101學年度園遊會執行措施說明(新)

1. 攤位規劃
2. 全校預計設立80個攤位，擺攤對象如下:

**方案**

* + **五專部二~三年級及四技部二~三年級，共計60個(強制參加)**
  + **進修部班級、社團(學會)、非五專三年級及四技部二年級班級及行政單位，手工創意市集共20個(非強制參加)。**
  + **其中兩個年級去年已辦理過，具有辦理經驗，學生可從經驗中學習及改進，較具傳承及教育功能。**
  + **未設攤年級處理方式:**
    1. **維持點名方式，大學部2次，專科部3次。**
    2. **比照運動會，搭配打掃機制，不管擺攤與否，全校班級共同協助恢復校園整潔，讓非擺攤班級到校有事情做，也能為園遊會盡一份心力。**
    3. **導師到校規定，由學務處生輔組律定導師出席規範。**
    4. **非導師出席與否，由人事室訂定教職員參與規範。**

1. 攤位場地:

**配合方案: 包含操場(22個)、操場內側草皮(22個)、正氣樓一樓(4個)、明園一樓(4個)、紅磚道(20個)、育美館前(6個)、文園穿堂(1個)、圓形廣場(1個)。**

1. 攤位區隔，原則上將以創意市集區、美食區及遊樂區分隔攤位，並依場地特性規畫適合攤位，創意市集區以手創品為原則。本次仍將禁止班級直接請廠商到校擺攤，以落實學生實作學習的精神。
2. 薪傳劇場增加二場社團表演（上下午各一場，一場約一小時），以增園遊會活潑性及募款管道。(有吃有喝還有表演可看)，於6月底新任社團幹部訓練中傳達招募表演社團之訊息。
3. 宣傳方案
   1. 校外宣傳:
   * 活動前發放活動新聞，鼓勵民眾參與響應(公關室負責)。
   * 活動前向社區宣傳(透過學生社團或行政單位邀請里長或社區民眾參與)
   * 活動後發放新聞，宣傳本校舉辦義賣活動成效。 (公關室負責)
   1. 校內宣傳
   * 導師宣導:
     1. 導師會議宣導(生輔組負責)
     2. 書面資料宣傳(課指組負責)
     3. MAIL宣導(課指組負責)
     4. 導師會議宣達園遊會教育意涵及舉辦方式。(課指組提供資料,學務長向導師說明
   * 其他老師: MAIL宣傳(課指組負責，發送給全校師長)
   * 擺攤班級宣導:
     1. 幹部訓練:針對班長/總務/康樂宣導園遊會意義及舉辦方式(生輔組舉辦，課指組支援人力到場說明。
     2. 康樂股長說明會(課指組負責)
   * 非擺攤班級宣導:
     1. 幹部訓練:針對班長/總務/康樂宣導園遊會意義及舉辦方式(生輔組舉辦，課指組支援人力到場說明。
     2. MAIL宣傳(課指組負責，發送給全校學生)
     3. 學生會會員大會宣導(課指組負責)
   * 全校教職同仁: 活動前一週及前二天發MAIL邀請全校教職同仁參與(請秘書室或人事室協助)
   * 配合課程宣導: 配合社會關懷及品格教育，教導學生投入公益活動，並學習團隊合作及誠實、負責之處世態度，負責單位通識教育中心/吳甦樂教育中心。
4. 園遊券販售方式:
   * 儘管以現金交易對於行政單位可減少作業成本(課指組不需印製園遊券，可節省印刷費用、園遊會發放回收計算之人力成本; 學校行政單位不需派同仁輪值售卷；會計室可節省成本核銷及退款作業人力成本)，且學生計算營收也比較方便。
   * 但有一個最重要的缺失，是無法做到稽核班級營收是否確實全數繳回，依據過去兩年的經驗，即使已經向班級宣傳園遊會公益捐助之目的，仍有班級未將現金營收繳回，反而將盈餘分給班上同學，完全喪失慈善義賣園遊會之目的。因此，**現金交易會完全無法掌控班級確實營收，進而影響最後義賣捐款金額，故強烈建議仍以園遊券方式處理。**

**請討論並決議是否使用園遊券？**

* 1. 預售方案:

**採自由預售，有意購買之班級或團體，自行至課指組購買，預售僅限大額購買(30張以上)，銷售業績不列入獎勵，依過去經驗，部分較搶手之攤位(例如鬼屋)會採預約售票制，向該班級先買園遊券者，可以優先入場，同時，如果班級將園遊券預售給親朋好友，可確定該攤位之基本客源，雖然預售制有其優點，但大多數班級仍無法接受，經評估後，建議改採自由制，有需要之班級自行到課指組購買。**

1. 盈餘分配方式:

**扣除實際成本後之利潤，提撥10-20%(利潤達1萬元以上，提撥20%; 1萬元以下,提撥10%)，剩餘利潤扣除學校成本後全數捐出。**

**93~100學年度淨利達10,000元以上的攤位數(班級與行政單位)如下表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **學年度** | **93學年度** | **95學年度** | **97學年度** | **99學年度** | **100學年度** |
| **數量** | **13** | **8** | **11** | **12** | **11** |

1. 捐助單位規劃
   1. 從高雄市身心障礙聯盟成員選定4個單位作為捐助單位，排除去年已經捐助之單位，並先與研發處黃老師討論，今年那些團體組織營運較為健全，適合本校捐助，並安排確認捐助2個單位至校簡報給設攤導師。每捐助單位預定捐贈金額約10~15萬。(過去幾年捐贈總額約26-27萬，如果捐贈單位多於五個，每個僅能獲捐不到5萬，對其單位之幫助較小，去年分配6個單位，每個單位獲贈金額不達4萬元)。
   2. 活動前2-3周，於平面媒體不斷釋放本校慈善義賣園遊會訊息；活動當天，邀請捐助單位到校參與園遊會或者表演，除讓捐助單位成員到校同樂外，也讓學生與這些團體接觸，體會這些弱勢族群的狀況，增進學生參與公益活動的使命感與成就感。
   3. 請服務學習中心負責招募接待志工，自行律定要班級認養或進行相關志工接待培訓；同時，請諮商輔導中心提供專業諮詢協助。
   4. 另建議:提撥慈光基金以園遊會當年度盈餘1/2一同捐助。目前慈光基金尚有1,832,865定存單
2. 其他配套措施
   1. 獎勵措施:

方案一: 不再分學制，公平競爭，取擺攤班級捐款金額最高之前五名，頒獎狀一紙，第一名全班同學及導師(新增)記嘉獎二支，其他名次記嘉獎一支，該班導師並於導師會議中公開表揚，班級則於朝會中公開頒獎，此外，如有特殊表現之老師，另案以簽呈方式呈報獎勵。

**方案二**: 依據往例，專科部班級取販售盈餘(扣除成本後)最高之前三名，頒獎狀一紙，全班同學及導師(新增)記嘉獎一支，該班導師並於導師會議中公開表揚，班級則於朝會中公開頒獎，大學部亦同。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **園遊會使用現金或點卷優缺點分析** | | | |
| **項目** | **優點** | **缺點** | **分析建議** |
| 點卷 | 1. 比較有園遊會的感覺 2. 增進園遊會攤位收入 3. 學校管理容易 4. 比較可以掌控班級銷售狀況及淨利金額，惟如果班級違法私下收取現金且未呈報，容易有弊端。 | 1. 沒用完的話就只能丟掉，浪費紙張 2. 學校增加印製成本 3. 可能用不完 4. 有些人會乾脆不使用，找錢不方便 5. 不易保管，也很容易不見 6. 容易忘記帶 | 1. 以整體而言，使用點卷優點較多，缺點部份必需協請導師以宣導方式應可克服。 2. 園遊會本身係以義賣為其目的，捐款給受贈單位為園遊會主軸，以此結合本校教育理念配合上學期全人教育課程灌輸，應可讓同學有逐步感受園遊會實質意義，進而在承辦單位推動下方能有所效益。 3. 在上學期初的康樂股長講習與園遊會重點說明時，即以園遊會點卷稽核方式與收支重點向學生說明，也請設攤班導師一併出席，建立共識與班級榮譽心，以杜絕現金交易。   （若再發現學生私下以現金交易，當公布班級導師及學生姓名，並於閉幕典禮時上台報告緣由。） |
| 現金 | 1. 交易方便，隨時可以進行交易及找零，需要的時候就可以消費，不需要去找販售園遊券的地方。 2. 消費金額沒有限制，消費經費可大可小，消費意願相對增加。 3. 班級攤位比較有經營意願。 4. 不需花費人力去設置園遊券販售點，且不需人力處理核點券統計及核銷事宜。 | 1. 無法達到園遊會的目的(若大家都把現金留著作其他用途，沒有真正的花在園遊會攤位上) 2. 現今報上學校可以少報，點券不行(因點券若少報就領不到錢) 3. 無法控管班級銷售淨利，極可能淪為以義賣之名行營利之實。 |

園遊會行政支出費用

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 品名 | 數量 | 單價 | 總價 | 備註 |
| 帳棚 | 127 | 500 | 63,500 | 1. 戶外每班2頂 50班共100頂 2. 市集:每攤位1頂共20頂 3. 行政單位:7頂(前後門/公關\*2/司令台旁3頂 |
| 長桌 | 127 | 150 | 19,050 | 1. 目前班級課桌椅大部份已更新,不宜園遊會使用 2. 每頂帳篷提供一張長桌使用 |
| 椅子 | 254 | 0 | 0 | 租帳篷及長桌免租金 |
| 校門口拱門 | 2 | 6500 | 13,000 |  |
| 園遊券 | 150 |  | 4,500 | 每本100張每張100元共發行1,500,000元 |
| 總計 |  |  | 100,050 |  |