

附件2

新北市114年度數位學習創新教案徵選活動實施計畫

教案設計

服務學校	新北市立新泰國中		設計者	林育如
領域/科目	社會/公民		實施年級	九
單元名稱	翰林版第五冊 第三章—市場與競爭 (主題：創意行銷方案發布會)		總節數	共 2 節， 90 分鐘
行動載具 作業系統	<input type="checkbox"/> Android 系統 <input type="checkbox"/> Chrome 系統 <input checked="" type="checkbox"/> iOS 系統 <input type="checkbox"/> Windows 系統			
<b>設計依據</b>				
學習 重點	學習表現	社-1a-1 發覺生活經驗或社會現象與社會領域內容知識的關係。 社-2b-1 感受個人或不同群體在社會處境中的經歷與情緒，並了解其抉擇。 社-3c-1 聆聽他人意見，表達自我觀點，並能以同理心與他人討論。	核心 素養	社-J-A2 覺察人類生活相關議題，進而分析判斷及反思，並嘗試改善或解決問題。 社-J-B1 運用文字、語言、表格與圖像等表徵符號表達人類生活的豐富面貌，並能促進相互溝通與理解。 社-J-C2 具備同理與理性溝通的知能與態度，發展與人合作的互動關係。
	學習內容	公Cf-IV-1 廠商間的競爭對消費者有何影響？ 公Cf-IV-2 廠商可能的競爭方式有哪些？		
教材來源	翰林版第五冊公民課本			
教學設備/資源	平板、觸控大屏			
使用軟體、數位資源或 APP 內容	Gemini、canva簡報、padlet看板			
<b>學習目標</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 學生能應用價格與非價格競爭策略，嘗試為情境中的商店設計具體的行銷方案</li> <li>● 學生能透過同儕討論合作，利用數位工具，製作小組行銷方案簡報</li> <li>● 學生能藉由模擬困境，體認到創業過程中可能面臨到的挑戰</li> <li>● 學生能覺察廠商的競爭方案策畫與消費者權益保障權衡的必要性</li> </ul>				

教學活動設計		
教學活動內容及實施方式	時間	使用軟體、數位資源或 APP 內容
<b>第一堂課</b>		
<p><b>準備活動：</b> 將全班分成五組(每組4-5人)，並發下平板</p> <p><b>引起動機</b> 教師提問 →剛結束的校慶園遊會，有沒有什麼令你印象深刻的攤位？能夠吸引你掏錢購買的原因是什麼？ →去年的你們也擺攤過，你們班的攤位生意好還是不好？有使用什麼有效的競爭策略嗎？ →【<b>課前-學生自學</b>】既然我們在上節公民課已經學過了價格競爭與非價格競爭，也讓你們回家聽過podcast的介紹，現在就讓我們來實際運用看看吧！</p> <p><b>發展活動：</b> <b>活動：創意行銷方案發布會(1)</b></p> <p>● 活動簡介：【<b>課中-教師導學</b>】 各組會被分派到不同的廠商情境，各組同學的角色是店家聘僱的專業行銷團隊，需要為分派到的店家設計行銷方案以解決其面臨到的困境</p> <p style="text-align: center;"><u>五種模擬情境如下：</u></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p><b>情境一</b> 在競爭激烈的補習街開設升學補習班的「福福」老闆 →預設困境：競爭對手太過強勁，補習班生意不佳</p> <p><b>情境二</b> 剛在學校附近租下店面，準備開設文具、零食、日用品等複合式生活用品店的「林老闆」 →預設困境：須與店面附近深耕已久的老店共處</p> <p><b>情境三</b> 繼承家中老字號麵包店的年輕老闆「阿賢」 →預設困境：傳統老店面臨到附近同類型新穎店家的競爭</p> <p><b>情境四</b> 接下祖傳鹹光餅老店的新老闆「小美」 →預設困境：祖傳老店口味被老顧客質疑與先前不同</p> <p><b>情境五</b> 接手一家半年前爆發過嚴重食安風暴火鍋店的新老闆「小陳」 →預設困境：消費者對品牌失去信任</p> </div> <p>● 討論活動：【<b>課中-組內共學</b>】</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 討論時間 35 分鐘（本節課 28 分鐘與下節課 7 分鐘）</li> <li>2. 各組須製作上台報告簡報並上傳 padlet 指定繳交區</li> <li>3. 簡報內容須包含：（可直接用教師提供簡報範本製作） (1) 店名（請為該情境店家重新取名）</li> </ol>	<p>2'</p> <p>3'</p> <p>10'</p> <p>28'</p>	<p>羅列數位工具，如網站、軟體、數位資源或 APP 內容。</p> <p>學習吧網站 Padlet網站 Canva網站</p> <p>學習吧網站 Padlet網站 Canva網站</p> <p>學習吧網站 Padlet網站 Canva網站 Chat gpt 網站</p>

<p>(2) 店家背景簡介與困境分析  (3) 價格競爭策略(具體方案說明與理由)  (4) 非價格競爭策略(具體方案說明與理由)</p> <p>4. 討論結束時各組須派一位同學負責上台分享 4 分鐘  5. 分工名單須上傳 padlet 指定區</p> <p><b>分工內容參考如下：</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>店名構想  背景簡介+困境分析  價格競爭策略制定  非價格競爭策略制定  簡報製作  上台發表(1-2人)  簡報上傳(1人)  分工名單上傳(1人)</p> </div> <p>※教師引導：【<b>課中-教師導學</b>】</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Padlet和學習吧上皆有任務說明，可隨時參考  學習吧：【<b>課中-教師導學</b>】活動說明  Padlet：任務說明</li> <li>2. 店家背景與困境介紹，可以想像成你是受雇的行銷團隊要和台下的同學介紹你的客戶背景與遇到的困境</li> <li>3. 競爭策略方案要夠具體，例如：肉鬆系列的麵包統一折價 5元</li> <li>4. 簡報可使用canva組內共編，速度較快</li> <li>5. 若怕製作時間不夠，可直接使用老師給的簡報範本修改，重點是內容，簡報設計是其次</li> <li>6. 可以嘗試使用詢問AI有什麼合適的方案，再挑選、修改成符合各組主題的內容</li> </ol> <p><b>結束活動</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 教師提醒學生準備收尾，下一堂課會再給 7 分鐘時間製作簡報</li> <li>● 資訊股長協助收齊平板</li> <li>● 交代下堂課任務：一上課資訊股長發平板，各組把握時間製作簡報，準備各組 4 分鐘上台報告</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>第二堂課</b></p> <p><b>準備活動：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 將全班分成五組(每組4-5人)，並發下平板</li> <li>● 教師邀請一位同學擔任上台報告時的計時按鈴小幫手</li> </ul> <p><b>發展活動：</b></p> <p><b>活動：創意行銷方案發布會(2)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 討論活動：【<b>課中-組內共學</b>】</li> <li>1. 討論時間 7 分鐘</li> <li>2. 各組須製作上台報告簡報並上傳 padlet 指定繳交區</li> <li>3. 簡報內容須包含：(可直接用教師提供簡報範本製作)</li> </ul>	<p>Google Gemini 網站</p> <p>學習吧網站  Padlet網站  Canva網站  Chat gpt 網站  Google Gemini 網站</p> <p>2'</p> <p>1'</p> <p>7'</p> <p>學習吧網站  Padlet網站  Canva網站</p>
--	--

<p>(1) 店名 (請為該情境店家重新取名)</p> <p>(2) 店家背景簡介與困境分析</p> <p>(3) 價格競爭策略</p> <p>(4) 非價格競爭策略</p> <p>4. 討論結束時各組須派一至二位同學負責上台分享 4 分鐘</p> <p>5. 分工名單須上傳至 padlet 指定區</p> <p>※提醒報告結束後，各組須使用一台平板，選出除了自己組外，最吸引你們的「兩組」競爭方案</p>		
<p><b>活動：創意行銷方案發布會(3)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 學生上台分享：【課中-組內共學+組間互學、教師導學】 <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 各組使用簡報分享，每組 4 分鐘，各組一至二人上台</li> <li>2. 分享時間各組計時 4 分鐘，3 分鐘時會響短鈴提醒時間</li> <li>3. 每一組上台分享完畢後，由老師帶著同學重新檢視一下報告內容，確認有無需要調整的地方，尤其是常見的「價格競爭」與「非價格競爭」策略的分類迷思，提供各組修改報告之方向</li> </ol> </li> <li>● 回饋時間：請各組使用一台平板，選出除自己組外，最吸引你們的「兩組」競爭方案（至少一組，頂多兩組），並在該組簡報上傳區按讚</li> <li>● 確認各組按讚數，公布人氣獎得主</li> <li>● 請各組負責同學將正確版簡報與分工名單繳交至「學習吧-B5L3 市場與競爭-【課中-教師導學】活動簡報上傳區(每組繳交一份)及【課中-教師導學】活動組員與分工名單上傳區(每組繳交一份)」</li> <li>● 教師小結：</li> </ul> <p>教師提問</p> <p>→各組在競爭方案策畫過程中，是否曾經有過以店家利益為優先，「不想考慮消費者權益」的念頭？</p> <p>→是什麼原因讓你打消念頭or沒有過這樣的念頭？</p> <p><u>(預告此為下節課的討論內容)</u></p> <p><b>結束活動</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 資訊股長協助收齊平板</li> <li>● 交代下週任務：下節課會延續這節課的結論，討論消費者權益與廠商競爭行為的權衡，並介紹《消費者保護法》與《公平交易法》。</li> </ul>	<p>30'</p> <p>5'</p> <p>1'</p> <p>1'</p>	<p>Padlet網站</p> <p>Canva網站</p> <p>學習吧網站</p> <p>Padlet網站</p> <p>Canva網站</p>

**教學成果**



學生可依情境自訂店名



學生自訂創意店名



分析情境中店家面臨到的困境



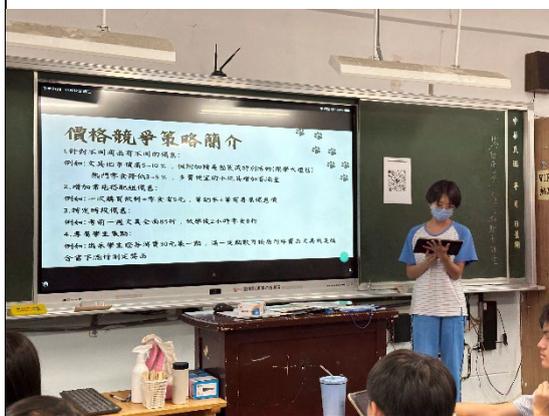
說介紹鹹光餅的歷史(店家背景)



「傳統麵包店」的價格競爭策略



「傳統麵包店」價格競爭策略



「複合式生活用品店」價格競爭策略



「補習班」非價格競爭策略



「火鍋店」非價格競爭策略



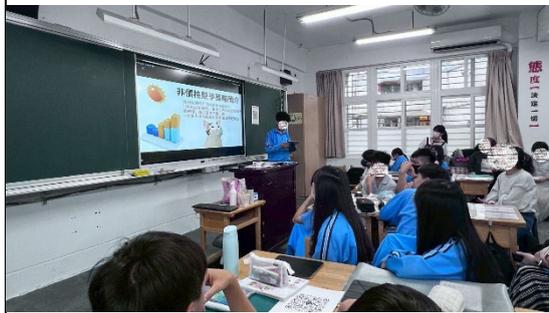
組內共學



組內共學與教師導學



教師巡視以即時確認學生學習狀態



組間互學，仔細聆聽同學報告



教師帶領全體同學確認各組報告內容



教師總結



成果上傳

教學心得與省思

(含教學調整的脈絡、成效分析、教學省思、修正建議等)

一、設計初衷

(一) 素養導向情境設計：情境案例的轉化與開發

本課程的發想從學生不易區分的「價格競爭」與「非價格競爭」概念開始，但若讓學生分組自由討論想開設的店家類型、內容等，太過發散，耗時又模糊焦點，權衡之下改以教師設定情境來聚焦；參考三和國中蔡佳真老師的教學方式，嘗試以 Google Gemini 協助設計符合國中生閱讀習慣的貼文情境。這不僅是數位工具的應用，更是將抽象概念轉化為貼近現實情境素材的過程。

在情境設定上，我設定了兩大核心準則：「在地連結」與「多元議題」，素養導向強調情境必須扣緊學生日常，因此將「新莊廟街鹹光餅」、學生常去的「在地生活用品店」納入教材，更進一步結合「老店的凋零」、「食安風暴後的振興」等社會熱議話題，種種考量皆是為了讓課程能與學生的生活脈動緊密相連。

## (二)數位學習工具應用：canva簡報、padlet與學習吧平台的導入

在備課時，夥伴教師建議可提供報告製作架構，學生只需將答案填入，節省時間；在實際運作課程後，我發現這樣既能避免學生耗費心力在簡報樣式上，改為關注內容文字，又能協助學生聚焦主題，但同時，我也讓學生有選擇的空間，若評估自身能力，確定能在時間內完成，亦可參考架構自行設計簡報樣式，因此學生的作品至少都有基本的完成度，甚至有些組別在制式的基礎架構上添加許多精彩的自由發揮，這些也要歸功於本校資訊設備齊全以及相關課程(例如生科、資訊課)訓練的完善，讓學生皆具備使用canva的基本能力，使本次課程操作流程非常順暢。

因本次課程屬於活動性質，既須結合基本概念，又有實例應用的操作，前置作業多，流程明確列出有利活動的進行，所以在數位工具的使用上，我選擇了padlet和學習吧平台，前者的好處是能在活動進行中呈現在大屏幕上，方便各組瀏覽彼此的貼文、老師即時確認作業上傳進度，且版面又偏向學生日常熟悉的社群媒體界面，貼近真實情境；後者則是能明確將活動各個步驟所使用的素材按照順序列表呈現，讓學習流程脈絡化，並由平台功能追蹤自學狀況與成果繳交。

## 二、實際課程操作

### (一)突破迷思概念：從知識記憶到策略應用

課程的重點之一是學生需要區辨兩種競爭方式，就算有先前的課文講解、podcast的補充，當進行小組情境討論活動，要求他們將課文文字轉換成實際策略應用時，學生就會開始混淆，畢竟這是常見的迷思概念，此時教師的介入引導就變得極為重要。

要突破迷思概念，教師有兩個時機點能夠善用，一是組內討論時間教師在巡視的時候，能夠及時協助同學修正，另一則是在每組報告結束，教師進行回饋，帶全體同學一起確認報告內容，挑出有錯誤的部分，這樣的做法，同時讓後面報告的組別在聽到前面組報告內容時，就會先發現自己的錯誤，展現「組間互學」的可貴，使全班有機會再次複習核心概念，也讓教師精準掌握學生的學習成效。

### (二)角色衝突與反思

而學生在規劃競爭方案時，學生需練習轉換為「廠商角色」，我原先預期會觀察到許多侵害消費者權益的激進策略被提出，進而進行「價值衝突」的澄清與討論，然而實際運作後，或許是學生習慣性用消費者角度，又或是身處公民課程課堂，在組內討論時，總會自動過濾掉不當的競爭方案，雖然課堂上少了激烈的辯論火花，但若是學生能自發性進行廠商利益與消費者權益之間的權衡，反而更加實踐其公民素養。

## 三、總結與展望

綜觀來說，在九年級面對會考進度的龐大壓力下，要撥出兩節課進行活動課程確實是一場掙扎，然而，觀察這次課程學生的學習狀態，我發現比起傳統的授課，讓學生嘗試「應用」在生活情境中，會讓學生對所學更「有感」，學生有了學習動機，學習效率自然更高。

經歷這次挑戰，我慶幸自己選擇了改變，嘗試不同的教學方式，加上多元的數位工具融入，使學生的學習在有限的時間內有了不同的可能，而學生的回饋，也讓我更有信心在未來持續嘗試發展更多元、更具素養導向的課程。

## 參考資料

(含論文、期刊、書刊剪報、專書、網路資料、他人教學教案等)  
蔡佳真(2025年10月18日)。新北夢N中社研習簡報：「AI x 歷史素養 x 多元視角」。

## 附錄1 padlet版面(含情境貼文)

**任務說明**

請製作一份行銷策略方案簡報，必須包含下列內容

- 1.請為要協助策畫行銷方案的店家取一個適合的店名。
- 2.請幫忙介紹店家背景與分析該店家遇到的困境(想像自己是店家花錢請來的行銷團隊，店家是你的客戶，你要跟同學介紹你的客戶是誰、遇到了什麼困境，所以你接下來要使用哪些價格和非價格策略來幫他解決困境)。
- 3.如何用「價格競爭」策略來協助該店家？需要列出實際的做法並說明理由(例如：手搖飲全品項加料「菜燕」)

**第一組—在競爭激烈的補習街開設升學補習班的「福福」老闆**

「隔壁『名師補習班』的招牌亮到我眼睛痛，還有家長說我這裡沒聽過的老師教得不好...  
 🤔 我的小班制、個人化輔導明明更有效，但報名人數還是個位數。競爭對手打明星老師牌，我該怎麼辦？是狂發廣告文宣？還是乾脆祭出超低月費吸引學生？不行，品質不能降。我要主打\*\*『升學輔導』\*\*，用升學率來證明我們的價值！🔥 #教育市場競爭 #口碑

**第二組—剛在學校附近租下店面，準備開設文具、零食、日用品等複合式生活用品店的「林老闆」**

「隔壁深耕許久的老店『集寶』的阿姨人超好，累積了一堆死忠學生客群。我的貨源雖然新穎，價格也比他們低一點，但學生好像只認阿姨。😞 昨天新推出的『網紅零食區』只有個位數銷量... 難道我開錯地方了？我得趕快想想，除了降價，還能怎麼從阿姨手上搶到人氣？是不是該辦個抽獎活動？#新店好難生存 #價格戰好累 #品牌忠誠度」

**第三組—繼承家中老字號麵包店的年輕老闆「阿賢」**

「老爸的紅豆麵包還是最強，但現在的年輕人只愛『鱗鱗包』和『可頌』。對面新開的那家裝潢得像咖啡廳，一堆人在排隊等『限量吐司』... 我的菠蘿油連拍照的都沒有。🤔 堅守傳統是不是錯了？但這是爸爸一輩子的心血，我該為了競爭把店改成網美店嗎？要不要學他們，推出個『臺式馬卡龍』？#傳統與創新 #麵包界的競爭 #老味道的堅持」

**第四組—接下祖傳鹹光餅老店的新老闆「小美」**

「看到網上說我們家的鹹光餅『少了一味』，心裡真的很痛。  
 🤔 我每一顆都堅持用手工揉、古窯烤，明明和阿公的做法一樣，為什麼大家說味道變了？老顧客看著我的眼神充滿懷疑... 該不會是火候控制還差一點點？還是大家習慣的是老店的人情味？我不會放棄的！請大家再給我一次機會，我一定找回傳承的靈魂！🙏 #新莊老店傳承 #傳統滋味難尋 #顧客信

**第五組—接手一家半年前爆發過嚴重食安風暴火鍋店的新老闆「小陳」**

「雖然我們換了招牌、換了廚房，所有食材都有最高規格檢驗報告，但營業額還是不及出事前一成。🤔 客人遠遠看到店面就繞路，留言區全是負面評價。我們現在不是跟隔壁的麻辣鍋競爭，我們是在跟半年前的自己競爭！要讓大家知道：這裡已經不一樣了。各位，我們必須加倍努力，用行動證明我們的良心和品質！」  
 想拜託身為行銷高手的你們，策畫一

## 附錄2 學習吧課程建置

課程總覽 活動專區 我的課程 進階學習 教學資源

章節 B5L3市場與競爭

- 【課前-學生自學】B5L3\_podcast
- 【課前-學生自學】【課中-教師導學】B5L3上課簡報
- 【課前-學生自學】【課中-教師導學】B5L3課本(請劃記重點)
- 【課中-教師導學】活動說明
- 【課中-組內共學+組間互學】活動情境\_padlet
- 【課中-教師導學】活動簡報上傳區(每組繳交一份)
- 【課中-教師導學】活動組員與分工名單上傳區(每組繳交一份)
- 【課後-學生自學】繪本賞析



1. 店名構想
2. 背景簡介+困境分析
3. 價格競爭策略制定
4. 非價格競爭策略制定
5. 簡報製作
6. 上台發表(1-2人)
7. 簡報上傳(1人)
8. 分工名單上傳(1人)

## 分工內容



請依padlet上的指示  
操作任務

有問題可隨時舉手  
詢問老師

## 上台報告

1. 每組**4**分鐘
2. 報告開頭：「我們是第幾組，組員有哪些座號，我們的店名是...」
3. 報告結尾記得**刪掉**不需要用到的頁面，建議**加結尾頁**告知同學報告結束
4. 上台前準備好**平板投影**至大螢幕
5. 報告者**聲音**盡量**放大**



## 請每組僅能使用一台平板

在自己組外的四組中選出你們  
組覺得最成功的「**兩組**」方  
案，並在該組方案**檔案上傳區**  
貼文底下按**愛心**

回饋時間



## 你是否曾經有過 這樣的念頭...



## 廠商利益優先？

那消費者權益呢？





附錄4 小組報告簡報範例

