

# 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	InvesTable	
團隊 LOGO		
團隊自我介紹	<p>我們是 InvesTable，來自國立中正大學的新創團隊，團員皆來自於企管系的學生，在成長的過程中深刻感受到理財教育的缺乏，因此決定藉由我們小小的力量，透過投資理財課程與虛擬投資平台帶給高中以上的學子們不一樣的金融視野，並決定由我們母校所在的嘉義地區為出發點開始展開行動，希望可以建立一個可靠且實用的投資理財學習平台，讓想學投資的理財小白們能夠將理論與實務結合，提升金融素養並做出更好的理財規劃。</p>	
團隊成員 (含指導老師)	姓名	單位(學校)
	方慧臻	國立中正大學
	陳秀沛	大昌證券
	李庭宇	國立中正大學
	陳奕臻	國立中正大學
	劉子鈺	國立中正大學
	王冠淮	國立中正大學

### 二、指導老師與團隊合照



### 三、提案簡述

透過創新數位金融教育帶領嘉義的學子一起學習，讓金融教育在嘉義扎根，使嘉義市成為台灣數位金融教育的示範點。

#### 四、期末檢核：

<p>報名提案時設定的目標</p>	<p>(1) 舉辦金融學習營隊</p> <p>(2) 成立創新金融教育協會</p> <p>(3) 與金融相關企業合作</p> <p>(4) 結合 108 課綱推入學校</p> <p>(5) 開發虛擬投資平台</p>
<p>最後實際的成果</p>	<p>產出量化的成果有哪些(Output) ?</p> <p>Ex:辦幾場活動、有多少人參加等等</p> <p>(1) 舉辦四場金融學習營隊，三場線上，一場實體，課程內容分別為投資心態建立、國際趨勢、股市分析及股市實操技巧，四堂課程共計 158 名學員參加。</p> <p>(2) 與「全國金融教育推廣協會」共同舉辦課程，連續參加三場以上課程即可獲得協會認證研習證書，最終獲得證書者共計 21 名。</p> <p>(3) 與 2 家金融企業合作，分別是元大證券與統一證券，合作模式分別為專業講師資源提供，及數位帳戶校園推廣優惠合作案。</p> <p>(4) 開發虛擬投資平台並導入市場，截至目前為止共蒐集 86 位</p>

使用者回饋，也正逐步根據回饋優化平台上的內容，現正積極開發代幣變現的功能，希望未來使用者在虛擬平台賺取一定金額的虛擬貨幣後能至實體場域兌換指定商品，以此增加使用者專研股市的動力，同時也讓平台邁向永續經營。

產生什麼實質的影響力(Impact)？

### (1) 學員學習態度變積極

進入第二、第三堂課程後我們發現講座中毫無投資經驗的學員開始主動發問、索要資源，在取得完整且專業的學習管道後，紛紛向我們回饋他們踏入金融世界的勇氣提升了，甚至有些學員當場就使用我們開發的虛擬交易軟體開始實作練習；本來就對技術分析有粗淺了解的學生更在四堂課程後能跟經驗豐富的老師們流暢交流實務經驗，將所學知識運用到實際生活中，並從中摸索出一套屬於自己的投資技巧。

### (2) 更多人開始關注金融教育推廣

在舉辦投資理財講座後，開始有很多人來詢問是否會再開設其他相關課程，且在資源方也有很多專業人士想支持我們持續將理念做大，例如全國金融教育推廣協會、統一證券及元大證券的講師們都相當願意提供資源協助我們將校園金融教育持續擴張。

為何未達成目標

(1) 成立創新金融教育協會

<p>呢？</p> <p>(若已達成者免填)</p>	<p>在行動的一開始，我們希望可以透過成立協會去擴大我們的影響力，獲得頒發證書權限，增加我們活動的公信力。但在了解了實際情形後，發現此舉並不符合效益且曠時費日，所以我們透過與全國金融教育推廣協會攜手合作，推出了這一次的學習營隊來達成我們既有的目標。</p> <p>(2) 結合 108 課綱推入學校</p> <p>在活動的一開始，我們希望能首先以實體的理財營隊進入校園來促使年輕學子們對金融理財萌生興趣，提早培養對於金融世界的敏銳度，並逐漸成為 108 課綱的一門選修課，但很不幸的，突然爆發的疫情我們原先洽談好的學校都取消了實體活動，以致將金融理財課程推入校園成了一大難題，但為了不讓計畫被打斷，我們將前三堂實體課程改變為線上課程，並從多方管道例如校園版、學校郵件等寄發課程消息給學生們，並利用經過協會認證的研習證書作為誘因，吸引學生們跨出第一步。</p>
----------------------------	---

## 五、行動實踐模組四步驟

<p>連結需要幫助的 議題</p>	<p>1. 為什麼要做這件事？</p>
	<p>我們想透過專業卻不艱深的課程及實際的操作演練來改善台灣學生財經素養低落的問題，希望大家都能擁有足夠的知識去管理自身的財富，並提早為自己的人生作完善的規劃。</p>

	<p>2.想幫助誰？</p> <p>根據金管會的調查顯示，財經素養對一個人的財富累積有著極大的影響力，也因此，我們希望先建立起學生們的財經素養。而現階段我們將目標鎖定在嘉義的高中生及大學生，期望能從現有的教育制度中建立起他們的財經素養，再來才會將年齡層擴大，最終目標是將財經素養的理念向全民推廣、普及。</p> <p>3.與關係人訪談</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 參加這場營隊的動機是什麼？</li> <li>2. 在參加前對營隊的期待為何？</li> <li>3. 對於四場營隊的安排有什麼看法？</li> <li>4. 過程中最令你印象深刻的是什麼？</li> <li>5. 參與完四堂課程後是否有帶給你什麼樣的改變？</li> <li>6. 使用虛擬投資平台的感想為何？</li> </ol> <p>➤ 邀請兩位受訪者訪談，詳細內容置於影片中</p>
<p>設計解決問題的 方法</p>	<p>1.想像問題被解決的最佳情境？</p> <p>(1) 輕鬆取得完整投資學習教材</p> <p>投資新鮮人只需在一個平台內就可以完整學習從基礎到進階的投</p>

	<p>資理財課程，學習過程變簡單，改掉伸手要名牌的壞習慣。</p> <p>(2) 沒有足夠資本還是能學習如何在股市裡闖蕩</p> <p>透過我們團隊所研發的虛擬投資平台去進行實作與練習，讓投資新鮮人可以藉此驗證自我的想法，大膽地跨出第一步!</p>
	<p>2.實現想像的可能方法？(請條列式)</p>
<p>實踐最可行的方案</p>	<p>1.透過課程及講座方式普及人們的財經素養與基本知識。</p> <p>2.以我們開發的虛擬投資平台供大眾練習，解決他們遲遲不敢踏入股市的問題</p>
	<p>1.最後決定採取的方法？</p>
	<p>(1) 舉辦財經營隊</p> <p>設計四場從心態建立、國際趨勢、股市分析到實操技巧，在嘉義市展開理財教育的第一步，提高學生們對投資的重視。</p>
	<p>(2) 推廣虛擬投資平台</p> <p>提供免費虛擬投資平台給講座參與者體驗，並蒐集使用者回饋持續優化平台。</p>
	<p>2.真正實踐的過程？</p> <p>-可分項敘述做了哪些事</p> <p>-請描述行動的參與者、或合作的對象、在哪行動</p>

( 強調如何走入真實社會、如何實際動手行動 )

#### (1) 課程設計

團隊首先向業界專業人士了解完整的投資課程應該包含什麼，安排課程內容並評估所有必備課程所需花費時程，最終訂下四堂分別教授投資心態、國際趨勢、必備知識及实操技巧的完整課程。

#### (2) 講師篩選

團隊成員分別從業師推薦名單及網路資源搜尋各領域的專業講師，並實際觀看老師們的教學影片來評估是否符合課程受眾需求，選定目標後以郵件正式發起合作邀約，並再次與講師細討授課內容。

#### (3) 講座籌辦

事前宣傳從文案、圖片設計到推廣都由團隊親手操辦，所有曝光內容設計完成都會再與講師們確認，為吸引大家完整上完四堂課程，並能更全面的了解投資理財，我們與全國金融教育推廣協會合作，只要參與 3 場以上講座即頒發研習證書。

#### (4) 體驗回饋

在上完最後一堂課程後，我們寄發自行架設的虛擬投資平台連結給參與課程的學員們，讓他們免費體驗股市的運作模式，並藉由體驗後的回饋繼續優化平台。

<p>分享幫助世界更 好的事</p>	<p>1.運用哪些媒介宣傳自己的行動？</p>
	<p>(1) 臉書粉專</p> <p>團隊利用自行創建的粉絲專業作為導連頁面，將每一堂課程與講師的詳細介紹都發在粉專內。</p>
	<p>(2) 校際社團</p> <p>運用學校的校際粉專宣傳我們的活動，並引導觸及者到粉絲專業瀏覽更多詳細資訊。</p>
	<p>(3) 校際郵件</p> <p>利用學校的網路資源向商管類群科系發送講座資訊，提高曝光率。</p>
	<p>2.對社會有什麼改變或發揮什麼影響力？</p>
	<p>(1) 提高嘉義地區學生族群對投資理財的意識</p> <p>數位金融教育在嘉義地區剛剛萌芽，藉由校園、政府機關及民間協會三方的大力推廣更能快速提高大家對金融教育的重視。</p>
	<p>(2) 培養學生判斷大環境趨勢的能力</p> <p>金融教育不僅僅只是教賺錢的學問，更是要求學生對周遭環境細心觀察、預判未來，股市提早反應社會趨勢最是培養觀察力的好地方。</p>
	<p>3.關係人的回饋？</p>

	<p>能免費上到知名講師的課程非常難得，課程上的規劃由簡單至進階，架構非常清晰，附加虛擬投資平台體驗讓學習內化的更快，若有更多機會能進行實體課程，相信最終效果會更好。</p>
--	---

## 六、心得與回饋

### 自我評鑑

自我評鑑	
<p>有哪些是你們覺得做得很好的地方？</p>	<p>在與學員們的交流上算是維持的還不錯，如在 email 的聯繫上，團隊採用較親切的方式來溝通，在寄發各課程報名成功的通知信時，藉由客製化郵件的方式來傳遞，以每位學員的名字分別招呼問候，希望讓學員們感到被重視且有歸屬的感覺。</p>
<p>有哪些是你們覺得做得不足的地方？</p>	<p>根據四場營隊實際的出席人數及年齡層分佈看來，在活動宣傳的部分上或許可以再更積極，特別是對高中學校端的推廣，應該抱持著有試就有機會的心態，而不是害怕失敗。</p>
<p>有哪些是可以成長進步更好的呢？</p>	<p>在活動前期的宣傳階段可以更早規畫出時程並完成宣傳海報設計，這樣一來可以儘早發佈到社群平台上吸引更多潛在的學習者，報名人數也更有機會隨著曝光的時間拉長而增多。</p>
<p>未來展望？</p>	<p>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</p>

議題也有興趣 )

有，團隊很樂意在金融理財教育的議題上繼續努力，因為看到需求依然存在，在表單回饋中有學員表示希望未來還能有這樣一系列的課程，顯現出他們有一顆熱忱學習的心，期待能有一個平台能夠成為他們最可靠的學習資源。

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 )

由於我們皆為剛大學畢業的社會新鮮人，依照目前團員的就職狀況看來，若是要繼續做下去的話應該還是會以團隊行動為主，雖然可能無法在短時間內有很大進展，但我們按部就班慢慢來，最終希望能夠透過團隊小小的力量，一步一腳印的去實現我們的願景。

呈上題，會希望市府給予什麼協助？

市府這邊若是能協助媒合投資理財相關的業師並成為團隊舉辦活動的協辦單位，應該能夠打造出更有公信力的學習平台，讓想學

投資的理財小白們能夠完全信任團隊並且能在平台上安心學習。

### 回饋

#### 指導老師回饋

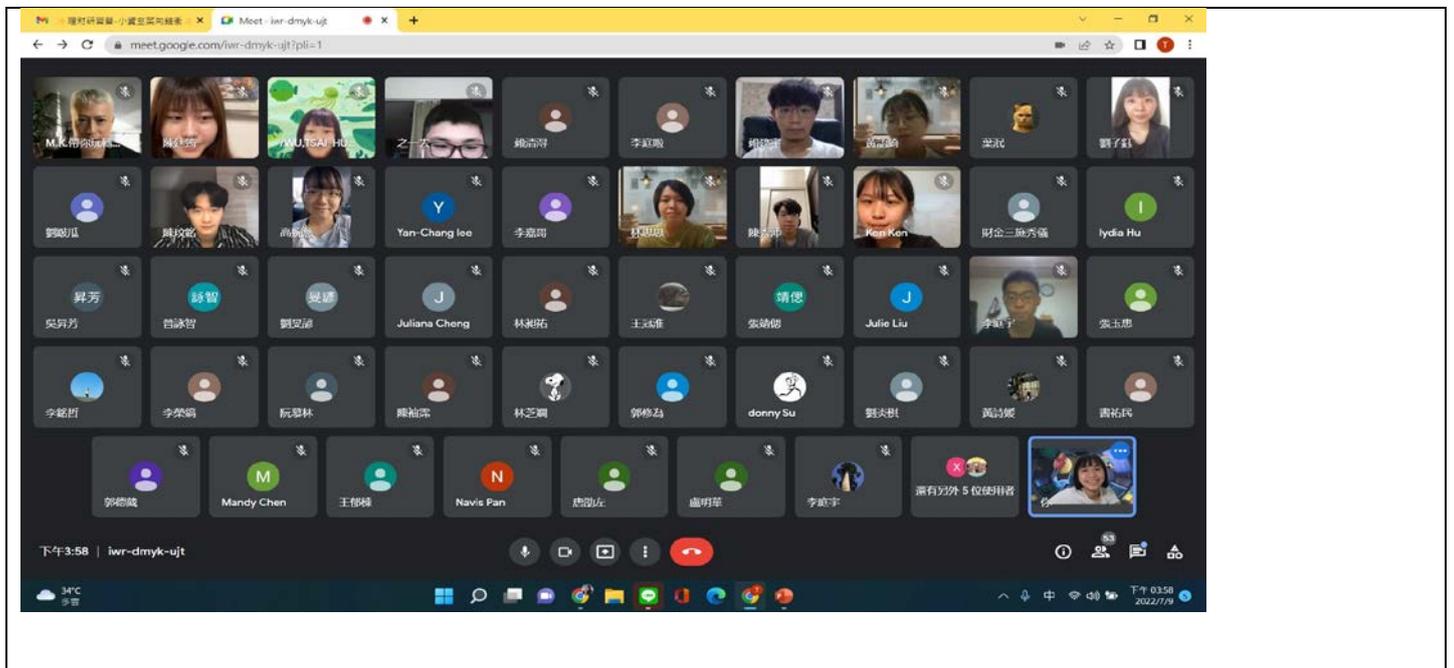
本人從事證券行業十餘年，因此一路上看著 InvesTable 將金融教育推廣至校園的計畫從零到有，深知實屬不易，在課程規劃中團隊安排的相當豐富，執得嘉許但也需注意平台受眾所期望的「快速收益」，只有針對受眾需求所研發的產品才能備受青睞並存續到最後，在虛擬投資交易平台的設計上，可以再思考除了免費之外是否還能做出與競業的差異，創造讓使用者有非你們不可的理由，踏出了最困難的第一步，未來尚有漫漫長路，堅持下去才能創造你們所期望的數位金融學習友善環境，共勉之。



指導老師簽名：\_\_\_\_\_

#### 七、行動照片

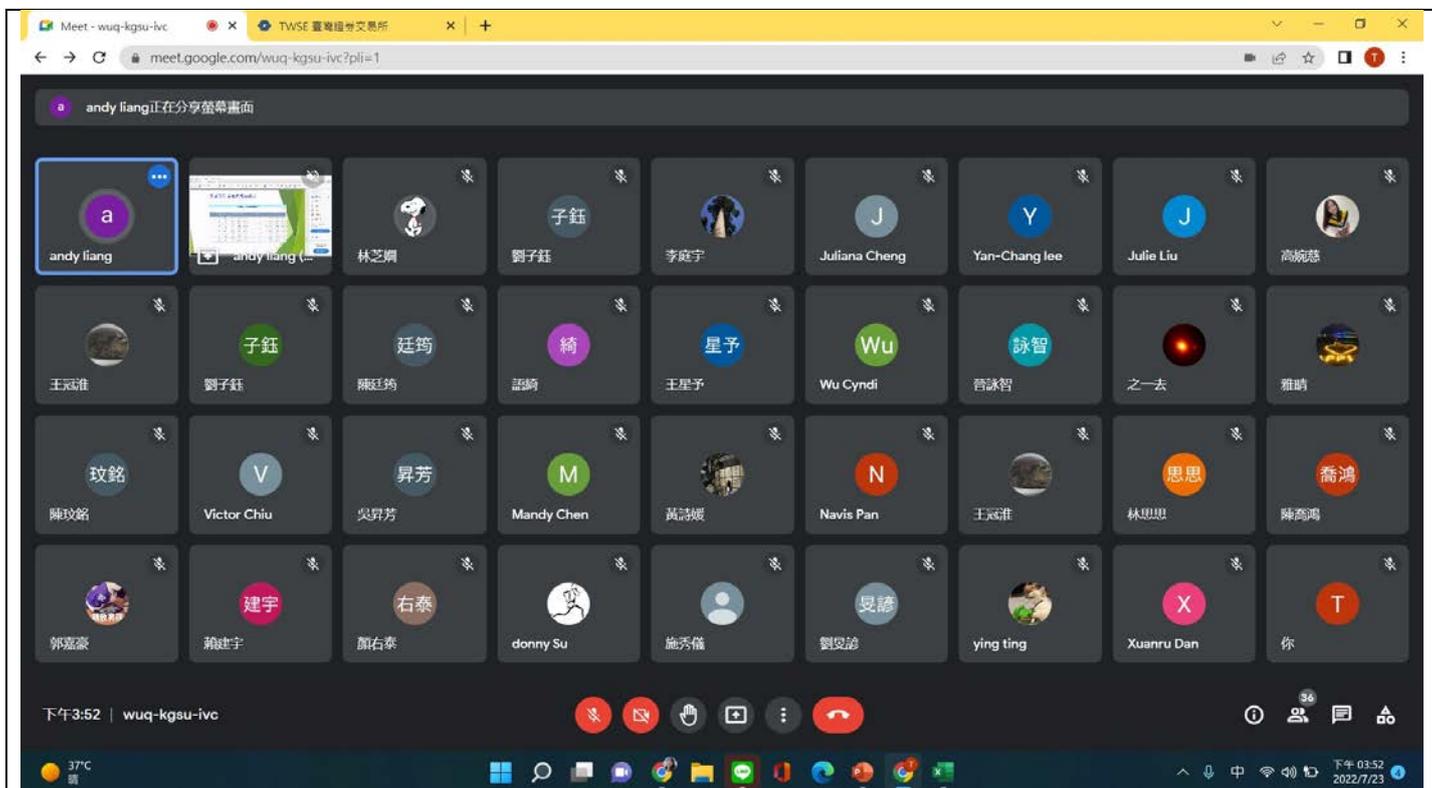
1. 7/9 (六) 13:00~16:00 理財研習營 Chapter 1-投資理財成功及失敗經驗與初期心態建立



2. 7/16 (六) 13:30~16:30 理財研習營 Chapter 2-國際金融趨勢洞察與其對投資市場的影響



3. 7/23 (六) 13:30~16:30 理財研習營 Chapter 3-股票投資短中長期面面觀-投資術語與技術分析



4. 7/30 (六) 13:30~16:30 理財研習營 Chapter 4-介紹投資工具與交易實作



5. 7/30 (六) 13:30~16:30 理財研習營 Chapter 4-介紹投資工具與交易實作



## 6. 由團隊自行研發的虛擬投資平台中技術分析顯示頁面

