

主委第五場客廳座談會會議紀錄暨處理情形表

編號	問題	主委當日回應	本府民族事務委員會回應
1	(1) 札哈木公園鄰近新興了幾個夜市，對札哈木市集造成排擠效應。 (2) 札哈木市集的商品代表本市原住民文化，但要怎樣讓更多人知道？	(1) 換個方向說，安平夜市吸引了人潮，而且就在札哈木公園附近。市集首要工作是將產品精緻度提升，並提高原住民特色。 (2) 未來建置市集商品資料，能夠讓各機關在送禮時優先選購市集商品。 (3) 若成立管理委員會，是能夠用相關經費推動和行銷市集。	1. 為提升札哈木市集產品之行銷，本會於 103 年辦理產品行銷及包裝課程，並邀集市集人員共同參與，茲因參加人數不甚踴躍，本年度未賡續辦理該項課程，明(105)年度市集如有意參與該項課程，本會將予規劃辦理。 2. 另為健全市集組織化，強化自我管理和永續經營，建議市集成員可自發性成立市集營運組織或合作社，本會可予輔導協助推動。
2	(1) 攤位設置，是否可區隔文創工藝及食品兩區？ (2) 安平區有兩個大型夜市，是否能在夜市設置看板，引導遊客前來札哈木市集消費。 (3) 希望札哈木樂舞集演出時，能夠安排舞者帶動觀眾一同跳舞。 (4) 札哈木市集應透過各個管道強行行銷出去。 (5) 每年的龍舟比賽，希望能有札哈木市集的攤位名額。	(1) 目前攤商設置，大致已是安排文創和食品各一區。 (2) 行銷市集是必要的，有許多技術性方法可以討論。我鼓勵市集每週設攤一次，搭配表演活動吸引人潮，若遇經費不足的情況則需要變通方式，如邀請街頭藝人演出，其演出費就靠觀眾小費，而不需要。許多人認為札哈木地處偏遠，但做生意以趨近市場為佳，安平區遊客量多，市場大，需要透過行銷手法提升能見度。因此，自主組織就很重要，能夠統合攤商意見，自行提出措施並爭取更多資源。 (3) 明年度向相關單位爭取，並透過活	(1) 依目前市集攤商設置情形，販售商品多為食品類，本會會依各場次之設攤情形調整，劃分飲食區及農特產品或文創商品區。 (2) 依據本(104)年度市集人潮及消費狀況，如每週設攤除需整體評估販售產品多樣性外，另需輔以動態活動內容，始能有顯著人潮與經濟效益。因事涉相關計畫整體經費，將於提送原住民族委員會 105 年產業深耕計畫後，視經費補助情形研議辦理。 (3) 安平的商業發展條件及區位優良，但遊客大多集中於安平老街等著名景點，未來會強化行銷宣傳方式與頻率，以提升市集知名度。 (4) 龍舟比賽設攤一事，明年度與本市體育處協調。

		動推動札哈木市集品牌。	
3	目前攤商種類較多食品類，文創工藝可否建議請專業師資授課。各攤商也應該建構和經營曝光點，例如網路平台，推銷自己的商品。	為提升市集產品的質感，預計於明年度安排相關管理、行銷及包裝課程。	為提升札哈木市集產品之行銷，本會於 103 年辦理產品行銷及包裝課程，並邀集市集人員共同參與，茲因參加人數不甚踴躍，本年度未賡續辦理該項課程，明（105）年度市集如有意參與該項課程，本會將予規劃辦理。另鼓勵攤商亦能多利用推廣教育進修課程或相關資源，提升商品精緻度。
4	(1) 希望市集恢復每週舉辦一次，聚集人潮。 (2) 活動應招募志工配合會館展品導覽，全面的介紹原住民族文化。	(1) 每週辦理一次市集是必要的。若札哈木原住民公園修繕計畫通過，明年度可能會影響市集攤商活動，希望攤商配合民委會擬定相關因應措施。 (2) 札哈木市集的願景便是成立自主管理組織，在藍圖中，札哈木公園某個區塊能由組織自行經營，利潤共享。	1. 依據本年度市集人潮及消費狀況，如每週設攤除需整體評估販售產品多樣性外，另需輔以動態活動內容，始能有顯著人潮與經濟效益。因事涉相關計畫整體經費，將於提送原住民族委員會 105 年產業深耕計畫後，視經費補助情形研議辦理。 2. 本會前於 102 年辦理志工招募，因參加人數不甚踴躍，未再予招募。目前札哈木會館志工大多為國中生，協助會館清潔、資料整理等工作，另會館亦有專業駐館人員執行導覽及教育推廣活動，依目前會館參觀使用情形，人力尚足以支應，未來如有大型活動時，會協調本市原住民社團之人員協助。

5	除了在札哈木市集外，在夜市設攤的過程中，也會主動宣傳札哈木相關活動。市集攤商也應該主動的將活動訊息傳播出去，而不能僅靠市府力量。	活動宣傳的能量，除了活動內容外，也需要多管道同時進行，以增加曝光度。	目前市集及音樂會活動，除了本會網站外，大型活動會透過第四台跑馬燈、臺南市政府 Line，「我在臺南」臉書專頁、廣播電台、文化局文化月刊等放送活動訊息。
6	(1) 希望市集設攤訊息應密集的傳播出去，消費的人都是熟悉面孔，應該要開發新客源。 (2) 在銷售經驗中，遊客認為手工蛋糕單價過高，但攤商們必須有將產品做到精緻的認知，不需要削價促銷。	我們在舉辦大型音樂會時，都有透過簡訊、網路或廣播宣傳。常態性的市集活動，則是透過臉書專頁刊登活動訊息。	為推廣市集，本會舉辦相關活動時均透過第四台跑馬燈、臺南市政府 Line，「我在臺南」臉書專頁、廣播電台、文化局文化月刊等放送活動訊息，未來會強化行銷宣傳方式與頻率，以提升市集知名度。另商品的品質、包裝及多樣性等，亦可提高消費意願，增加顧客回流率，建議攤商亦能多利用推廣教育進修課程或相關資源，提升自我產品精緻度。
7	(1) 市集組織化的推動，應先成立推動委員會。 (2) 札哈木會館的音響器材應檢修，以免造成表演人員的困擾。	(1) 經由出席攤商決議，林秋琴擔任推動會總召，山靜屏擔任副總召。 (2) 音響器材已請廠商檢修完成，未來若需更換，則端視經費編列情況汰換或添購。	市集成員如有意成立自發性成立市集營運組織或合作社，本會將予從旁輔導協助。至於音響器材部分已檢修。
8	原先是販賣手工藝品，現在改賣烤地瓜，生意還可以。	如果手工藝有成品，可以拿出來搭配展售，讓大家欣賞品味。	除了原味烤地瓜外，建議於經濟條件能力許可下，適度嘗試開發地瓜相關商品，如地瓜牛奶、地瓜餅乾、地瓜蛋糕等。