念。所以說讀書真的是很重要，應該是說，更新自己的世界觀是對自己未來很有幫助的，如果沒有這堂課，那我真的也不會知道世界健康產業未來的趨勢是如何，那就只會跟之前的所有人一樣，沒有變通和進步，謝謝老師這學期的授課，之後不管有沒有這堂課，也會偶爾去查閱未來健康產業趨勢的報導，進而去思考自己未來的發展。

#### B 生-

我學習到了健康就是指沒有疾病的概念，已經漸漸被全適能的觀念所取代。當全適能被定義為經由努力和有計劃的訓練，維持健康及達到身心最高的安寧狀態，個體除了擁有良好體能，沒有疾病的症狀之外，還必須消除影響健康的危險因子。從國內和美國十大死因比較，其共同性相當高，應用科學研究結果，積極找出危害國民健康的主要因素，培養健康促進生活型態之養成，將是今日最重要之課題，支持提升國民高品質生活的健康促進產業，將成為明日紅花。

而我對運動與健康促進產業趨勢的態度是能夠使人們能夠強化其掌控並增進自身健康的過程。它是一種新的飲食、運動與生活模式。科學研究結果已經證明，規律的運動和正向的生活型態，可使個體獲得較好的健康及品質豐富的生活。預防醫學界普遍認知個人身體健康，大部分可以經由自我調控而獲得；疾病和意外死亡，可藉由正面生活習慣之養成而達到預防效果，這些因素的促進將可幫助現代人達到健康的生活目標，降低社會醫療服務傳輸的成本。運動健康促進產業市場認為運動是健康促進的重要一環，運動健康的趨勢在於規律運動對慢性疾病，包括：肥胖、心臟疾病、中風、高膽固醇等的攀升，具改善效益。

#### C 生-

在這一堂課中，我學習到了很多各式不同的運動產業以及它的發展，課堂作業也讓我增加很多知識，因為上完這堂課後稍微有了一點點的想法，也讓我知道了未來不是單單只有大眾了解的健身房教練或是有氧舞蹈老師這些出路，而是有很多方向可以發展，而我也因為我喜歡運動，想要推廣台灣的運動，所以選擇雙主修運健系，儘管我並不是對運健系所有的科目都有興趣，但也是因為這樣我才會發現生活中其實有很多事情都跟健康有關，不管是前幾堂課講到的穿戴裝置又或是之前修過的職業傷害，這些都是對健康在做一定的研究以及想辦法改善的。當然我很感謝這堂課帶給我的知識，我也相信我自己一定會繼續去想辦法推廣運動，不管事大眾運動還是自己本身有在執教的跆拳道，都會以專業的心態以及專業的角度去發展的，讓大家因為運動而開心。謝謝老師

#### D 生-

在課程中，我學習到如何去創造、並開始有方向的去思考。以往對於運動健康產業，我容易只侷限在健身房，不會想到其他的發展與運用。在這堂課中，我可以透過 teams 上老師提供的所有國內外的資訊與課堂作業，去瞭解原來運動健康產業還可以有更多的發展，像是放鬆、運動旅遊等等，打破了我舊有的思維，也讓我對於畢業後的未來有更多的想法，了解自己未來可以去做些什麼，並在大學期間好好的去做規劃，循序漸進，畢業後才不會迷惘說不知道自己要去做些什麼，或是做跟自己畢業科系不相關的產業。對我來說，現階段就是要好好進修自己的運動專業，多去上網查詢資訊，關注每年的趨勢，做好功課與準備。因為疫情的關係，越來越多人開始會重視運動與健康，所以我相信在未來，人對於運動健康的需求只會增加不會減少，現在要做的就是更多的結合科技技術、增加便利性，並將運動健康帶入生活。

#### E 生-

經過這學期運動與健康促進產業趨勢的課程我真的學到了不少，讓我更了解如何做才是最健康的方法，在日常生活中可以幫助到親朋好友，因為我希望他們也很健康，其中所講到的穿戴裝置是我最有興趣的內容，因為我本身也有購買穿戴裝置，在生活中真得更加方便，運動時能清楚了解到自己的心率，這項功能是非常重要的，這學期最大的收穫是，我多了解了很多以前不知道的健康產業的問題，現在的生活是越來越方便，運

動產業是未來的重要發展之一，因為人們開始注重自己的身體健康，而運動是最好的方法，謝謝院長這學期來的用心教導，讓我吸收很多知識，相信在未来當我運用時能輕鬆上手，希望大家越來越健康，因為疫情的影響，讓我們不能到校上課，期待回到學校上課的那一天。

## 伍、 結論

一、非同步線上討論的應用，可以擺脫傳統課堂上學生表達意見容易有片斷、簡短、緊張的情形，讓學生有較充裕的時間在學習過程中思考，經過消化、沉澱後再去表達、挑戰，並反應彼此間對學習內容的理解與詮釋，除產生「腦力激盪」的效果，更讓成員間透過互動過程有相當程度的「參與感」，可有效提升學習動機與學習深度。

二、小組微型運動健康促進企劃套案報告，使學生的角色從傳統課堂裡被動的接受者轉變為主動的學習主體。採用翻轉課堂內涵中之主動學習概念，體現學習者中心之教學方式，進而培養學生自主學習、團體共學之素養。