**中華民國台灣女童軍總會**

**餅乾經理人/COOKIE+ BUSINESS PLAN**

**活動實施計畫**

1. 目的：
2. 讓女童軍藉由餅乾販賣，學習生活技能，從做中學的過程，訓練自己成為一個能為自己訂定目標和做決策的人，從人生的被動者，蛻變成主動者。
3. 提供女童軍一個學習進銷貨及帳務管理的機會，並透過小隊分工學習團隊合作的重要性，培養女童軍的企業家精神。
4. 鼓勵女童軍走出戶外，與他人連結和社會互動，並運用創意販售餅乾，讓更多人認識女童軍，藉此建立自信心、發展自己的領導力及發現自己的影響力。
5. 主辦單位：中華民國台灣女童軍總會。
6. 協辦單位：全國各縣市女童軍會。
7. 參加對象：幼女童軍、女童軍、蘭姐女童軍及資深女童軍。
8. 活動內容：藉餅乾販售活動，培養女童軍成為人生中的積極主動者，並訓練其6C

生活技能。6C為世界女童軍總會所提倡之生活技能-品格(Character)、

創意(Creativity)、公民意識(Citizenship)、溝通(Communication)、

合作(Collaboration)、承諾(Commitment)，詳細說明請見附件一。

1. 活動日期：即日起至108年6月30日(星期日)截止。
2. 報名方式：填寫活動申請表如附件二，並繳交至總會。
3. 報名時間：即日起至108年6月3日（星期一）前。
4. 活動方式：
5. 請以四人為單位報名，經縣市會核章後，再以組為單位向總會報名及領取餅乾及活動手冊，餅乾一箱為24盒；餅乾最低售價為一盒100元。
6. 活動結束後，需與總會清算帳目，將餅乾銷售後之成本及剩餘餅乾繳回總會。
7. 達成團隊販售完畢五箱餅乾之女童軍，方可獲挑戰章一枚及獎狀一只。
8. 連絡方式：台北市建國北路一段23巷28號 Web：http://www.gstaiwan.org

 傳真：02-2777-1674 Email：activity@gstaiwan.org

1. 本辦法經女童軍總會核可後實施，修正時亦同。

**趕快來蒐集！**

**附件一**

**中華民國台灣女童軍總會**

**餅乾經理人/COOKIE+ BUSINESS PLAN**

**活動內容**

1. 活動說明：

 COOKIE+ BUSINESS PLAN提供女童軍一個自我成長的機會，藉由餅乾販賣的實踐過程，學習生活技能。此外，透過這個自我挑戰活動，女童軍能夠獲得商業模式的實務經驗，了解如何進出貨、帳務管理、商品行銷、團隊合作、溝通等技能。在活動過程，女童軍能夠學習與社會溝通交流、發掘自己的能力，並建立自信。

 此活動亦結合世界女童軍總會WAGGGS提倡之6C生活技能，從餅乾販賣的過程中建立品格(Character)、激發創意(Creativity)、積聚公民意識(Citizenship)、學習承諾(Commitment)負責，並培養互助溝通(Communication)與合作(Collaboration)的能力。

 此活動以四人為一小組，並由女童軍總會提供五箱餅乾，餅乾最低售價為一盒100元，販售後需將餅乾成本（80元X售出餅乾盒數）及剩餘餅乾繳回總會。

1. 販售技巧：

 跟著COOKIE+手冊的指示，讓我們一起認識COOKIE+ BUSINESS PLAN，了解餅乾的歷史，再一起訂定販售目標和策略吧！

* 1. 引言：

現實生活中最成功的錨定效應案例（Anchoring effect），應該就是1980年代名聲響徹行銷界的10歲小女孩安卓斯（Markita Andrews）。安卓斯是女童軍，每次挨家挨戶去賣餅乾時，總是在對方一開門時就先問，「您願意捐3萬美元嗎？」可想而知，幾乎沒人願意。

於是，她接著就說， 「那您至少可以買一盒女童軍餅乾吧？」和3萬美元相比，一盒1.75美元的女童軍餅乾簡直就是九牛一毛。就這樣，透過錨定效應，她在3周內售出超過3000盒餅乾，創下女童軍餅乾有史以來的最佳銷售紀錄。
原文網址: <https://www.managertoday.com.tw/columns/view/54295>

 出自《經理人》

* 1. 女童軍餅乾歷史：

 美國女童軍於1917年開始了餅乾販售計畫，女童軍們在媽媽的幫忙下，自行製作餅乾，再拿去販賣，而販賣餅乾的收入，成了團活動基金的來源之一。

 隨著時間，販賣女童軍餅乾已被視為訓練女童軍五項生活技能的重要活動之一，透過餅乾販賣，女童軍們能夠學習到如何

1.訂定目標2.決策3.財務管理4.人際關係技巧5.商業倫理道德。

 中華民國臺灣女童軍總會也於106年，開始了餅乾義賣活動，主要在每年的懷念日進行公開販售，而販售所得則捐獻世界總會的懷念日基金。去年起，我們以美國女童軍為模範，透過COOKIE+ BUSINESS PLAN，將餅乾販售效益加倍，不再侷限於募集懷念日基金，亦希望藉由此活動，培力女孩及支持團發展，創造雙贏。

1. 要怎麼開始呢？
2. 充分了解女童軍餅乾歷史，清楚販售餅乾之目的。
3. 找到四人小團隊，一起討論訂定販售目標和期程。

Q1：我有多少餅乾要賣呢？

Q2：我有多少時間可以把餅乾賣完呢？

Q3：賣餅乾有哪些工作事項呢？

Q4：我有多少人力可以使用呢？

1. 討論販售和行銷方式。

Q1：我可以賣給誰呢？

 我可以賣給爸爸媽媽、親朋好友、老師同學、街坊鄰居，還有…

Q2：如果我想賣給陌生人，我可以怎麼賣呢？

我要像電影裡演的，去敲每一戶人家的門、我要跟懷念日的時候一樣，走到街頭認識新朋友、在學校園遊會或社區跳蚤市場擺攤販賣，我要…

Q3：我要怎麼讓大家知道，我在賣餅乾呢？

我要請爸爸媽媽幫我口頭宣傳、我要到學校發傳單宣傳、我要在我的FB發文，然後請朋友們轉發出去，我還可以…

* 1. 我可以這樣介紹女童軍販售餅乾計畫…
1. 分享女童軍餅乾故事：

COOKIE+ BUSINESS PLAN是為了培力女孩，使女童軍們從做中學，訓練個人的生活技能和領導能力，透過餅乾販售，不僅能讓我們學會訂定目標、做決策以及財務管理，也訓練了我們組織團隊、分工合作、批判性思考和解決問題的能力。同時，也讓我們變得更有信心，相信自己有能力讓我們的社會更好。

1. 謝謝您願意透過買女童軍餅乾，支持我們學習這些生活技能和領導技能，讓我們有更多機會成長，也能有機會邀請更多女孩加入我們的行列！

**附件二**

**中華民國台灣女童軍總會**

**餅乾經理人/COOKIE+ BUSINESS PLAN**

**活動申請表**

**填寫日期： 年 月 日**

 **活動編號：由總會填寫**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 申請人(組長) |  | 學校/單位 |  |
| 團次 | ＿＿＿＿＿＿＿縣/市 ＿＿＿＿＿＿＿團 級別：＿＿＿＿＿ |
| 地址(餅乾獎狀寄送用) |  |
| E-mail |  | 聯絡電話 |  |
| 組員 |  | 學校/單位 |  |
| 團次 | ＿＿＿＿＿＿＿縣/市 ＿＿＿＿＿＿＿團 級別：＿＿＿＿＿ |
| 組員 |  | 學校/單位 |  |
| 團次 | ＿＿＿＿＿＿＿縣/市 ＿＿＿＿＿＿＿團 級別：＿＿＿＿＿ |
| 組員 |  | 學校/單位 |  |
| 團次 | ＿＿＿＿＿＿＿縣/市 ＿＿＿＿＿＿＿團 級別：＿＿＿＿＿ |
| 餅乾盈餘使用規劃 | ⬜團發展基金⬜縣市會基金⬜其他：  |
| **團 長** | （簽章） | **縣市會核章** | （蓋章） | **女童軍總會審核** | （蓋章） |
| **備註：****餅乾最低售價為一盒100元，販售後需將成本（80X售出餅乾盒數）及剩餘餅乾交回至總會，盈餘請自行斟酌使用。(餅乾一箱為24盒，每盒餅乾內含10包餅乾)****原則以四人為一組，若有任何特殊需求，歡迎致電總會。****電話：(02)2777-1714 / 活動組信箱：activity@gstaiwan.org。** |