

編號：

(由各區聯絡窗口填寫)

101 年度學界協助中小企業科技關懷計畫 專案輔導計畫結案報告

計畫名稱：高雄地區金銀珠寶產業經營創新與行銷提升計畫

計畫主持人：陳平夷

輔導單位：美和科技大學 學校

計畫期程：101年5月 ~ 101年10月

中華民國 101 年 10 月 21 日

101 年度學界協助中小企業科技關懷計畫 專案輔導計畫結案報告

日期：101 年 10 月 21 日

壹、計畫成果摘要

計畫基本資料	計畫名稱	高雄地區金銀珠寶產業經營創新與行銷提升計畫	計畫編號	(由各區聯絡窗口填寫)												
	輔導單位	美和科技大學	計畫期程	101 年 05 月~ 101 年 10 月												
	計畫主持人	陳平夷														
	計畫屬性	<input type="checkbox"/> 1. 資訊領域 <input type="checkbox"/> 2. 電子領域 <input type="checkbox"/> 3. 機械領域 <input type="checkbox"/> 4. 民生化工領域 <input type="checkbox"/> 5. 生技製藥領域 <input type="checkbox"/> 6. 技術服務領域 <input checked="" type="checkbox"/> 7. 加強輔導型產業														
計畫摘要																
<p>一、計畫摘要(請說明執行目標、輔導重點)</p> <p>本計畫係依據「101 年度學界協助中小企業科技關懷計畫」辦理，為專案輔導計畫案。輔導對象為高雄地區金銀珠寶公會入會業者(二十二家)，輔導教師團隊由屏東美和科技大學珠寶系陳平夷老師等十一人所組成，以全國首創珠寶專業結合相關商業、管理、資訊與生化科技專長，共同參與診斷並依據各專長分工執行輔導諮詢與教育學習措施。實施時間為六個月，每位輔導教師分配兩家業者實施，以主動聯繫、熱心關懷、詳細診斷、科學分析、具體建議、追蹤輔導之基本面企劃輔導；積極面實施精進課程，以教育方式提升業者執業水平。全面提升業者最新之經營理念、技術所需本職學能，提升業者競爭力，擴增商品行銷實力，俾利實質之獲利效益。</p> <p>二、重要成果</p> <p>經由本計畫專家的診斷與輔導，主要成果達成原計畫書目標項目如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 因應區域國際情勢之變化，提升競爭力。 2. 引入自動、資訊化，提高製作、行銷效能。 3. 連結在地觀光、文創概念，開創商品附加價值。 4. 應用精密儀器檢測建檔，降低商品交易風險。 5. 整合學界教育、設備資源，精進業者專業知能。 <p>三、產業效益</p> <p>(一) 量化效益</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>1. 解決即時問題 <u>22</u> 件以上</td> <td>2. 研發新產品或技術服務共 <u>2</u> 項</td> </tr> <tr> <td>3. 促成研發計畫申請或通過 <u>4</u> 案以上</td> <td>4. 投入研發費用 <u>100</u> 千元以上</td> </tr> <tr> <td>5. 促成投資額 <u>1,000</u> 千元以上</td> <td>6. 產值增加金額 <u>1,000</u> 千元以上</td> </tr> <tr> <td>7. 增加就業人數 <u>20</u> 人次以上</td> <td>8. 專利應用/申請共 <u>1</u> 件以上</td> </tr> <tr> <td>9. 提升業者專業智能 <u>50</u> 人次以上</td> <td>10. 學校教育課程修正 <u>10</u> 項次以上</td> </tr> <tr> <td>11. 節省業者新進人員培訓支出 <u>1,000</u> 千元以上</td> <td>12. 資訊管理、網路行銷效益 <u>1,000</u> 千元以上</td> </tr> </table>					1. 解決即時問題 <u>22</u> 件以上	2. 研發新產品或技術服務共 <u>2</u> 項	3. 促成研發計畫申請或通過 <u>4</u> 案以上	4. 投入研發費用 <u>100</u> 千元以上	5. 促成投資額 <u>1,000</u> 千元以上	6. 產值增加金額 <u>1,000</u> 千元以上	7. 增加就業人數 <u>20</u> 人次以上	8. 專利應用/申請共 <u>1</u> 件以上	9. 提升業者專業智能 <u>50</u> 人次以上	10. 學校教育課程修正 <u>10</u> 項次以上	11. 節省業者新進人員培訓支出 <u>1,000</u> 千元以上	12. 資訊管理、網路行銷效益 <u>1,000</u> 千元以上
1. 解決即時問題 <u>22</u> 件以上	2. 研發新產品或技術服務共 <u>2</u> 項															
3. 促成研發計畫申請或通過 <u>4</u> 案以上	4. 投入研發費用 <u>100</u> 千元以上															
5. 促成投資額 <u>1,000</u> 千元以上	6. 產值增加金額 <u>1,000</u> 千元以上															
7. 增加就業人數 <u>20</u> 人次以上	8. 專利應用/申請共 <u>1</u> 件以上															
9. 提升業者專業智能 <u>50</u> 人次以上	10. 學校教育課程修正 <u>10</u> 項次以上															
11. 節省業者新進人員培訓支出 <u>1,000</u> 千元以上	12. 資訊管理、網路行銷效益 <u>1,000</u> 千元以上															

主要量化效益說明：(本表不敷使用請自行增加)

(二) 非量化效益(請以敘述性方式說明，例如對產業、群聚或區域發展的影響等)

- 1.鞏固業界與學校互助關係，以學校專業教學與設備，立即解決業者困境，提升業者競爭力。
- 2.學校依據業界經營經驗修正教育方針，訓練出以符合就業市場需求之人才。
- 3.因應兩岸交流光觀持續開放，增加珠寶產業就業機會，解決社會問題。
- 4.結合新觀念、新技術提升，文創精品，商店設計，提昇商品價值與附加價值。
- 5.營造高雄在地之珠寶購物意象，增進業者實質營業所得。

貳、計畫執行成果

一、 主要工作項目

本計畫實施方式，分成三個階段實施。第一階段為期 2 個月，著重蒐集商資與診析個案。第二階段為期 2 個月，著重完成專業知能教育訓練與演講。第三階段為期 2 個月，著重專利、計畫申請提出與結案報告綜整。其重點如下：

- 1.蒐集商資與診析個案：輔導教師以實際查訪方式進行個別診析。並於診斷後研討缺失，提供精進對策，協助業者改善弱點，提昇效能，並持續追蹤輔導。
- 2.專業知能教育訓練與演講：輔導老師或另聘專業講師為輔導業者開設所需重點教學課程，全面提升業者最新之經營理念、技術所須之本職學能，提升業者競爭力，擴增商品行銷實力。
- 3.專利、計畫申請提出與結案報告綜整：輔導教師依診析結果協助輔導廠商提出專利、計畫申請提出，並完成結案報告。

二、 預定目標達成情形(應與原計畫書設定相呼應，並說明預定目標達成情形)

本計畫將由本案各專長輔導師資會議研議制定，依據高雄地區金銀珠寶業者因應時局變化、地利條件、人力效能達成以下五項輔導目標：

	原訂定之目標	達成情形
1.	因應區域國際情勢之變化，提升競爭力。	達成目標。本計畫透過訪談輔導與專業知能教育訓練等方式，協助高雄地區金銀珠寶業者增加對國際自由貿易化、兩岸經貿、市港合一等議題增加了解。
2.	引入自動、資訊化，提高製作、行銷效能。	達成目標。輔導廠商運用「顧客關係管理」掌握顧客的需求，並規劃適當產品滿足需求，以及導入「電子商務技術」，建立網路消費機制。並將配合國科會計劃(101年4月已經核定)導入珠寶鑑定與識別雲端專家系統之研發。
3.	連結在地觀光、文創概念，開創商品附加價值。	達成目標。高雄地區珠寶產業以觀光行銷方式極為少見。本計畫透過專業知能教育訓練導入「珠寶與觀光行銷」、「店面擺設規劃」、「珠寶行銷故

		事化」等課程，改善其行銷觀念。
4.	應用精密儀器檢測建檔，降低商品交易風險。	達成目標。本計劃除透過專業知能教育訓練導入「高階寶石鑑定技術」、「金銀珠寶鑑定記錄資料身份證系統之建立」課程外，並帶領業者到屏東教育大學物理研究室與美和科大生技系、珠寶系專業教室使用專業教室與儀器。
5.	整合學界教育、設備資源，精進業者專業知能。	達成目標。本校提供整合相關科系提供高雄地區金銀產業之各項諮詢服務。包含：珠寶系、生技系、資管系、文創系、觀光系、企管系、資料系等系。

三、 研提政府研發補助計畫情形(專案須研提政府研發計畫至少 2 案以上)

本計畫案第三階段透過訪談輔導後，協助廠商申請 SBIR 計畫的共計有下列 4 個提案。其重點如下：

項次	廠商名稱	計畫名稱	申請計畫類別	申請經費(仟元)			申請日期
				總經費	自籌款	補助款	
1	曾煜諄(新萬山)	創新行銷模式於金銀珠寶產業-鑑定師駐店	SBIR 創新服務先期規劃	1000	500	500	101/10/31
2	黃湫淑(喬登珠寶精品店)	珠寶鑲嵌技術升級：從腳踏風鼓熔接到氧氣體熔接	SBIR (Phase2)- 個別申請(研究開發)	1237.38	618.68	618.70	101/10/31
3	苑梅俊(上慶)	高雄地區銀樓社群模式與平台之開發研究計畫	SBIR 創新服務先期規劃	1000	500	500	101/10/31
4	陶志行(金文昌)	使用 IT 協助珠寶業服務創新進入觀光產業	SBIR	1120	520	600	101/10/31
合計							

參、產業效益(請整體敘述本專案輔導計畫對於該產業之創新、效益與整體發展之影響性，並可列舉出下列績效)

本計畫經過三個階段的訪談輔導與專業知能研習後，達成的產業效益包含如下：

一、重要量化成果說明及目標達成情形：(請說明計畫執行量化目標達成情形與廠商輔導前後差異說明)

量化成果產出表：

1. 解決即時問題 <u>22</u> 件以上	2. 研發新產品或技術服務共 <u>2</u> 項
3. 促成研發計畫申請或通過 <u>4</u> 案以上	4. 投入研發費用 <u>100</u> 千元以上
5. 促成投資額 <u>1,000</u> 千元以上	6. 產值增加金額 <u>1,000</u> 千元以上
7. 增加就業人數 <u>20</u> 人次以上	8. 專利應用/申請共 <u>1</u> 件以上
9. 提升業者專業智能 <u>50</u> 人次以上	10. 學校教育課程修正 <u>10</u> 項次以上
11. 節省業者新進人員培訓支出 <u>1,000</u> 千元以上	12. 資訊管理、網路行銷效益 <u>1,000</u> 千元以上

量化成果效益說明：(請依上表說明細部成果效益及金額等)

項次	成果效益	廠商	說明
1	包裝收納	銘大珠寶銀樓	建議珠寶項鍊增加友善的包裝收納，以方便收藏。
2	包裝盒擺置	采緹珠寶銀樓	玻璃置物櫃前看到各種珠寶包裝盒等各式商品擺置整齊，一目了然，讓顧客留下良好印象。
3	展覽櫃	金明德銀樓	新增展覽燈能焦距在飾品上，突顯飾品。
4	空間規畫	新萬山銀樓	建議店鋪與私人空間應有區分之規畫。
5	電子商務概念建立	金友祥銀樓	診斷建議利用網路行銷推廣店家的市場知名度。原因是單純的線上交易沒有「感動」的銷售最終會淪為如同實體店面般同業間價格戰的結果。
6	感動行銷概念建立	嘉鼎銀樓	建議以感動行銷為發展考量，讓技術經由故事性提升其客戶感動，進而創造顧客價值。
7	研討產業轉型作法	日隆銀樓	就應考慮適應潮流應用『網路及資訊科技』的力量，再創一『新的經營模式』，使傳統銀樓業者。
8	建立「傳統銀樓社群」轉型概念	王珍珠珠寶銀樓	為了解決傳統銀樓店家的困境，建議複製「Facebook 社群網站」及「LINE 傳訊軟體」快速發展的成功經驗。

9	技術及設備提升	喬登珠寶精品店	觀念上已能接受從原來的傳統腳踏式鼓風爐熔接，提升為採用氧氣體熔接設備及採用顯微鏡鑲技術。
10	改變工具類商品擺放方式	寶宮銀樓	利用類似超商之大冰箱，於後方進貨。
11	網路行銷概念	金玉珍珠寶銀樓五福分店	運用「行銷及顧客關係管理」掌握顧客的需求，規劃適當產品滿足需求，以及導入資訊技術與網路行銷概念。
12	古董錢幣資料庫	金文昌銀樓	古董錢幣既然無設櫃展示，建議建立古董錢幣資料庫，以網路行銷模式進行展示宣傳。透過網路行銷吸引大陸客觀光及自由行客源。
13	自有品牌概念	金成昌銀樓	應如何結合文創並設計自有品牌等相關建議，並提供相關成長課程。
14	E化平台行銷	萬家田珠寶銀樓	E化行銷平台的建置，除了傳統門市銷售，使業者了解應如何對應變化中的消費者行為。
15	回收貴金屬	上慶銀樓	基於回收貴金屬成分複雜，個別純化貴金屬有一定之困難度，尤其是黃金。而高純度之黃金價值更較一般純度為高，市場需求亦極大，為因應業者之需求，提供顧客優質高純度黃金之服務。
16	互動式廣告板	宏福銀樓	建議於大陸客觀光團或自由行大陸客下榻之觀光飯店、旅社以及自家店面展示櫥窗內設置體感偵測互動式廣告板連結網站展示珠寶產品，吸引人群駐足，增加知名度。
17	有機寶石之鑑定	銘峰銀樓	建立各類有機寶石之鑑定標準作業流程。培育員工熟悉鑑定儀器之操作及維修技術。
18	有機寶石之鑑定	尚美銀樓	建立各類有機寶石之鑑定標準作業流程。培育員工熟悉鑑定儀器之操作及維修技術。
19	奈米化珍珠	金合成銀樓	完成奈米化珍珠下角料調和白芩養顏美白中草藥，對人類黑色素細胞 B16 抑制酪胺酸酶活性之初步成效評估。
20	奈米化珍珠	金豐盛銀樓	完成奈米化珍珠下角料調和白芩養顏美白中草藥，對人類黑色素細胞 B16 抑制酪胺酸酶活性之初步成效評估。
21	行銷方式	麗山銀樓	早期曾經實施過 DM 或夾報，但因為產品為貴重之物品，多少會引來不必要的困擾，建議使用其他方式增加行銷知名度。
22	觀光行銷	金信昌銀樓	金信昌銀樓以逛街的過客居多，主要原因是他們的店面位居高雄市鬧區，容易吸引過往的民眾。且旁邊就有飯店，未來可以吸引大陸自由行的觀光客或是較高消費型的日本觀光客。

二、 質化指標(核心能量建立與研發投入、升級轉型、參與研發聯盟...等

本計劃的執行已經協助高雄地區珠寶產業進行產業轉型與提升，並且透過政府的資源（例如金屬中心）與學校（美和科技大學）提供的助力，讓業者開始思考如何突破困境與升競爭力。因此，本計畫之施行達成以下之效益：

- 1.鞏固業界與學校互助關係，以學校專業教學與設備，立即解決業者困境，提升業者競爭力。
- 2.學校依據業界經營經驗修正教育方針，訓練出以符合就業市場需求之人才。
- 3.因應兩岸交流光觀持續開放，增加珠寶產業就業機會，解決社會問題。
- 4.結合新觀念、新技術提升，文創精品，商店設計，提昇商品價值與附加價值。
- 5.營造高雄在地之珠寶購物意象，增進業者實質營業所得。

三、 輔導重要事蹟說明：(請專家就計畫期間與合作廠商互動交流情形，解決廠商問題情形或相關具特殊、典故或創意之題材等以故事性方式進行說明)

本計劃於診斷分析個案時，與廠商進行面對面的訪談，每位專家（輔導教師）與合作廠商有多次互動的經驗，其重要事蹟說明如下：

專家姓名	廠商名稱	重要事蹟說明
溫紹炳×5 李余耀×1	采緹銀樓	珠寶系溫紹炳教授赴高雄市鹽埕區瀨南街185號采緹珠寶銀樓診斷輔導，同時敦請美國馬里蘭大學心理學碩士、也是美國國家考試通過的心理輔導師溫惠婷小姐(中)親臨公司，以顧客心理學提供采緹公司老闆與員工諮詢。
	銘大銀樓	珠寶系溫紹炳教授赴鳳山區瑞隆路538號銘大珠寶銀樓公司診斷輔導，同時敦請家庭主婦羅良誘小姐親臨公司，以一般顧客的觀點提供采緹公司老闆與員工諮詢。
曾煜諲	新萬山銀樓	新萬山銀樓店面特性：經營商品以黃金飾品、K金飾品、白鋼飾品為主及高檔珠寶設計買賣，品項較為多元化，經營者為劉先生及朱女仕，銀樓創史至今約有30年多，從民國69年由傳統銀樓至民國99年轉型為新式精品銀樓，現慢慢由第二代持續經營。
	金明德銀樓	金明德銀樓店面特性：東港主要街道，傳統店招，左右與民生用品店面相鄰，店面約10坪左右，店面擺設為傳統銀樓方式，經營商品以黃金飾品、K金飾品為主及少量白鋼飾品，品項較為簡單，經營者為方

		女仕，銀樓歷史約有 60 年多，現由第三代持續經營。
華國棟	金友祥銀樓	位於前鎮區街道的三角窗，對街為大型傳統市場，店面採大面積玻璃展示設計，採光明亮，面積約有 15 坪左右，並有工作台設計，可進行簡單加工修改，經營商品黃金與珠寶飾品均有，商品樣式多，經營者為第二代，年約四十，店內有多位家族成員，進出大門未採取進出管制，是少見的店家。
	嘉鼎銀樓	位於鹽埕區新樂街，為高雄市有名的銀樓街，店面約為 8~10 坪，裝潢具有時尚感，店面商品以珠寶為主，黃金為輔，經營者為第一代，年約五十，正積極培養其子接手經營，其子為美和科大珠寶系四技第一屆畢業生（今年剛畢業），對於銀樓珠寶業景氣衰退，積極思考各種對策，力圖扭轉劣勢。
苑梅俊	日隆銀樓	位於鹽埕區新樂街，為高雄市有名的銀樓街，店面約為 10~12 坪，銷售商品以黃金飾品為主，經營者為第一代，店面進出未採取管制。
	王珍珠寶銀樓	位於前鎮區一般雙線街道，由於停車位數量不多違規停車者眾，鄰近有一傳統市場，道路對面是住宅大樓約 200 戶，店面約 10~12 坪，店面擺設為傳統銀樓方式，經營商品以黃金飾品為主，經營者為第二代兄弟年不及四十。
黃湫淑	喬登珠寶精品店	在輔導期間曾建議該銀樓採用資料管理客製檔案之設計圖及設計成品；然而，資料建檔需另聘人力，擔心智財權外流、成品失竊，或成份比率及定價內規外洩；故，作罷！實屬可惜，然而，這似乎不是此單一銀樓之考慮，是大多數地區性銀樓業主之共同看法。故，觀念改變，才是銀樓業轉型之關鍵。
	寶宮銀樓	該銀樓初期較不能接受本計畫欲改善其店面管理、物料管理，及行銷轉念等之做法；然而，在多次到公會上課後，確能感受其它同業之努力向上及改善；故，後期較能聽聽學者之想法，並會主動提問。
陶志行	金玉珍珠寶銀樓五福分店	金玉珍銀樓五福分店之店面特性：位於鹽埕區五福四路，離新樂街不遠，但五福四路的交通及行人流量均較新樂街為高，對面為堀江商場，店面約 20~25 坪，店面設計高雅，外觀新穎，店內接待櫃檯，亦配合不同消費者特性，區分為內外兩區，

		外區由第一線接待人員負責，內區由經營者負責，店內商品以珠寶為主。
	金文昌銀樓	金文昌銀樓店面特性，乃位於前鎮區一般街道，傳統店招，左右與民生用品店面相鄰，店面約 10 坪左右，店面擺設為傳統銀樓方式，經營商品以黃金飾品為主，但是品項較為簡單，經營者吳先生與蘇女士為原創店者年齡均過五十。
張孟珠	金成昌銀樓	規畫「店面擺設規劃及設計」等課程，使業者了解珠寶銀樓展示空間的特性、傳統珠寶銀樓店面規劃及展示空間的侷限、現代化珠寶銀樓展示空間的規劃，並透過現代珠寶銀樓空間規劃範例的觀摩使商家逐步了解如何形塑自家店面風格。
	萬家田珠寶銀樓	建議萬家田珠寶銀樓建置 E 化行銷平台，除了傳統門市銷售，使業者了解應如何對應變化中的消費者行為，透過 E 化平台加強行銷。
陳平夷	上慶銀樓	位於高雄市前鎮區瑞隆路與崗山橫街、公正路交錯區段，傳統店面招牌，因為於商業活動熱絡區塊，店面約 30 坪左右，店面擺設為傳統銀樓方式，經營商品以黃金飾品為主，但是品項較為簡單，營業登記為林豐苑先生，為本校珠寶系二技畢業校友，原創店者年齡均過四十。
	宏福銀樓	位於高雄市大寮區鳳林四路與貿商路交叉路口，傳統店面招牌，對面貿商新村，因為於郊區商業活動較不熱絡，店面約 10 坪左右，店面擺設為傳統銀樓方式，經營商品以黃金飾品為主，但是品項較為簡單，營業登記為楊雪女士，令公子謝政安為本校珠寶系二技畢業校友，原創店者年齡均過四十。
林昀生	銘峰銀樓	由於陸客來台，大量促進台灣珠寶市場的活絡，店內常有內行陸客光臨並選購商品，其中以珊瑚、白玉、田黃、雞血石、寶石最受歡迎。因此，協助銘峰銀樓如何利用紅外線光譜儀(FTIR)之光譜分析來輔助鑑定珠寶之真偽。
	尚美銀樓	由於陸客來台，大量促進台灣珠寶市場的活絡，店內常有內行陸客光臨並選購商品，其中以珊瑚、白玉、田黃、雞血石、寶石最受歡迎。因此，協助尚美銀樓如何利用紅外線光譜儀(FTIR)之光譜分析來輔助

		鑑定珠寶之真偽。
黃瑞齡	金合成銀樓	協助金合成銀樓對於珍珠的物理性質、化學結構、藥性、藥理深入了解，透過奈米化珍珠下角料調和白芩養顏美白中草藥，作為生技美容應用產品之研究開發。
	金豐盛銀樓	協助金豐盛銀樓對於珍珠的物理性質、化學結構、藥性、藥理深入了解，透過奈米化珍珠下角料調和白芩養顏美白中草藥，作為生技美容應用產品之研究開發。
黃恩萍×3 羅偉碩×3	麗山銀樓	麗山銀樓的客源則以附近居民居多，透過父傳子的方式努力經營，除了賣過往的過路客之外，就是以附近居民為主，雖然想要積極拓展其他方式之網路經營，但仍覺得不太可靠。因此，給予許多行銷的建議，希望參考看看。
	金信昌銀樓	金信昌銀樓位居高雄鹽埕鬧區，很多逛街過客進來購買，雖然旁邊就有飯店，但是進來購買的觀光客卻不多。因為多已經被導遊帶去合作的賣店購買過了，來多為詢價而已。因此，建議可以透過觀光行銷的方式，增加其銷售量，因為以後還有陸客自由行會有很多機會。

肆、結論與建議

透過此次學界協助中小企業科技關懷計畫針對金銀樓珠寶廠商傳統經營模式與行銷策略進行輔導診斷分析，發現下列的主要問題：

1. 廠商觀念傳統保守，產業及技術發展承襲傳統師徒傳授模式；
2. 無法與國際企業多角化經營競爭，導致珠寶產業集中在少數廠家，形成大者恆大，排擠其他廠商生存空間，造成整體珠寶產業逐漸凋零沒落而欲振乏力；
3. 欠缺創新設計人才最為嚴重，其問題癥結就在教育；

透過此次一系列教育課程規劃執行下來，廠商參與踴躍，反應熱烈，已略見改變廠商實務與理論間認知落差，唯計畫期程甚為短暫，各議題僅能淺嚐點到即止，而診斷建議僅提供解決目前困境，產業整體發展尚待公會與廠商達成創新改革決心與共識。學界方面亦須依據業界經營實務經驗修正教育方針，培育符合珠寶產業需求之人才投入，再透過官方產業政策大力輔導扶持，相信在產官學三方努力下，珠寶產業決非夕陽產業。

因此，本計劃透過三階段的接觸、面對面訪談、會後分析與診斷，從淺到深入

的瞭解傳統珠寶銀樓產業所遭遇到的問題，逐一的給予協助，其中相關的建議也很多，例如：金銀珠寶產業對經營創新與行銷提升計畫有強烈的需求，在此僅列出數個重要的上課後的問卷中顯示「希望未來開設的課程」建議，包含：

1. 高價珠寶交流拍賣會培訓課程
2. 臘雕+設計、銷售的培訓課程
3. 老闆與店員的培訓課程
4. 有實做演練的技術培訓課程
5. 網路商店架設培訓課程
6. 珠寶設計培訓課程
7. 行銷方式與觀光行銷相關培訓課程

輔導銀樓業者半年以來，發現臺灣地區性銀樓業者大多無展店、擴大營運之想法，連守成都快要無法持續了；因此，宜持續加強輔導。因為，惟有觀念改變，才是銀樓業轉型之關鍵。希望政府可以給予技術與創新服務上的經費支持，使高雄地區之金銀珠寶產業可以走出傳統產業的經營方式，創造新的契機。

伍、附表

附表一：廠商診斷成果摘要

附表二：臨廠診斷記錄表及結案同意書（須有所有參與專案之廠商結案同意）

附表三：研討會議與訪視會議簽到表

附表四：教育訓練與訪視相關照片

其他附件

附件一：專業知能教育訓練與演講-課程及時間表

附件二：專業知能教育訓練與演講-課後測驗資料

附件三：專業知能教育訓練與演講-課程問卷統計