

台灣中油股份有限公司

油品行銷事業部 CUP&GO 來速咖啡

產學合作經營成效競賽辦法

一、活動目的及效益：期望學校發揮創意及行銷專長，進而提升本公司咖啡銷量並打響『CUP&GO 來速咖啡』自創咖啡品牌，並帶動便利商店業績成長。

二、競賽期間：預定 108.12.01-109.05.31(6 個月)(實際開始競賽時間以本公司通知為主)

三、競賽站點：台北處福林站、桃園處林口工三站、台中處公園路站、台中處彰化站、嘉義處新生路站、台南處前鋒站、高雄處中華三路站、高雄處南州交流道站、東區處員山站等 9 站。

【競賽開始前，若新增站點建置完成且符合參賽條件者，即可納入參賽。】

四、經營成效目標：預期咖啡競賽活動後第 6 個月起銷售量達各加油站交易車次 5% 以上。

(以下係統計 108 年 1 月至 6 月各站營業時間之汽車交易車次日均量作為本案試算依據)

五、銷量採計方式：依競賽期間每站實際營業時間內之加油車次作為目標銷量設定之基準。

六、競賽團隊：由各學校推派指導老師 1 名帶領工讀生同學(數名、以 10 名為限)組成。

七、工讀生薪資：依中油公司工讀生薪資辦法辦理(含勞、健保、勞退等保險納保)，相關規定詳見產學合作協議書。

八、咖啡銷售階段目標：

1. 第 4 個月起，咖啡每月銷售量達各加油站交易車次 3% 以上。
2. 第 5 個月起，咖啡每月銷售量達各加油站交易車次 4% 以上。
3. 第 6 個月起，咖啡每月銷售量達各加油站交易車次 5% 以上。

處別	站名	汽車每月 平均車次	第4個月每月 目標杯數	第5個月每月 目標杯數	第6個月每月 目標杯數	三個月 總目標杯數
			未達目標給0分	未達目標給0分	未達目標給0分	總計
			已達目標給5分	已達目標給5分	已達目標給5分	
台北處	福林站	27,889	838	1,117	1,395	3,350
桃園處	林口工三站	30,123	905	1,206	1,507	3,618
台中處	公園路站	13,646	410	547	683	1,641
台中處	彰化站	25,836	776	1,034	1,293	3,103
嘉義處	新生路站	17,016	511	682	852	2,045
台南處	前鋒站	15,497	466	621	776	1,863
高雄處	中華三路站	21,502	646	861	1,076	2,583
高雄處	南州交流道站	23,710	712	949	1,187	2,848
東區處	員山站	30,148	905	1,207	1,508	3,621

九、競賽說明：

1. 競賽評分方式：依競賽項目評分(詳第十二點)，各項目分數依配分標準評定，經評審委員評選出前 2 名分為第一名及第二名(前二名之學校團隊競賽總評分須達 80 分(含)以

上)，其餘之學校團隊均列為第三名（最低分數標準要求：總評分須達 70 分(含)以上），未達最低標準之學校團隊及加油站均無法獲得獎金獎勵；評審委員由本公司另案圈選。【例】：福林站第 4 個月月目標杯數 838 杯，若達目標者於咖啡販售實績(銷售階段目標給分)項目給 5 分，第 5、6 個月各月達標者同理給分(如上圖)，其餘各站以此類推；銷售數據以本公司 POS 系統為準。

2. 競賽期間除咖啡銷售外，各商店(含設置民生用品零售服務設施者)可由學校團隊協助行銷規劃，以引導加油顧客進入商店內消費，並列為整體行銷規劃內【便利商店行銷】之評分項目。
3. 競賽期間學校團隊得於各加油站站區及其鄰近區域進行咖啡推廣銷售。
4. 競賽期間咖啡風味及咖啡各式售價不得隨意異動，倘咖啡銷售有促銷需求時，一律由本公司統一辦理。
5. 競賽期間學校團隊得發揮創意，運用各式線上或線下工具(如：LINE、FB、TWITTER、實體 DM 等)，進行咖啡及便利商品推廣銷售。
6. 競賽期間學校團隊行銷宣傳(含動態展演或靜態展示等)所需費用最高以 5 萬元為限，並得經所屬營業處同意核銷(由各營業處業務宣導費預算項下勾支轉帳至事業部)。

十、獎金：**總獎金 61 萬元**。(依實際參賽學校隊伍名額予以增減調整)

1. 學校團隊獎金：含團隊獎金及指導老師獎金兩部分，由事業部業務宣導費項下支應。
【獎金給付方式由本公司直接給付學校，再由學校給付指導老師】
2. 營業處零售中心獎金：由執行長績效保留數項下支應。

參賽單位	排名	獎金類別	獎金	名額	營業處名稱	名額	獎金	預估 獎金 合計
學校團隊 (團隊獎金及指導老師獎金)	第一名	團隊獎金	10 萬元	1 名	第一名零售中心	1 名	5 萬元	
		指導老師獎金	5 萬元	1 名				
	第二名	團隊獎金	8 萬元	1 名	第二名零售中心	1 名	3 萬元	
		指導老師獎金	2 萬元	1 名				
	第三名	團隊獎金	2 萬元	數名	第三名零售中心	數名	1 萬元	
		指導老師獎金	1 萬元	數名				
學校團隊獎金預估金額			46 萬元		零售中心獎金預估金額		15 萬元	61 萬元

十一、獎狀：凡參賽同學皆可獲頒獎狀乙只以表彰對中油公司多角化業務之貢獻；獎狀載述內容及表彰具體事實由主辦單位另訂。

十二、競賽項目：獲獎前二名之學校團隊競賽總評分須達 80 分(含)以上，其餘之學校團隊均列為第三名（最低分數標準要求：總評分須達 70 分(含)以上），未達最低分數標準之學校團隊及營業處零售中心均無法獲得獎金獎勵，惟仍頒給獎狀。

分類	項目	配分	學校 1	學校 2	學校 3	學校 4	學校 5	學校 6	學校 7	學校 8	學校 9
1. 整體行銷規劃	(1) 加油區行銷	20%									
	(2) 便利商店行銷	25%									
2. 咖啡販售實績	(1) 銷售階段目標給分	15%									
	(2) 超標部分倍數給分	10%									
3. 期末成果發表報告		20%									
4. 其他(含創意、整體績效等)		10%									
評分加總 (總評分)											
轉換為序位											

【註】名詞解釋說明：

(1) 整體行銷規劃：分為加油區行銷及便利商店行銷兩部分。加油區行銷：以加油泵島區行銷推廣為主，【例】：加油顧客進站加油時，運用學生行銷創意或點子創意推廣 CUP&GO 來速咖啡。便利商店行銷：學校團隊如何將顧客導引進入便利商店消費之行銷計劃及相關作為提升多角化經營績效，不僅讓咖啡銷量提高，而且帶動整體商店銷售績效。

(2) 咖啡販售實績：分為銷售階段目標給分及超標部分倍數給分兩部分；銷售階段目標給分(詳見第九點)，最多給 15 分；超標部分倍數給分說明(詳如下圖計算方式)，最多給 10 分。【倍數計算所得出的值，以整數為限，整數以下小數點無條件刪除。】

【例】：所得出的值 3.56 倍，則取 3 倍，給分 6 分。

三個月 總販售杯數	三個月 總目標杯數	超標部分	倍數計算	增加 倍率	0 倍	1 倍	2 倍	3 倍	4 倍	5 倍
A	B	C=A-B	D=C/B	給分	0	2	4	6	8	10

(3) 期末成果發表報告：學校團隊於競賽期間結束(109 年 5 月 31 日)後，應製作期末成果報告乙份並參加本公司辦理之期末成果發表會，辦理時間、報告形式及發表會流程等另行通知。

(4) 其他：除以上各點內容外，評審委員可審酌創意活動予以給分，例如：於該加油站內舉辦社團發表會等活動(動、靜態皆可)，惟該活動不可違反公序良俗。

十三、學校團隊應於 109 年 1 月 16 日前提報整體行銷推廣經營企劃案(企劃案相關內容及格式另行通知)交付本公司；期末成果報告應於 109 年 6 月 15 日前交付本公司。

十四、各學校團隊所提出相關企劃構思或智慧財產權不得向本公司提出要求支付相關經費。

十五、如本活動因不可抗力之特殊原因無法執行時，本公司保有取消、終止、修改或暫停本活動之權利。

十六、凡參賽學校均視為同意並遵循上述各項規定。如有未盡事宜，本公司保有最終詮釋之權利。