

大葉大學教學卓越計畫學生心得報告

姓名	吳俞欣	系級	生物產業科技學系	學號	F0264219
時間	103年2月26日 10:10-12:10		負責老師	邱創進/陳瑩昇	
主題	食在安心				
活動類別	☐ 企業參訪 ☒ 業界教師協同教學課程 ☐ 證照輔導班 ☐ 其他				

心得報告內容(至少 200 字以上)

奇津食品，早占市場占全省 50~70%，還要教如何賣，使其知道產品的好。

國內市場、代工廠商、外銷市場，凡走過必留下痕跡，有耐心。

如：工廠、超市量販、小吃……好事多、大潤發…… 國外。

真空油炸，發展於日本，不含油，未來的市場

行銷—客製化服務、推廣知名度，增加曝光率，

海外市場、展覽。

以誠感動天，任何行業的推廣是非常重要的，

人脈影響深遠。

樹立品牌形象，質量第一，誠信至上，定為準確，

了性鮮明，巧妙傳播。(快速冷凍，防止細菌產生，殺菌。)

我最愛吃的食品之一就是臭心類，雖是冷凍

食品，可那外層金黃酥脆、內層香鬆可口，一口咬下

香味撲鼻而來，讓人食指大動。只要品質夠好，

就算是冷凍食品也無關係，材料的保證，安全衛生的

審核，能讓人食在安心，所以選对产品非常重要，

這讓我知道品牌經營非常重要，影響消費者的選擇。

大產品是力氣，決定成敗，價錢決定成本 → 成本決定價格。

大葉大學教學卓越計畫學生心得報告

姓名	陳與軒	系級	生物產業科技學系	學號	B0264020
時間	103年2月26日 10:10-12:10		負責老師	邱創進/陳瑩昇	
主題	食在安心				
活動類別	☐ 企業參訪 ☒ 業界教師協同教學課程 ☐ 證照輔導班 ☐ 其他				
心得報告內容(至少200字以上)					
民國67年 成立奇巧食品 90年 奇巧食品股份有限公司 93年 CAS 國家優良食品 95年 開始二廠					
96年 HACCP 食品安全認證					
水餃店 → 開公司 → 進攻早餐店及家庭市場 → 成熟期					
(價格決定成本) (成本決定價格)					
奇巧 國內市場 代工廠 外銷市場 飯店餐廳 家樂福 大型連鎖超市 便當 大潤發 美國林生記國際 超市 愛買 早餐 小吃			奇巧成立至今37年,從最底層到公司,用配 的而用心,一家一家 的去推銷競爭,在市場的占有率全 一半多,還有人脈的關係,人脈的重 要,決定知名度;蔥抓餅的技术是去年 訪山東的老前輩的做法,對食品的用心, 奠定了現在的成功。 口蹄疫的爆發 → 鍋貼的研發		
食品把關 • 安全認證 • 自行栽種蔬菜 • 自行送檢 • 品管管制 • 金屬探測器 • 品管管制					
研發真空油炸,不含油,可保存					
行銷管道					
業務推廣	廣告	賣場	公共關係		
客制化服務	藝人代言	試吃活動	國內外展覽		
針對中盤商	推廣力度	增加曝光率	開發海外市場		

大葉大學教學卓越計畫學生心得報告

姓名	黃好婷	系級	生物產業科技學系	學號	F0264215
時間	103年2月26日 10:10-12:10			負責老師	邱創進/陳瑩昇
主題	食在安心				
活動類別	☐ 企業參訪 ☒ 業界教師協同教學課程 ☐ 證照輔導班 ☐ 其他				
心得報告內容(至少200字以上)					
奇巧食品創立到現在已經37年，他的市占率在麵食類像水餃、煎餃等都非常高，都是靠著陳總經理一個人親自去拜訪每一家商場而來的。從以前是由價格決定成本→市占率而現在由成本決定價格→獲利。這個是市場的轉項。而他們也自己蓋，自己種植高麗菜，且選擇日本品種的高麗菜，來降低成本。他們現在也積極擴大國外市場，像是澳門、美國、香港、日本神戶等地方。因為國外的市場有比較高的利潤，他也親自到國內外很多地方參攷，終於在中國的山東地方遇到一個老爺²請他教他做抓餅。這都是他自己努力而來的。且他擁有分析的能力，可清楚的分析哪些問題，而來到現在的成績。他說產品是公司的力氣。					