

工會組織行銷與募款策略

如何創造與傳遞工會服務之價值

譚大純

國立高雄師範大學
事業經營學系教授

談勸募之前...

- 天下沒有白吃的午餐，勸募也是一樣
- 「賣愛心」確實是募款的一種方式，但卻是很爛、很難持續的一種
- 這是一個交換的世界。景氣不好，凡事都要「交換」。勸募不也一樣嗎？
- 募款不是坐在家裡等人來...你要積極走出去作一點事情。
- 行銷 VS. 銷售：從源頭思考工會服務的範圍

個案：府城的教會發展

- 教會：從零開始
- 手掌心向上轉而向下：外國母教會的補助與府城教會的轉型
- 稍後的例子：美國的海軍陸戰隊

從行銷的定義看工會的勸募1

行銷的定義：將產品/服務的價值，以
優於競爭同業的表現，有效的傳遞
給我們的目標顧客，謂之行銷。

從行銷的定義看工會的勸募2

1. 本工會的產品/服務是什麼？（看台灣首府大學的轉型）
2. 本工會的目標顧客是哪些人，他們的偏好是甚麼(統一公司不同泡麵，目標顧客不同)
3. 上述產品/服務對上述顧客有何價值？(免削鉛筆的價值)
4. 我們有哪些競爭對手？他們比我們強在哪裡？弱在哪裡？
(天龍國人不知道的丹丹漢堡)
5. 我們應如何將上述價值有效的傳給上述顧客？(一個國華街，兩種不同價值)

一條國華街，兩種美食風



個案：產業工會可以做的更多

- 台南市 教育產業工會
- 義剪、舞龍舞獅獲得捐款
- 靠教育訓練與證照化吃遍兩岸的家事服務工會
- 看照片



Q1: 本工會提供的服務/產品有哪些？

- 台灣老闆普遍的兩個毛病：包山包海＋輸人不輸陣
- 但我覺得，今日的工會可以提供的項目還有很多
- 工會領袖，為了工會，多作點事！
- 他山之石：高雄捷運如何達到營業盈餘；中華電信如何

Q1: 本工會提供的服務/產品有哪些？

六大勸募型態

- 訓練性勸募
- 服務性勸募
- 活動性勸募
- 銷售性勸募
- 任務性勸募
- 事件性勸募

訓練性勸募

- 工會是最好的職訓場域
- 訓練+實習+證照
- 業種越特殊，可得到的勸募支援也就越多
- 部分任務同「任務式勸募」

服務性勸募

- 善用工會成員的職業專業，提供社區、社會所需要之服務
- 實例：頭髮義剪、街友熱食供應
- 台灣嚴重缺工，某些技術性工作有工會加持，可獲得很大的回饋

活動式勸募

- 經由舉辦或參與定期、不定期活動，作為募款的根據
- 對某些行業的人而言，活動愈多、機會就愈多，募款打擊面也跟著提高
- 活動包括年會、旅遊、座談會或演講、新法規宣導等

銷售式勸募

- 經由產品銷售方式，以義賣、非義賣等方式創造募款基會
- 將募款標的物從工會本身轉移至實體的商品上，勸募之抗拒性較低
- 商品以下列四種特性為宜：
 1. 與工會本身專業有關之商品
 2. 具有實質功能性之商品
 3. 具有保值特性之商品(如字畫、名家藝術品)
 4. 可供會員團購的商品(年節時最適合)

任務式勸募

- 舉辦比商品銷售更積極之任務，尤其是有政府加持的項目
- 「幫政府分憂」是近年的顯學
- 善用工會的關鍵與聚合角色，舉辦更積極的評鑑、顧問、仲介等工作
- 部分任務同「訓練式勸募」

事件式勸募

- 透過特定事件(Events)募款
- 常見的事件包括緊急事件、個別會員故事、法規改變等
- 事件式勸募必須小心操作，以免變成「發國難財」或斂財
- 此類募款目標在於解決眼前問題，所謂「救急不救窮」，以免公親變事主

Q2: 貴工會的(產品/服務)價值何在？(1/3)

- 什麼叫做價值？
- 價值：能幫顧客解決問題、創造利益的賣點（智慧型手機，有哪些價值？）
- 價值不是您(貴工會)說了算，至少還由兩種人影響：
 1. 貴工會的客戶(會員)
 2. 貴工會的競爭對手

個案：保險業務不是一種「專業」

- 您的保險業務員提供哪些服務？
- 價值隨著時間改變(實例：保險)

個案：找孔找縫，創造價值



Q2: 貴工會的(產品/服務)價值何在? (2/3)

工會憑哪些條件收人家的贊助與捐款?

- 把**官**效用：會員眾多、會員重要(X聯會)
- 把**觀**效用：工會屬性具新聞性或話題性（每次選舉的教師、演員相關工會）
- 把**關**作用：足以決定某些組織或個人的資格（同前述的訓練、證照與任務）
- 把**冠**作用：工會甚至企業重大選舉時(國營事業的產企業公會)。
- 把**棺**作用：足以決定企業或勞工生計時(一例一休；所謂轉型正義)。

Q2: 貴工會的(產品/服務)價值何在? (3/3)

除了前述，工會服務還可能有下列價值

- **更便利**：更方便、更時間、更容易接近服務
- **設計更理想**：更合乎個人特殊狀況、更符合時間上的要求（國外大學的碩士教育）
- **更多功能整合**：更多功能、更多組合、更多搭配型態、更多選擇方案（房屋銷售）
- **更具機動性與彈性**：更機動、更具彈性、更準時、更精確（陸軍官校的西裝店）

Q3: 您瞭解您的目標顧客嗎？ 1/2

- 顧客導向 vs. 廠商導向
- 相信我：貴工會想的跟出錢者絕對不一樣
- 實例一：王永慶賣米
- 實例二：減低酒駕，要先了解喝酒者的狀況

Some losses are irreparable.



Don't Drink & Drive

If you are drunk, call a cab rather than driving and risking your life and that of others.

Harmful effects of drunk driving

- + Results into prolonged reaction time
- + It severely affects your judgment on road
- + Causes tendency of over speeding & reckless driving
- + Causes less visibility and object looks blurred
- + Endangers your life as well as others

Drinking and driving is an offence punishable with imprisonment or fine and suspension or cancellation of driving licence

Visit us on
facebook
Delhi Traffic Police

Visit us on
twitter
Delhi Traffic Police



DELHI POLICE
CITIZENS FIRE
www.delhipolice.nic.in E-mail: delpol@vsnl.com

24 Hours Traffic Helpline:
Ph: 23010101

e-mail to CP, Delhi at: bk.gupta@nic.in
E-mail: nh@delhitrafficpolice.nic.in Website: www.delhitrafficpolice.nic.in



DRUNK MISTAKE #20

Ordering shots for the entire bar



At least you didn't drive.



Q3: 您瞭解您的目標顧客嗎？ 2/2

捐款者捐款時在想甚麼？

- 勸募四大動機：愛心、回報、交換、投資
- 除了第一種，其他三種的人在想：我支持這個活動，工會能給我多少利益(金錢、聲譽、知名度、關係、避稅、「惠我良多」和「講師證書」)

Q4: 貴工會瞭解競爭對手嗎？

- 什麼叫做競爭導向？
- 一場牌局，放入競爭對手跟忽略競爭對手，打法完全不同
- 第一個問題：我們的頭號對手是誰？次級對手是誰？誰我們未來要小心？誰我們暫時可以忽略？
- 兩個問題：
 1. 誰跟我們的顧客最相像？
 2. 誰跟我們的資源最接近？

Q5: 貴組織如何申請專案活動？

- 向政府或外單位申請專案(經費)前，先搞清楚幾件事情
 1. 這個經費的來源是什麼？會計科目名稱是什麼？該單位(或學校)還剩多少這種經費？有誰跟我們搶這種經費？(登上青山、走出障礙)
 2. 這個案子的主管單位是誰？負責承辦人是誰？有什麼作事情的風格？需要“準備”什麼東西？(就是那個字：關係)
 3. 這個案子能幫政府解決甚麼問題？能幫甚麼人或事提高能見度？

今日工會還可以做哪些事情？

- 幫政府做點事
- 擴展工會的服務範疇
- 與異業相結盟
- 與同業（其他工會）的結盟
- 舉辦認證、評鑑、顧問、仲介之工作
- 低迷景氣下的勞工守護神
- 至少必須要是「勞工的法規顧問」

數位時代的勸募工具

- 電子郵件：當工會服務項目有增加時，可以電子郵件通知會員，若需要此新增服務，可以匯款方式取得
- 群組與部落格：Line群組、Facebook與相關網站都是勸募的好管道
- 數位工具更是召集會員的好工具

momomo 富邦購物網-內衣褲... one japanese lesson - Asian sex... iePay 電子商務網... B2O『思遠資訊』非營利事...

www.linkuswell.com/modules/tinyD0/

Windows Media Windows 免費的 Hotmail YouTube - DavidDCT... 其他書籤

link us well
思遠資訊股份有限公司
非營利事業團體 **e化專家**

首頁 網站地圖 非營利ORP專案 弱勢團體創業專案 無障礙網站專案 公益募款活動贊助專案 專案分享

關於我們
關於我們
隱私權政策
付款專區
線上客服
知名客戶

熱心捐款區
e-offering愛心付
e-offering愛心獻
施福小站
施福天地
施福站

優質網站推薦
iepay
方便付
iePay電子商務網
紅利購商城

Demo測試專區
e-offering demo

思遠資訊提供您四大專案服務，洽詢專線：02-2708-2988

ORP
非營利ORP專案

Disadvantaged group
弱勢團體創業專案

AAA
Accessibility
無障礙網站專案

Charitable fund-raising
公益募款活動贊助專案

捐款+義賣 e時代募款最佳幫手
傳統的人工募款方式，耗時耗人力，成效又不彰！線上募款是新興最佳的募款管道。

獨家「定期定額」功能，創造最大募款效益
優惠方案：
買獨立型e-offering線上捐款+義賣系統即贈送
•.com/.org/.net/.tw(擇一)
• banner設計一組(需提供圖片)
• 線上金流(多元付款方式)再享優惠價格

網路商店多元付款機制不能少！
思遠資訊的「iepay線上金流付款機制」提供多元付款方式，針對每一消費者付款習慣，選擇其最適合的付款方式。

開始 Window... B2O『思遠... 新信箱: 45... Microsoft Po... NSC101-10... Windows M... CH 普... 上午 08:35

募款也可以透過專門的系統

結語

	現有服務	新服務
現有客戶	老酒新瓶 (老品改良)	產品開拓
新客戶	市場開拓	多角化開拓