

# 嘉義市政府第三屆【有事青年在地實踐行動學習計畫】 行動期末報告

## 一、基本資料

團隊名稱	偷故事的人	
團隊 LOGO		
團隊自我介紹	<p>我們是一群來自中正大學的小偷，儘管來自不同科系與地區，但面對小時候的回憶一雜貨店的逐漸沒落，我們都想為它做點什麼，於是我們將化身故事小偷，將雜貨店的故事與整個嘉義市分享，讓更多人感受到雜貨店的獨特魅力。</p>	
團隊成員 (含指導老師)	姓名	單位（學校）
	曾光華(老師)	國立中正大學
	蔡宗霖(老師)	國立中正大學
	涂雯靜	國立中正大學
	林小軒	國立中正大學
	呂怡臻	國立中正大學
	王彥淳	國立中正大學

## 二、指導老師與團隊合照



## 三、提案簡述

透過嘉義實境解謎及雜貨店影音紀錄等方式，讓大眾以全新視角認識雜貨店，替逐漸沒落的雜貨店文化舉辦一場盛大的巡禮。

## 四、期末檢核：

### 報名提案時設定的目標

成功舉辦實境解謎活動給嘉義在地學生、青年，預期參與人數 100 人；做出舊時光文創寶箱，內容包含明信片、月曆、文創小物等；訪談完 12 間柑仔店，寫出他們獨特的故事並製作成精華影片；完成月曆製作，放置於各個柑仔店自由領取。

透過社群的力量建立臉書、IG 粉專，在採訪 12 間雜貨店的過程當中在粉專上公布店家資訊以及介紹該雜貨店，並為每間雜貨店獨家製作一篇採訪影片及後記，透過社群網路的力量，讓更多的人認識到專屬於柑仔店的獨特魅力。

## 產出量化的成果有哪些(Output)？

1.《嘉檢城儲》實境解謎：在嘉義縣市舉辦嘉檢城儲實境解謎活動，在一個下午的時間參加者將回到 1980 年代，跟著故事走遍嘉義大街小巷、了解地區的歷史、雜貨店的興盛年代，總共開放了打貓、諸羅測試、諸羅正式以及加場篇四個篇章，共計 6 個場次，參加組數共 27 組，總參加人數為 133 人。



## 最後實際的成果

2.雜貨店訪談紀錄：走訪嘉義縣市 12 間雜貨店，並將訪問過程製作成文字以及影音紀錄，上傳至 Instagram、Facebook、Youtube 等社群平台上讓更多人可以認識到每間雜貨店背後的故事以及其獨特魅力，影片累積觀看人次為 718 人次，總觸及帳號為 1649 人次。

3.舊時光文創寶盒：製作 150 個文創寶盒發送給所有實境解謎的參加者以及所有訪談的雜貨店老闆，內容物包含質感月曆、明信片、客製化酒精瓶、珪藻土杯墊、Logo 貼紙、茄芷袋零錢包、尪仔標等懷舊小物。



4.嘉義市雜貨店觀光地圖：以文化商圈為中心，在地圖上放入了曾經採訪過的雜貨店以及小偷們的私藏店家，印製 400 份觀光地圖於實境解謎時發放以及放置於嘉義市的旅館、雜貨店以及觀光名店等，希望可以讓這個企劃在競賽結束之後一直延續下去，從外地來的觀光客也能透過觀光地圖，實際走訪嘉義巷弄，發掘在網路上無法找到的嘉義之美。



5.柑生常談雜貨店講座：總計線上參與人數 32 位；高基榮先生在講座一開始先介紹自己如何建造雜貨店、怎麼開始從搜集童玩到買賣童玩、還有如何網路行銷以及介紹嘉市其他雜貨店的歷史。



6.社群經營：在 Instagram 及 Facebook 上更新偷故事的人最新活動資訊以及雜貨店採訪影片，並不定期與其他帳號及追蹤者互動；追蹤人數總計為 285 個追蹤者，製作的活動報名導流連結（Linktree）點擊到達 1,700 人次，至 7 月 11 日累積至今，已觸及 10,035 個帳號，最高互動之貼文觸及人次為 5,153 人次。



**7.嘉市雜冊：**將採訪的 12 間雜貨店做成四摺頁，裡面將紀錄 12 間雜貨店的介紹與特色，讓有興趣的人能夠快速的瀏覽且找到自己心目中最古老的柑仔店。

**8.城市解謎遊戲指南：**將我們如何製作《嘉撿城儲》的過程詳細記錄在指南上，指引未來想要深入了解嘉義的團隊，能夠有製作實境解謎遊戲的方向作為參考。

## 產生什麼實質的影響力(Impact)？

**對嘉義市：**柑味人生企劃中包含了非常多的行動，像是實境解謎、嘉義市雜貨店觀光地圖等等，透過實際去地圖上踩點、解謎，讓初來乍到嘉義市的遊客能夠進行一場深度旅遊，前往以前不會注意的店家、發現不同的故事，也讓在地居民重新認識嘉義歷史、活化當地巷弄與店家。

**對雜貨店：**柑味人生最核心的概念是替雜貨店舉辦一場最盛大的文化巡禮，隨著便利商店的興起，大家逐漸忘記了雜貨店獨特的文化意義及價值，透過訪問，不僅讓老闆感受到被重視，更可以讓他們在訪談的過程中，重新思考店內的发展與未來展望，以及再次回想起過往的美好時光，也讓他們有在社群中被看到的機會；在實境解謎中參與者實際進入雜貨店與老闆互動，跟老闆聊天、合照等，不只讓老闆的顧店日常不再無聊，也讓雜貨店以全新的視角重回大眾的生活。

**對民眾：**嘉撿城儲實境解謎提供了一個全新的機會，讓參加者重新認識自己所居住的地方，以第一人稱的角度了解雜貨店遇到的困境以及嘉義歷史，解謎的過程中將會進入雜貨店與老闆聊天互動、購買古早味零食，在這些互動的過程中發現雜貨店獨特的價值與魅力。

**對團隊個人：**大部分的小偷們都不是嘉義在地人，無論是從發想到執行整個企劃，都讓小偷們更用心的在嘉義這座城市中找尋平常不會發現的故事與驚喜，親身走過嘉義市每個巷弄、雜貨店，與當地居民與商家交流，並將這些過程以多元的方式留存下來；在設計實境解謎時，也因應故事劇情的需要，我們也主動去搜集許多的歷史資料，在執行企劃時，身為學生的我們也從被動式接受知識到主動尋找問題的答案，培養解決問題的能力。

為何未達成目標呢？  
(若已達成者免填)

## 五、行動實踐模組四步驟

### 連結需要幫助的議題

#### 1.為什麼要做這件事？

「在我們的心目中，都有一間雜貨店。」

回想起國小放學時，我們的腦海中都會出現不同的畫面，但都是同樣的場景—雜貨店，我們四個都是來自於郊區、或者偏鄉的小孩，沒有高度都市化的社區、沒有幾十米就有一間的便利商店，只有靜靜佇立在校門、廟口、巷弄中的小小雜貨店。

然而，當我們長大，這個在我們心中的雜貨店慢慢找不到了，或許是忽略了、或許是他消失了，我們好像也不在乎，開始去有冷氣、電子支付的便利商店，而我們回頭時，就發現他真的從我們生活中消失了，那間在校門、廟口的雜貨店，因為沒人傳承而不見了。

所以，我們決定找回心中的那間柑仔店，無論是幫助轉型、宣傳或者只是單純的記錄，我們也想將曾經輝煌的雜貨店年代流傳給世人知道，那個可以賒帳、泡茶、聊八卦、讓大人小孩都歡喜的雜貨店曾經存在。

#### 2.想幫助誰？

幫助日漸式微的雜貨店文化，社會的變遷改變了經濟架構，雜貨店不再是必需品，逐漸被人們所淡忘、消失在巷弄中。

消失了也太可惜了、被忘記了也太難過了，我們抱持著這樣的心態，幫助雜貨店們，試圖在他們黃金年代的尾巴，留下些他們存在過的證明。

### 3.與關係人訪談

#### 同興玩具行老闆

現在大賣場很多間，而年輕族群喜歡一次採買完成，比較小間的零售攤販生意就漸漸被搶走、沒落；感嘆雜貨店乏人問津的同時，也不經憂慮著未來店舖的去留，無人傳承，是我們訪問了 12 間店幾乎有三分之二都存在的問題，當下一代有了自己的想法、出外打拼，也就代表著這間雜貨店的時代真的要結束了。

#### 新高雜貨店老闆高基榮先生

雜貨店的消失是整個時代變遷下的結果，無法經由我們四個大學生所改變，唯有改變新的思維才能找到出路，像童玩、老戲院一樣，一樣要做品牌行銷、社群經營才能被看見。

#### 豐興商店老闆

商店受到疫情嚴重打擊，主要顧客來自於餐廳，而去年前陣子禁止內用、餐廳客源減少導致進貨量也銳減，而豐興商店也一樣面臨著無人傳承的問題，老闆也表示就只做到這幾年，面對即將收店的情況卻看得很淡然，他說「時代的進步，當你自己沒有辦法再創新時，你說有什麼好可惜的」，句句體現著雜貨店似乎彷彿不屬於這個新世代了，沒有轉型能力的店舖只能面臨被淘汰的命運，但他同時也表示唯一可惜的是身體無法隨著年齡進步，也逐漸快沒有辦法負擔雜貨店的事務了。

#### 中正大學學生

雜貨店是小時候的回憶，下課回家經過時都會進去買很便宜的糖果，10元可以買到很多種類，雜貨店老闆也總是很和藹可親，有時候還會多送一些糖果，但後來隨著便利商店越開越多，也越來越少去雜貨店了，唯一會去的時候就是跟阿嬤去買一些南北雜貨的時候，老闆一看到阿嬤就知道他要買什麼，甚至比我更清楚阿嬤平常都在做什麼，真的是一個很

特別的情感匯集處。但看到雜貨店的衰落還是會覺得很可惜，畢竟外面真的買不到一些很特別的零食與糖果。

### 1.想像問題被解決的最佳情境？

期望未來雜貨店能體現自身特色、被大眾所看見，或許能融合自身所學及興趣，成功轉型且成為擁有特色的小店鋪、或者成為新的景點，成為遊客新寵兒。

### 2.實現想像的可能方法？(請條列式)

- 數位行銷：協助老闆在網路上經營自己的部落格、上傳店鋪內景、特色等等，讓嘉義市小小的雜貨店也能被台灣其他地區的居民看到，進而引發共感前來光顧
- 特色經營：若店鋪有自己的特色，例如老闆的興趣、副業，加以放大，讓他成為雜貨店的最大亮點，不再只是毫不起眼的狹窄店鋪，而是每一處都有屬於他小小故事的私房景點
- 轉型：可能是數位轉型、或者變成其他種經營方式，例如與餐飲結合、變成雜貨店咖啡廳，或者變成共享空間，提供給藝文作家展演；又或者進行數位轉型，在網路上販售古早味零食、玩具等
- 柑仔店文創小物：製作懷舊文創小物、搭上復古風潮，看到他就會想起雜貨店
- 柑仔店薰香：打造心目中雜貨店的味道，沈穩、復古卻又讓人安心
- 柑仔店實境解謎、大富翁遊戲：利用遊戲的方法讓參與者主動了解柑仔店文化、設計謎題或遊戲與雜貨店主理人互動
- 大型裝置藝術：在鬧區擺放利用招牌、童玩、古物等打造成引人注目的大型裝置藝術、讓社會議題發酵
- 訪談影片&故事：利用我們經營社群，讓老闆們道出雜貨店的黃金年代，也講出現在面臨的困境，拋磚引玉引起大眾關注
- 柑仔店說書坊：辦實體說書坊，邀請雜貨店老闆道出自己的故事
- 嘉義柑仔店巡迴觀光行程：設計融合景點、小吃以及雜貨店的觀光行程，深度探訪嘉義每一條巷弄、了解每一個社區的特色故事。

## 設計解決問題的方法

## 實踐最可行的方案

### 1.最後決定採取的方法？

社群經營、雜貨店訪談、古物講座、觀光雜貨地圖、城市實境解謎以及文創商品製作等等，擴大我們的影響力，讓被訪談的雜貨店能在網路上被看見，屬於他們的故事、特色以及每一間店舖面臨的不同問題；實境解謎讓故事變得有趣，參與者能邊玩邊學歷史；文創商品不只是實體產出，更是可以留給老闆們作為念想、具有價值的小物

### 2.真正實踐的過程？

-可分項敘述做了哪些事

-請描述行動的參與者、或合作的對象、在哪行動

（強調如何走入真實社會、如何實際動手行動）

1. **雜貨店採訪**：實際走訪 12間雜貨店，將老闆們的柑味人生拍成一部又一部的紀錄片。找尋雜貨店的方式一開始先由地圖中挑選饒有復古風味的傳統雜貨店，在採訪後詢問老闆有無認識的同行、而後沿著巷弄找尋街邊的雜貨店，被拒絕無數次後湊滿了 12 間不同類型的雜貨店，有玩具行、糖果行、南北雜貨以及食品行等等，但都面臨著時代的轉變帶來的危機。
2. **社群經營**：除了雜貨店訪談影片，每次訪談完後都會寫一篇小偷備忘錄，紀錄我們對這間雜貨店、老闆的的感受，真實的情感流露更能引起共鳴；為了增加觸擊率，不定期更新團隊成員的美食收藏名單，吸引饕客關注我們的 Instagram；另外還藉此宣傳了我們的另一個大型活動—實境解謎，讓雜貨店的故事被更多人看到。
3. **嘉撿城儲實境解謎**：團隊成員從零開始設計嘉義城市解謎遊戲，分為民雄與嘉義兩大故事分篇，以雜貨店傳承問題為主軸，融合歷史與街景，讓參與者成為故事中的接班人，走到巷弄中，親身體驗雜貨店面臨的困境以及為何雜貨店曾經如此重要。在遊戲過程中參與者必須將故事與謎題結合解題，主動吸收我們想傳達的資訊，再配合指定任務進入雜貨店內購物、互動，親身體驗老闆們的好客、熱情。

4. **觀光雜貨地圖**：製作嘉市攻略，以文化路為主軸擴散，標出我們心目中的好店、景點以及雜貨店，放置於旅館或觀光名店，讓旅客在跑點時注意到街邊的小雜貨店。
5. **文創小物**：將採訪照片製作成月曆、明信片，也另外製作了杯墊及酒精瓶等等，贈送給解謎參與者與雜貨店老闆，不只作為紀念，更是一種“留下”些什麼，不再只有虛無的念想，而是有實體的物品能讓他們憶從前。
6. **柑生常談古物講座**：邀請新高雜貨店老闆高基榮分享自身經歷，讓與會者了解雜貨店以及嘉義市的變遷。
7. **嘉市雜冊**：將採訪的 12 間雜貨店做成四摺頁，裡面將紀錄 12 間雜貨店的介紹與特色，讓有興趣的人能夠快速的瀏覽且找到自己心目中最古早的柑仔店。
8. **城市解謎遊戲指南**：將我們如何製作《嘉撿城儲》的過程詳細記錄在指南上，指引未來想要深入了解嘉義的團隊，能夠有製作實境解謎遊戲的方向作為參考。

## 1.運用哪些媒介宣傳自己的行動？

### 線上宣傳：

- Instagram、Facebook 粉絲專頁帳號經營
- Instagram、Facebook 廣告投放
- Facebook 社團：中正大學全校版、嘉義人大小事、我是嘉義人、綠豆嘉義人等六個社團
- 邀請嘉義市在地相關帳號協助宣傳，包含在地領路人計畫、諸羅設計塾、桃城豆花、秘密客咖啡等共計 35 個帳號
- Dcard 校版：中正大學版、南華大學版、嘉義大學版

### 線下宣傳：

- 民雄市區發放傳單約 150 張
- 於店家放置宣傳單
- 民雄市區進行街頭訪問，介紹並邀請參與解謎遊戲

## 2.對社會有什麼改變或發揮什麼影響力？

成為一個拋磚引玉的角色，以另一種角度讓雜貨店出現在大眾視野、喚起大家對於雜貨店的記憶；成為一個無形的領路人，帶領著大家穿越嘉市大街小巷，了解這片土地的點滴，不再只是生活在嘉義，而是深根在

分享幫助世界更好的事

嘉義，甚至可以主動與他人說起嘉市小知識。

對大學生來說，嘉義只是他們人生中經歷的一個地區，甚至有可能在幾十年的人生只會在嘉義度過短短的四年，不會有太多的了解以及情感的羈絆，但是對我們而言，舉辦城市解謎的意義不只是體驗燒腦、鬥智的過程，更是能在其中體會“為什麼”，為什麼成仁街叫成仁街、為什麼噴水池總是車水馬龍，能夠經由故事了解到自己生活的城市過往是什麼樣子。

對於嘉義市居民而言，解謎的文化公園、嘉義公園、圓環噴水池等等都是他們的日常生活，但是可能不會主動去了解背後的歷史，也只是當他們是單純的“公園”、“噴水池”，且我們在解謎中加入了雜貨店地點，希望遊戲結束後能回去光顧附近的雜貨店，再次重溫雜貨店老闆的熱情招待。

### 3.關係人的回饋？

#### 嘉檢城儲參與者—嘉義高中男同學

覺得這個遊戲最有趣的部分是有一個額外的故事，可以在原本居住的嘉義市中找到不同的故事，遊戲體驗就像是 AR 擴增實境，只是擴增不是畫面，而是在城市中多了一層空間可以去體驗平常不會注意到的人事物，此外故事線也非常完整，跟著主角一起回到 20 年前，尋找嘉義的記憶再回到現代，玩完解謎之後有一種蛻變的感覺，好像自己也隨著故事中的主角成長了。

#### 嘉檢城儲參與者—嘉義在地居民張小姐、沈先生

平常都是騎車、開車等在嘉義移動，但藉由這次的遊戲，讓我們能放慢腳步、用走路的方式欣賞嘉義之美，巷弄間的老建築、沒注意到的風景，也因為自己與故事主角剛好都是美術系，投射在自己身上更有共感之處，也經由這次遊嘉義的深度踏查，更加瞭解在地故事，也很喜歡與雜貨店老闆互動的過程，覺得遊戲十分完善、故事也非常引人入勝。

#### 嘉義市某里長候選人

與玉山食品超市老闆對談後，發現他對於團隊成員進行採訪、在商店進

行解謎非常歡迎，也非常期待拿到文創寶盒，也期望能藉由年輕族群的力量活化雜貨店與巷弄，活動非常引人入勝，給予很高的評價。

### 同興雜貨店老闆

對於我們到雜貨店進行採訪、經營社群以及建構相關議題遊戲時，老闆是這麼形容的「你們來就好像把我們拉一把，不然我們就好像是沉下去一樣」，他也說無法像附近的名店小吃一樣，自己不用宣傳就有大批的遊客、觀光客來光顧，如果想被看見只能靠年輕人的社群、網路來幫忙，而解謎遊戲也讓許多組參加者進入店內購物，老闆也都很熱情的與每個人互動，在遊戲後也高興地表示謝謝我們來這裡進行活動，讓更多人認識同興、認識雜貨店，也讓他拍了很多照。



## 六、心得與回饋

### 自我評鑑

有哪些是你們覺得做得很好的地方？

- 行動實踐力：

首先，關於雜貨店訪談的部分，一開始我們在擬定雜貨店清單時大多是利用 Google 地圖來尋找，但當找到某一個程度後就找不太到新的店了，所以平時有成員也必須在空閒的時間騎著腳踏車穿梭在嘉義市的各個巷弄之中，做實地的探察，挖掘更多間不知名的雜貨店，但後來也有很多間是邊訪談邊詢問老闆，附近還有哪邊有雜貨店，才得到的名單；另外，在進行雜貨店訪談的期間，其實並不是每一次都很順利，雖然我們的目標總共只需要採訪 12 間，但實際上我們拜訪過的雜貨店總數超過 25 間，每次出任務都一定會包含失敗被拒絕的部分，甚至有一次是無功而返的，那一天共詢問了 8 間，所有的店舖都拒絕我們的採訪邀約；在這整個過程中，能夠帶著最初的熱情從頭訪到尾，不因為被拒絕而受到心情上的影響，也不會因為各種其他因素的干擾而輕易放棄，是我們最後能夠成功完成 12 間雜貨店訪談的重要原因。

再來，關於實境解謎的部分，其實我們是在距離第一次測試大概一個月前才開始策劃的，過程中大家一起絞盡腦汁地想謎題，花時間實地場勘，試圖將謎題融入在景物當中，也把民雄、嘉義市當地的歷史融入在我們的故事中，甚至將這兩個篇章連貫起來，讓打貓篇的故事劇情成為諸羅篇的前傳，在這麼短的時間當中，我們能夠完成打貓篇加諸羅篇的完整故事及謎題，真的非常不容易。

最後，解謎所需的道具，有一些手寫紙條、身上寫有謎題的色紙青蛙、甚至到關卡所需要的地圖，都是我們一個個親手繪製的，還有我們的舊時光寶盒，每一個都是我們花費時間花費心力，自己設計、加工完成的，每一個都非常珍貴。

- 應變調整能力：

在計劃初期，與指導老師開了幾次會，也採訪了幾間雜貨店之後，發現我們原本的方向必須做出大幅的調整，所以才從復興雜貨店轉為主要留下他們在這時代的記錄；另外在實境解謎在測試的過程中發現很多問題，甚至到正式版第一場也還有收到蠻多可以改進再更好

	<p>的部分，在當天晚上活動結束後，接著開檢討會，並且迅速在短短的時間內做出了更新和優化，也成功在隔天的第二場讓參與者可以更融入在遊戲其中，也能更順利地進行解謎。</p>
<p>有哪些是你們覺得做得不足的地方？</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>雜貨店訪談：</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 訪談深度不夠</li> <li>2. 並未挖掘到足夠深刻的故事</li> </ol> </li> <li>● <b>實境解謎：</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 有幾道謎題過於主觀</li> <li>2. 遊戲進行時的交通方式</li> <li>3. 組別上的安排</li> </ol> </li> </ul>
<p>有哪些是可以成長進步更好的呢？</p>	<p><b>雜貨店的訪談深度不夠：</b></p> <p>由於過去沒有太多的訪談經驗，加上每次團隊出訪的時間有限，導致在訪談的過程中難以深入與老闆交流。如果我們有更多的時間，可以做到預訪，甚至多去幾次雜貨店，和老闆更熟絡一點之後再正式訪問，相信能訪到更多更深刻的故事。</p> <p><b>嘉檢城儲實境解謎：</b></p> <p>遊戲中的題目因為是我們自己發想的，所以有些在和景物做出結合並找出一些字的時候，有被反應說看不出來，過於主觀，這部分也的確是我們沒有想到的，如果下次要再進行這樣的遊戲前，需要有更多次的測試，並且需要有足夠數量的組數，來幫我們測試謎題，畢竟每個人都有不同的想法與看法，所以透過更多不一樣的人來體驗，來取得更全面的回饋與建議。</p> <p>另外，遊戲進行時的交通方式，原本是希望讓大家可以使用大眾交通運輸，例如公車、ubike.....等，但是後來發現不太實際的是公車，班次不夠頻繁，數量也不夠多，所以幾乎沒什麼人坐公車，而當初其實最建議採用的方式是騎 ubike，但 ubike 唯一的缺點就是，當站內的腳踏車沒了，也不知道多久還會再補，所以只有少數的人是騎 ubike，大多數人都是騎車或開車，但開車其實相對騎車並不是這麼的方便，需要在周末的嘉義找到停車位也是一件難事，所以我們應該</p>

	<p>在事前就先告知參與者在遊戲間的移動方式也可以自行騎機車移動。</p> <p>最後是組數上的安排，當初安排一天最多 6 組，一組 4~6 人，若是 4 人以下則需要和其他一樣是散報的人一起併組，這樣安排的初衷是希望可以在我們得以負擔的範圍之下，讓最大數量的人們可以來玩我們的遊戲，並且藉由這個遊戲了解到雜貨店面臨的議題，但是每個人填答的可以時段都不同，所以要不斷地寄信確認，分配組別其實也是一件不太容易的事情，但確實有些小細節是我們沒有注意到的，例如，只有自己一個人來參與的，我們應該盡量將只有自己一個人放在一組，才不會發生像後續收到的回饋說，因為其他人都是彼此認識，而有些被冷落，產生疏離感、難以參與的問題。</p>
<p>未來展望？</p>	<p><b>未來還有興趣投入相關議題嗎？（原議題或是行動後發現對別的議題也有興趣）</b></p>
	<p>團隊中大部分成員在這次行動後有許多感觸，對於實境解謎的可能性與潛力是很看好的，也很認同雜貨店所存在獨特的歷史與文化意義，但團隊成員大多都已經大四，對於未來職涯有自己的規劃，並非所有團隊成員都有在未來繼續投入相關議題的意願。</p>
	<p><b>若有想繼續，你們會用什麼方式去行動（持續團隊行動，還是開工作室或公司等）</b></p>
	<p><b>媒合外部資源</b></p> <p>與旅行社或是嘉義旅宿業合作，將嘉撿城儲實境解謎變成一個常態性的活動，讓每個嘉義市遊玩的觀光客除了阿里山、檜意森活村之外增添更多旅遊新選擇。</p> <p><b>提高企劃完整與精緻度</b></p> <p>優化嘉撿城儲實境解謎，使謎題更加完整，與在地雜貨店更有連結性，目前解謎的互動方式是以 LINE 聊天機器人為主，但仍隨時需要手動輔助回覆，希望未來能開發出一款 APP，參加者只需下載後即可開始遊戲，可減少人力成本以及減少舉辦的時間地點限制。</p>
	<p><b>呈上題，會希望市府給予什麼協助？</b></p>
<p><b>提供媒合平台與資源</b></p>	

市府可以協助介紹相關資源，如旅宿業、旅行社等，讓更多人可以知道我們在做的事。

### 培養更多「有事青年」

整體企劃的規模若要再擴大以及持續下去，勢必會需要更多的年輕人投身於此，有事青年競賽正提供了這樣的一個平台與機會，讓更多青年發現問題並試著找出解方，培養更多優秀的有事青年，透過彼此的腦力與思想碰撞，讓整體企劃更多元。

## 回饋

### 指導老師回饋

前期團隊目標較不明確，對於該如何復興雜貨店產業有著不切實際的想法，調整過後方向清晰、也朝著記錄、留下、巡禮這些理念前進。永續性是團隊的最大挑戰之一，該如何把行動延續下去持續自己的社會影響力，解謎活動若沒有固定場次、工作人員無法延續，而影音訪談也停留在十二間，於是團隊製作了「如何創造嘉撿城儲」以及「文化路攻略」，將自己的社會影響力發揮到極致，就算團隊有可能不會持續下去，但這些紀錄、宣傳物將會持續在社會的一角發光。

指導老師簽名：\_\_\_\_\_

蔡宗霖

## 七、行動照片

1.嘉檢城儲遊戲中有一關需在中央噴水池與第一銀行連結才能解出答案，大家都絞盡腦汁試著解出謎題。



2.解謎中也會有與雜貨店老闆互動的關卡，熱情的同興糖果行老闆讓小小偷們都印象深刻。



3.沒有什麼比在雜貨店前解謎更能讓人發現雜貨店獨特的魅力！



4.小偷們精心佈置的簽到桌，還有嘉義雜貨店觀光地圖可讓經過的民眾索取。



5. 解謎中的每個關卡除了謎題外還有故事可以閱讀，跟著故事主角一起回到 1980。



6. 連最酷的指導委員子竣都帶著 SALU 的夥伴一起來玩，也給了我們很溫暖的鼓勵與建議。



7.玉山食品超市的老闆一開始很害羞，但後來被我們的熱情感染也逐漸變得健談起來。



8.永吉行是我們第一間訪問的雜貨店，李大哥非常熱情的介紹經營理念，也請小偷們吃了很多店內的產品。



9.嘉檢城儲最小的 5 歲參加者，很巧的是圖中的爸媽與故事主角一樣都是美術系的學生，因此特別有身歷其境的體驗。



10.舊時光文創寶盒—將懷舊小物與美好回憶打包帶回家。

