

# 技術報告升等經驗分享

南臺科技大學行銷與流通管系 蔡雅玲

# 學校升等辦法

- ▶ 第九條 本校各級專任教師依教育人員任用條例規定符合升等條件，擬提出專門著作升等送審者，其代表作須與任教科目性質相符，且係前一等級至送審前五年內在國內外知名學術刊物發表或經出版公開發行者；參考著作應為取得前一等級教師資格後及送審前七年內之著作，送審教師曾於前述期限內懷孕或生產者，得檢附相關證明申請延長前述年限二年著作送審。
- ▶ 本校各級專任教師升等，得以作品、成就證明、**技術報告**或學位論文代替專門著作送審。

# 學校升等辦法

- ▶ 以作品、成就證明或技術報告送審通過者，應於通過後二年內公開出版發行，但涉及機密、申請專利或依法不得公開出版，經三級教評會認定者得不予公開出版或於一定期間內不予公開出版。未依規定公開出版發行，撤銷其通過升等之教師資格。
- ▶ 各級教師升等時，須符合各該系（所、中心）、學院申請升等門檻標準，其標準由各該系（所、中心）、學院訂之，並經上一級教評會審議通過。

# 學校升等辦法

▶ 第十條 教師申請升等案件，如有下列情形之一者，各級教評會應不予受理審查：

一、現職教師因留職留薪、留職停薪或延長病假，實際授課未滿三年者。

二、專任教師在本校服務未滿一年者。

三、**助理教授以上專任教師在申請升等前五學年內，擔任科技部計畫案、政府機構計畫案、財團法人計畫案、產學合作計畫案或推廣教育計畫案等主持人(擔任行政主管期間每滿一年可抵一案)**，其件數未達下列標準者：

# 學校升等辦法

(一)工學院至少三案。

(二)通識教育中心自然科學組至少二案；另超過五十萬元之產學合作計畫案之共(協)同主持人(一人)得計一案。

(三)商管學院、人文社會學院、數位設計學院及通識教育中心人文藝術組與社會科學組至少一案；另超過五十萬元之產學合作計畫案之共(協)同主持人(一人)得計一案。

▶ 四、未通過教師評鑑者。

▶ 五、送審專門著作之篇數未符合第十一條之規定者。

# 學校升等辦法

- ▶ 第十一條 教師送審專門著作之篇數規定如下：
- ▶ 一、送審助理教授或副教授資格者須提出前一等級至送審前七年內專門著作至少四篇；以技術報告送審者得減少一篇。
- ▶ 二、送審教授資格者須提出前一等級至送審前七年內專門著作篇數：工學院至少六篇；人文社會、商管、數位設計學院及通識教育中心至少五篇；以技術報告送審者得減少一篇。

# 學校升等辦法

▶ 三、前兩款專門著作或技術報告之計算方式如下：

(一)發表於SCI、SSCI、EI、A&HCI、ABI/Inform(Peer Review)和TSSCI(正式名單)或各系(所、中心)經審定已實施之國內、外重要期刊。

(二)每項發明專利得抵一篇。

(三)技術報告最多得抵一篇(由產學合作研究案衍生之技術報告不在此限)，但與發明專利內容重複者不得計列。

(四)本人參加或指導本校學生參加國際性或全國性競賽，獲得優勝、優等或前三名之獎項者，其作品最多抵一篇。

(五)有嚴謹審稿制度之著名學術研討會論文最多抵一篇。

送審者之著作區分為代表著作及參考著作兩類，每類著作至少須有一篇以本校名義發表，且為單獨作者、第一作者或通訊作者。

第一項專門著作篇數及貢獻度之統計，各學院及通識教育中心得依教育部相關規定，另外依其特性訂定更嚴謹要點規範。

# 學校升等辦法

- ▶ 第十二條 以產學合作績效送審者，不受第十一條第一、二項規定之限制，得依下列方式辦理：
- ▶ 教師執行產學合作計畫案於辦理升等前五年內，且為取得前一等級教師資格之後，期間至少有三年的金額(含技轉金額)：工學院每年**80**萬元以上；其他學院及通識教育中心每年**40**萬元以上，且達下列標準者，得以產學研發成果之技術報告一篇送審。
  - ▶ 一、三年總金額(含技轉金額)：工學院達**300**萬元以上；其他學院及通識教育中心達**150**萬元以上，講師得送審升等助理教授。
  - ▶ 二、三年總金額(含技轉金額)：工學院達**400**萬元以上；其他學院及通識教育中心達**200**萬元以上，助理教授得送審升等副教授。
  - ▶ 三、三年總金額(含技轉金額)：工學院達**600**萬元以上；其他學院及通識教育中心達**400**萬元以上，副教授得送審升等教授。
- ▶ 前項產學合作計畫案及貢獻度須經本校研究發展暨產學合作處認證且為計畫主持人，若多人共同執行，則產學合作計畫案金額(含技轉金額)依貢獻度分配。



# 技術報告：

## Which One ?

- ▶ 探討行銷創新個案實證研究
- ▶ 行銷創新網絡之個案實證研究

# 摘要

- ▶ 本技術報告可分行銷創新，市場調查和行銷企劃案競賽活動來討論其**創新性、可行性、前瞻性與重要性**之貢獻。
- ▶ **創新性**在行銷創新的部分：**1.**五花馬國際行銷股份有限公司由內而外之高科技行銷策略產學合作案例；顛覆其餐廳可以結合高科技的技術去服務客戶。**2.**結合九大官廟產品地方特色伴手禮增值開發計畫；開發台南文創創新行銷之伴手禮，有溫度與故事行銷之伴手禮。**3**「當騎士遇到格格」結合地方食材創新文創商品計畫起士公爵，結合地方安心食材與在地小農合作，開創另一行銷創新網絡之商機。**4.**中小企業即時技術輔導計畫--花生莖食品與白藜蘆醇應用專利佈局及市場應用分析，協助中小企業專利佈局與開創國際市場。

# 摘要

- ▶ **可行性**在市場調查的部分: 5.102 年與 103年南部科學工業園區個案研究問卷調查分析，經由市場調查後可協助南部科學工業園區做好顧客服務，可讓園區之餐飲休閒讓顧客更願意回流與消費。6.資源再生中心服務品質廠商滿意度調查委外辦理計畫，此滿意調查亦為與顧客間的交流溝通，透由問卷可以發現顧客的心聲再去修改其服務流程，達成雙贏的目的。7.新宏科技品牌知名度調查計畫，經由此問卷調查提高公司的品牌知名度。8.南臺灣創新園區廠商滿意度調查，透由問卷調查可讓南臺灣創新園區更加了解到進駐廠商的需求，以利提供更好的服務，與增加其招商率。
- ▶ **前瞻性與重要性**在行銷企劃案競賽活動:舉辦這些比賽的用意是要讓學生們可以在校時就可以接觸到實務面，並可思考到行銷企劃比賽之前瞻性與可行性之重要。9.2014 結合台南市善化區地方特色增值沈光文文創伴手禮競賽活動:除了推廣沈光文之文人風範，並加強學生在行銷企劃實務上的考量；也是結合區公所去推廣在地歷史學者，實屬前瞻創新。10. 重建社會價值活動企劃書活動-南都豐田尋找小天使活動，推廣企業社會責任是非常重要的；尤其是在學的學子可以多去關懷弱勢團體，將心比心的付出，真的施比受更有福。而對企業來說也是第一次與學校合作舉辦比賽，希望可以拋磚引玉將善的因子擴散出去，讓社會更祥和。

# 目錄

## ▶ 第一章研發理念

### 1.1 研發背景與動機

### 1.2 研發目的

## ▶ 第二章 學理基礎

### 2.1 行銷創新網絡

# 目錄

## ▶ 第三章主題內容

### A. 行銷創新

3.1 五花馬國際行銷股份有限公司由內而外之高科技行銷策略產學合作案例

3.2 結合九大官廟文創產品地方特色伴手禮增值開發計畫

3.3 「當騎士遇到格格」結合地方食材創新文創商品計畫

### ▶ B. 市場調查

3.4 中小企業即時技術輔導計畫---花生莖食品與白藜蘆醇應用專利佈局及市場應用分析

3.5 102 年與 103年南部科學工業園區行銷個案問卷調查分析

3.6. 資源再生中心服務品質廠商滿意度調查委外辦理計畫

3.7 新浚科技品牌知名度調查計畫

3.8 南臺灣創新園區廠商滿意度調查

### ▶ C. 行銷企劃案競賽

3.9 2014 結合台南市善化區地方特色增值沈光文文創伴手禮競賽活動

3.10 重建社會價值活動企劃書活動-南都豐田尋找小天使活動

# 目錄

## ▶ 第四章 成果貢獻

4.1 研發成果之創新性、可行性、前瞻性或重要性

4.2 在實務應用上之價值及在該專業或產業之具體貢獻

4.2.1 實務應用價值在專業上之具體貢獻

4.2.2 研發成果對產業與社會之具體貢獻

4.3 學術與實務衍生成果

4.3.1 在學術上之發表

4.3.2 教學上之貢獻

4.4 未來研發方向與展望

# 結論

抓住技術論文升等的重點

1. 以審查者的角度思考
2. 有機會多申請政府部會之相關計畫
3. 產學多多合作
4. 技術報告內容呈現還要和研究領域相關
5. Paper 還是重要
6. 有送審有希望

謝謝各位的聆聽 , 預祝各位升等成功!