

Meizhu Business Career Fair

2025 梅竹商管企業博覽會 活動整體企畫書



打造連結人才與企業的平台。

meizhu.bizexpo

2025



團隊初衷與願景

To be the bridge between exceptional student talent and visionary companies — where student voices are heard, and the right talent meets the right companies.

我們設計這場活動的出發點非常清楚：**為企業解決人才媒合的三個痛點**。

第一，許多企業在尋找具備跨領域能力的學生時，往往無法有效接觸到清大與交大這類以理工為主、卻潛藏大量商業潛力的人才。我們透過這場活動，幫您把門打開——把優秀學生主動帶到您面前。

第二，傳統校園徵才方式多以單向宣傳為主，轉化率低。我們將透過社群精準曝光與學生間的口耳相傳，讓學生真正理解企業、對應職缺與文化產生共鳴，提升後續互動效率。

第三，校園徵才活動常面臨時間資源分散。這次我們由兩校學生共同主辦，讓企業一次參加，就能同步觸及清大與交大兩校核心學生群，節省溝通與人力成本。

更進一步地，透過這樣的平台，我們也希望把更多元的商管職涯資源與產業視野帶入清交校園，讓未來的科技與管理人才能夠更早互相理解與協作。

For students, by students — Meet the future of business, before someone else does.



活動目標與資訊

這場活動旨在幫助企業更有效率地招募到真正適合的人才。
我們聚焦解決三個常見挑戰：

1. 難以接觸清大與交大具商業潛力、跨領域背景的學生
2. 傳統曝光形式效果有限，學生對企業缺乏理解與行動動機
3. 校園活動分散，資源投入多但轉化率低。

基於這樣的觀察與需求，我們規劃了兩個活動，幫助企業根據不同階段的招募目標，建立更具效率的接觸與轉化機制

企業說明會

9/29-10/2 (週一至週四 且 每日兩場)

企業博覽會

10/3 (週五12:30-17:00)

兩項活動各自獨立、目的明確，企業可視需求彈性參與其中一項，或搭配進行，達到由淺入深的人才接觸與轉化流程。我們相信，**聚焦於清大與交大的商管學生——這群同時具備管理素養與技術理解力的人才**，是企業在當代市場中最值得提前建立關係的關鍵群體。

企業說明會 (9/29-10/2 | 週一至週四 | 每日兩場)

- 地點：清大蒙民偉樓大廣場（暫定）
- 目的：讓對企業有興趣的學生，深入了解產業方向與職缺需求。
- 方式：**每場次 40 分鐘**，企業可**依據需求彈性設計**內容，包括：產業趨勢、企業文化、工作挑戰、發展路徑與招募重點。我們會提供事前引導與宣傳，提升學生參與意願與現場互動品質。
- 對企業的價值：
 - 協助學生正確理解企業定位與用人需求，減少資訊落差
 - 精準鎖定對企業有高度興趣的學生群體
 - 強化企業品牌形象，提升未來應徵轉化率

企業博覽會 (10/3 | 週五 | 12:30-17:00)

- 地點：清大蒙民偉樓102演講廳（暫定）
- 目的：大規模擴展觸及面，與更多學生建立初步連結。
- 方式：現場設置實體攤位，企業可透過簡報、海報與實體互動與學生交流。學生可**即時提問、留下履歷與聯絡資訊**，企業也可觀察學生互動表現與初步適配度。
- 對企業的價值：
 - 快速提升企業在校園中的曝光率
 - 建立潛在人才名單，便於後續主動聯繫與篩選
 - 觀察學生溝通反應，初步辨識潛力特質



參與規模與校內支持

參加人數預估：清大與交大管院總人數約 **4,300 人**，預期活動參與人數超過 **1,000 人**（滲透率約 20%，含非管院學生與校外人流）。此預估係參考過往清交校園內秋季徵才活動的實際參與狀況，並結合宣傳規劃、活動曝光通路與主題吸引力等條件所估算。

我們目前已與清大與交大共約 **10 個系所單位建立合作關係**，包括：清大經濟系、清大計財系、交大資材系、清大統計所、交大經營管理所等。同時，也獲得清大經濟系辦、科管院學士班系辦、以及其他教職員的指導與資源協助，並正式向新竹市政府提出補助申請，獲得正面回應與後續協調建議。

這些合作關係讓我們得以觸及更多校內學生、整合校內行政與資源支持，使活動能夠在規劃、執行與現場營運上更加穩定且具規模。雖然本活動由學生主導，但我們深知企業對活動的專業與執行力有高度期待，因此我們特別重視流程設計、接待規劃與企業體驗，並由專責小組對接貴企業，以確保每一位合作對象皆能獲得高品質的參與體驗。



我們與學校官方徵才活動的差異

相較於學校官方舉辦的企業博覽會，梅竹商管企業博覽會在定位、內容與參與對象上具有明顯差異：

1. **產業焦點不同**：校方活動以理工背景為主，根據近年清大秋季企業博覽會統計，約 75% 攤位來自科技與半導體產業，與商管職涯較無直接對應。以 2023 年清大秋季博覽會為例，58 家企業中，明確與商管相關的攤位不到 10 家。
2. **學生重疊度低**：根據我們在校內問卷與觀察，絕大多數清交商管學生不會參與校方秋季企業博覽會，因為攤位設計與產業導向並不針對他們的職涯需求。
3. **我們的優勢定位**：我們主打商管領域，從活動規劃、宣傳設計、攤位分配到學生動員，皆以商管職涯導向設計，確保參與企業能精準對接清交兩校優質商管人才，並透過一次出席，同步觸及兩所大學，節省時間與資源成本。

這就是為什麼，若貴企業希望在秋季提前布局、搶佔商管人才主場，我們的活動會是您最直接、有效率的選擇。



為甚麼選擇十月

十月是整年度最關鍵的商管職涯起跑點之一，尤其對金融、顧問與高階實習機會而言更是如此。許多本土銀行與外商銀行會在此時啟動 MA（Management Associate）計畫與實習招募流程，頂尖的投行與顧問公司也會釋出暑期實習職缺。

對學生而言，這段期間是**履歷、面試與求職行動的密集啟動期**。我們觀察到，身邊許多優秀的學長姐往往在這個時間點就已經成功卡位，搶下心儀企業的面試與 offer。這代表若企業能在此時出現，就能搶先建立品牌印象、接觸目標學生群，甚至提前鎖定潛力人才。

此外，台大、政大等指標性大學並無在秋季舉辦大型徵才活動，使**十月成為全台商管學生心中少見的「空窗期」**。而我們的活動正是在此時切入，幫助企業在競爭最少、學生最積極的時間點，做出**最有效的曝光與互動**。

即使企業當下無立即職缺，也能透過這場活動提早進行品牌建立與關係鋪陳，為未來的招募布局打下基礎。



清交商管學生的優勢

清華大學與陽明交通大學的商管學生，除了具備紮實的經濟、管理、會計等基礎商學訓練，更有極強的跨領域學習動能與對產業趨勢的理解力。兩校開放的雙主修、輔系與跨院學程制度，讓許多學生除了本系專業外，也選修資訊工程、統計、數學、資料科學與工程導論等課程，**具備商業邏輯與技術理解兼備的綜合素養**。

由於地處新竹科學園區旁，清交學生能夠長期接觸半導體、AI、綠能等高科技產業脈動，校內亦開設大量與科技、創新、資料分析相關的實務導向課程與產業講座，並透過系辦與學程與企業建立長期合作機制。這些機會不僅加速學生理解產業結構與趨勢，也使學生在人脈、資訊與職涯意識上明顯優於一般學生。

此外，清交擁有如投資理財社、管理顧問社、資料科學社、區塊鏈社等導向實務與產業對接的學生組織，提供學生在校內就能參與真實商業模擬、企業合作與研究計畫。許多學生亦透過學校推薦、業界資源或主動接洽，參與科技業與金融業的實習計畫，實戰經驗豐富、熟悉專案流程與職場文化。總體來說，清交商管學生不僅學術底子好，更熟悉科技語境與數據應用，具備快速理解、跨部門溝通與整合資源的能力，是**未來高度複合型職缺中極具潛力的核心人才**。



合作企業之條件

1. 提供明確的實習或正職職缺
 2. 活動當天必須派駐人資或部門主管到場
 3. 填寫活動報名表單與登入職缺表單
-



宣傳方式

(一)「梅竹商管企業博覽會」官方網站由籌備團隊獨立架設，旨在提供最完整、即時的活動資訊，協助清華與陽明交通大學的同學深入了解企業，並順利銜接求職機會。網站將提供以下功能與服務：

1. 活動資訊公告
 - 即時更新博覽會的活動流程、時間地點、企業說明會資訊，確保同學不錯過任何關鍵消息。
 2. 企業資訊整合
 - 詳細收錄參展企業的背景介紹、職缺資訊，讓學生能夠提前準備、精準對接有興趣的企業。
-

(二)社群媒體

1. Instagram：發布活動貼文、限時動態及宣傳影片（拍攝reels），並借助系學會和各大學生社團的社群資源，進行轉發與宣傳。
2. Facebook：同步更新Instagram的活動消息，增加曝光度。
3. LinkedIn：建立專屬企業博覽會的LinkedIn頁面，展示專業形象，並吸引潛在合作對象的關注。

(三)校內宣傳

在清交兩校主要人流聚集處張貼海報，並透過合作系所轉發資訊。

1. 海報：設計大型海報並貼至學校公告欄，活動當天亦可在會場內進行展示。
2. 傳單：設計引人注目的宣傳單，並在校園內進行發放，吸引學生注意。
3. DM：設計企業宣傳DM，將DM與傳單一起發放。兩者皆可以在預熱期及活動當天提供給學生。
4. 系辦/職涯發展組：聯繫合作系辦及職涯發展組協助宣傳，可通過校內郵件將活動信息直接發送至學生郵箱，達到較高的宣傳效果。



贊助方案

(一)回饋宗旨

- 1.協助企業**徵招優秀人才**
- 2.協助企業**推廣品牌形象**
- 3.提供**企業與學生直接交流機會**

(二)回饋種類

- 1.上台宣傳：開幕式時，企業將獲得 3分鐘 於舞台上進行企業介紹，提升曝光度。
- 2.客製化短影音：為企業製作專屬短影音，提升品牌影響力，吸引更多學生關注。
- 3.主視覺海報曝光：企業 LOGO 將納入活動主視覺海報，提高品牌識別度。
- 4.官網宣傳：企業資訊將上架至官方網站，供學生查閱，增加企業曝光機會。
- 5.文宣品曝光：企業資訊將出現在 傳單、DM 等線下文宣，擴大品牌影響力。
- 6.網路多渠道宣傳：
- 7.社群貼文推廣：IG、FB 宣傳貼文
- 8.限時動態曝光：IG、FB 限動宣傳

(三)贊助企劃

我們提供 現金贊助 與 實物贊助 兩種方式，歡迎企業參與，提升品牌曝光度並與優秀人才建立連結。



現金贊助方案

(一)「梅竹商管企業博覽會」官方網站由籌備團隊獨立架設，旨在提供最完整、即時的活動資訊，協助清華與陽明交通大學的同學深入了解企業，並順利銜接求職機會。網站將提供以下功能與服務：

1.活動資訊公告

- 即時更新博覽會的活動流程、時間地點、企業說明會資訊，確保同學不錯過任何關鍵消息。

2.企業資訊整合

- 詳細收錄參展企業的背景介紹、職缺資訊，讓學生能夠提前準備、精準對接有興趣的企業。

贊助金額	贊助方案				
	鑽石	白金級	金級	銀級	銅級
	新台幣 12000元	新台幣 7000元	新台幣 5000元	新台幣 3000元	設攤企業免費
上台宣傳	√				
客製化短影音	2支	1支			
主視覺海報企業 logo	√	√	√		
DM宣傳	√	√	√	√	
傳單宣傳	√	√	√	√	√
官網宣傳	√	√	√	√	√
IG貼文宣傳	2篇	2 篇	1 篇	1篇	1篇
FB貼文宣傳	2篇	2 篇	1 篇	1篇	1篇
FB限動宣傳	2篇	2 篇	2 篇	1 篇	
IG限動宣傳	2篇	2 篇	2 篇	1 篇	



額外曝光機會

- 贊助金額超過 1,000 元 → 企業名稱於活動結束後登錄於經濟電子報活動贊助名單，該電子報將刊登於經濟系官網，並寄送給全體在校生與畢業校友。
 - 贊助金額超過 500 元 → IG 與 FB 各發布 1 篇貼文感謝支持。
 - 贊助金額低於 500 元 → IG 限時動態 1 篇感謝贊助。
-



實物贊助

(以抽獎卷形式為主)

企業若希望以 **產品贊助**、**抽獎品**、**服務提供** 或 **其他形式** 贊助活動，可填寫 **贊助表單** 或來信告知具體贊助內容，經主辦單位認可後即可參與。

- 贊助內容範例：
 - 提供公司商品作為抽獎品（如筆電、耳機、商品兌換券等）
 - 提供企業內部講座或活動門票
 - 提供求職輔導資源（如模擬面試、履歷健檢等）
 - 其他創意贊助方式，歡迎討論！
-

- 贊助回饋

- 企業凡提供實物贊助，即可獲得 IG、FB 各一篇宣傳貼文
- 依贊助物品價值的 50% 換算為贊助金額，對應現金贊助價格表，享有相應的額外宣傳曝光機會
- 同樣適用額外曝光機會（超過 1,000 元登錄電子報，超過 500 元發貼文，低於 500 元發限動）

無論您希望曝光品牌、觀察市場、接觸人才或提前布局，
這將會是最值得參與的一場活動。

一次參加，同時打開清大與交大的人才大門。

如有意願，請填寫 [贊助表單](#) 或來信 [聯繫我們](#)，
我們將與您進一步洽談合作方式！

-
- 聯絡資訊
 - 公關部長 鍾郁涵：0965-545-159
 - 公關部聯絡窗口 楊婷安：0965-708-013
 - 活動專屬聯絡信箱：meizhubizexpo@gmail.com
-