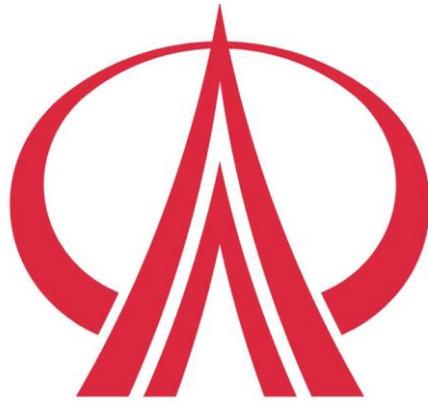


修 平 科 技 大 學
行 銷 與 流 通 管 理 系
校 外 實 習 專 題 報 告

校外實習專題—順風租賃有限公司



指導老師：姜文忠 老師

學 號：BZ104334

姓 名：吳冠輝

中 華 民 國 1 0 8 年 5 月

摘要

對於未來畢業職場個人認知是在租車行待過只要你有認真的學習及勇於面對溝通，具有一定的能力及水平水準在付出的時間學習，基本上以後在職場上溝通不會有太大的問題不用怕不敢說，因為租車行的行業就是與人溝通洽談，基本上敢說出口相對的能在跨出下一步，如果害怕就永遠只能在原地停留。

這個職場上只要自己願意多花時間充實自己的能力，我認為我畢業後也可以結合一些溝通技巧與人談生意。對於為何參與這次的三明治校外實習的動機原因是因為，我從國小以來就開始幫忙家裡工作，賺取自己的生活費及學習經驗，也讓自己學習能夠吃苦，並不是大家所說的草莓族。

且剛好利用這次實習的機會去多看看外面的世界，藉由這次的機會能夠在我大學時光裡與職場工作時間有做好做滿的感覺，且對現在的實習工作內容有相當的興趣，要學習的事情事務很多，能夠在這次得實習間學習我覺得是對未來有幫助也是很有挑戰的感覺，做所以選擇參加這次三明治校外實習。

致 謝

感謝系上舉辦大四全年校外實習的課程，讓我們有機會踏入職場，讓我們有機會了解外面工作的不容易，也學習一些在校園學不到的道理，所謂的實作，書是死的人是活的，要做過才能夠學習經驗。

順風租賃有限公司的這段時間，也感謝老闆娘還有同事的教導協助，在我迷茫的時候給我幫助，在我不知道東西的時候教我怎麼處理，或是給予更多的意見去做抉擇。

最後感謝老師在實習前後，給了我們那麼多實習的資源與自行媒合廠商機會，教導了我們很多相關的專業科目，都能運用到我實務上面，讓我在實習上，可以將在學校所學的融會貫通。

目 錄

摘要.....	I
致謝.....	II
目錄.....	III
一、前言.....	1
1.1 實習動機.....	1
1.2 實習目的.....	1
1.3 實習公司甄選過程.....	2
二、實習公司.....	2
2.1 公司簡介.....	2
2.2 營業項目.....	3
2.3 競爭力分析.....	3
2.4 SWOT 分析.....	4
三、實習內容.....	4
3.1 實習部門.....	4
3.2 工作環境與同事.....	5
3.3 工作內容.....	6
3.4 作業流程分析.....	7
3.5 問題點分析.....	7
3.6 改善方案.....	8
3.7 工作日誌.....	9
四、結論與建議.....	15
4.1 結論.....	15
4.2 建議.....	16

一、前言

1.1 實習動機

每一間公司都會有不同的經營模式以及理念，我們要去適應以及學習，在職場上要努力的去成現自己的價值所在，並不是整天心想什麼時候才能下班，這樣子只會被同事們看不起以及被說閒話等，而面對到的事情要勇於面對，並不是覺得撞壁就選擇離開這個環境以及逃避，人生中永遠都有無數次的逃避，但逃避又有何意義，重要的是能突破多少事情才能讓自己更強大，人要往上爬並不是永遠都停留在那邊，工作沒有永遠，但今天現在您選擇在這上班就要好好做出自己的本分。

實習中都會面對到各種大大小小的挫折，但遇到挫折的時候不輕易逃避要勇於面對，才能讓自己更加的茁壯，每種行業都有每種行業辛苦的地方別用客觀的角度去看待，實習中不但能練習自己的說話技巧也能訓練自己的臨場反應，看越多學到的也比較多，實習中身邊如果有好的同事，不但能讓你成長還能讓你長知識也能在旁邊叮嚀你幫助你，實習過程中也比較多空檔時間，讓我思考怎麼做能讓家中的事業越來越好，以及聊天中認識更多人以及介紹家中的事業，讓更多人知道自己家裡再做什麼。

1.2 實習目的

實習當中讓我學會了很多事情，也領悟到了更多事情，實習目的可以分為很多種想法，但想法中能讓你有好的觀念以及壞的觀念，每天打卡上班也是過一天，認真上班也是過一天，但這種想法往往能讓人學到更多的東西，也能讓公司的業績更加的理想。

一、本身家中也有自己的事業，但選擇實習是為了看更多的東西，而不是把自己局限在一個地方，是為了要看更多的東西以及學習。

二、工作場所雖然沒辦法像大公司一樣能遇到總經理身份這號人物，但工作場合中能學習一些與人溝通技巧以及談吐，不僅僅能做生意也能多聊一些事情學習經驗增加知識，另一邊路人有困難以及問題都能互相幫助，所謂的日行一善、助人為快樂之本。

三、有些遇到事情不僅僅是在課堂中學習不到的事情，當事情來的比較突然也要能穩重的去面對處理做到最好，不但能為公司養客戶也能建立良好的口碑。

四、接觸交通旅遊這行業之後也更了解台中之美，大多顧客來都會詢問台中哪裡好玩推薦的景點，我們大多都是推薦眾多人都知道的地方，但顧客回來之後都會分享自己去哪玩或是遇到什麼事情來分享不一樣的喜悅。

1. 盡早適應職場

4. 為公司帶來良好業績

7. 合約上的簽約

2. 學習與人們溝通技巧

5. 了解市場趨勢

8. 罰單上的轉罰

3. 學習機車簡單保養

6. 研究銷售策略規劃是否錯誤

1.3 實習公司甄選過程

聆聽完學校安排實習機構，但都未尋找到自己喜愛興趣的行業，所以選擇自己尋找詢問自己喜愛的行業和對未來有所幫助的行業，在尋找過程中也有些碰撞，因為合約關係加上短期合約，所以比較麻煩，但合約也是為了保障學生們的權益，知道實習公司也是先去網路上尋找到自己喜愛的行業再打電話是否有缺人，再到貴公司去做應徵的動作，因老闆娘人好願意給實習生一個學習機會。

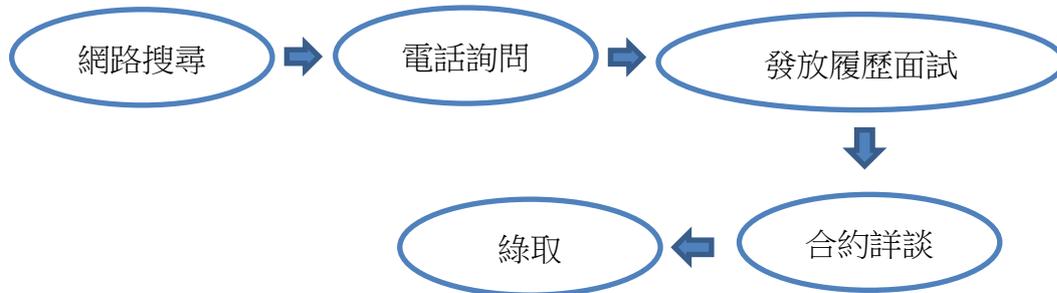


圖 1 徵選過程

因為目前選擇實習公司，剛好能與顧客接觸較為平凡，剛好家中的事業剛好要去找客戶，藉由這個機會能訓練口才談吐，也能了解每個人的講話個性，如何去面對職場上種種的事情。目前實習上都還沒遇到什麼太大的困難，但在實習中要學習的有很多，沒辦法全部一次消化完，職場上會有不同的客人，客人種類也各有所不同，但因為種類的不同好的顧客為他挑選看中就馬上簽約，比較麻煩的客人會因為價錢跟你砍價，不然就是用種種的條件要跟你要求到最好的福利，但福利什麼的我覺得都是其次，最主要的是這趟旅中不要出問題機車不要顧路，這才是我們雙方最好的福利，所以做這行業讓我知道也要告訴大家說多花一點錢沒有什麼大不了，別給自己找事做也不要造成不必要的麻煩，每間公司也有自己經濟上的考量，別因為別間公司的福利好一點就眼紅想要跳槽什麼，這樣人永遠都不會知足。

二、實習公司

2.1 公司簡介

公司創立於民國 107 年，創辦人為陳柏巨小姐，因朋友要頂讓，而接手這間公司，剛接手時什麼也不懂慢慢學習摸索詢問，並慢慢的累積能力，開始的陌生逐漸的變成了解，也因同行的照顧以及分享了解旅遊業的運轉模式。

經營理念；從您對旅遊的需求上，並設置旅遊景點介紹，有多種機車車款可選擇，大小台都有，提供許多慕名而來的旅客能夠更親近地享受台中的夜景、觀光、美食，我們秉持成為服務最好的公司"以客為尊"的理念熱誠經營提供最優惠的價格與最完善的服務，滿足您的需求因為顧客的滿意度才是本店進步的原動力

2.2 營業項目

本公司主要營業項目如下：

1. 機車出租
2. 包車旅遊
3. 安全帽出租

2.3 競爭力分析

就目前觀光產業來看，假日旅遊是一項國人所必備的需求，機車是最主要的交通工具，外出方便也不用因停車位而煩惱，也讓眾多能認可的方便、快速出遊最佳代步工具。

也因為觀光產業盛行，許多租賃公司汽機車出租一手包辦，造成小公司有點難以生存，機車租賃方面也要選擇外來客出入多的地方設點才會有效果，也因店面都在附近造承租價格需要壓低，機車也要夠新才能吸引消費者。

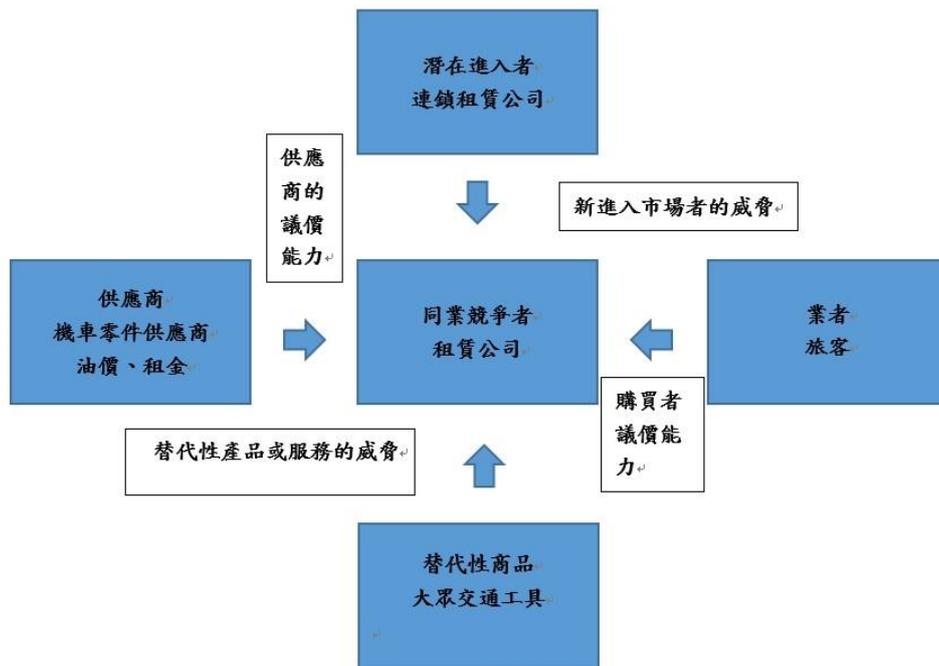


圖 2 公司五力分析

2.4 SWOT 分析

公司的 SWOT 分析如下，與同業競爭要如何在劣勢中拓展本企業的優點，然而在威脅中改變成長並讓企業更穩定成長永續生存。

表 1 順風租賃有限公司 SWOT 分析表

優勢 (Strength) <ol style="list-style-type: none">1. 租賃業具火車站及車站地點優勢2. 租賃業具新車、店面裝潢獨特風格3. 租賃業需具備好的服務品質4. 租賃業完善提供一套旅遊行程來吸引顧客	劣勢 (Weakness) <ol style="list-style-type: none">1. 業者持續增加，但客戶市場有限2. 雖然說必需品，高價格意願降低
機會 (Opportunity) <ol style="list-style-type: none">1. 長期經營，顧客認識店家，有利於增加回頭客以及口碑2. 可以利用活動、看板、網路做為行銷手法3. 擴店能使營業成本增加	威脅 (Threat) <ol style="list-style-type: none">1. 同行壓低價格使商品無法高價售出2. 店面不是自己的會因租金受到影響3. 凡經濟成長率、國民所得水準、物價指數年增率等因素變動，都會使旅遊業市場受到明顯的影響。4. 生意會因天氣而受影響

三、實習內容

3.1 實習部門

我實習的地方是順風租賃有限公司，我們沒有部門之分，我們只有一個團隊，大家互相扶持幫助，並協力完成公司每項工作，職場上也有很多前輩、老闆教導我們如何發放機車以及經驗分享。

我平常也會跟老闆娘，聊天學習一些經驗及教科書學習不到的事情，在附近也會三不五時的去幫助他人引導問路…面對比較好聊天的顧客也會推薦一些美食，讓客人去朝聖。

實習工作的這段時間能學習到很多不同的事情，讓我了解很多不是教科書上搬過來就能運用，有些時候都需要臨場反應，在實習過程中也能學習到不一樣的事情，雖然對機車有點了解，但還是要學會去解決摸索，在工作上才不會常常碰壁，這份工作裡學習到很多環境學不到的眉角，也讓我了解到與人之間的應對進退。

3.2 工作環境與同事



圖 3 工作環境整理



圖 4 機車擺放



圖 5 安全帽消毒



圖 6 機車灌氣

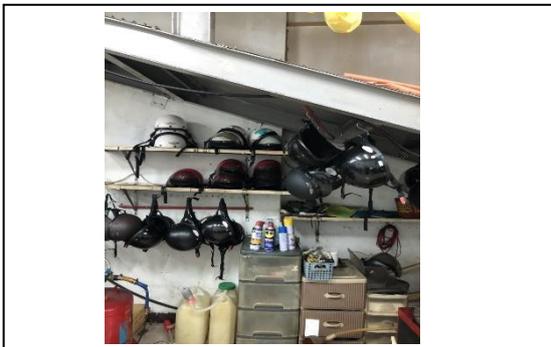


圖 7 安全帽整理

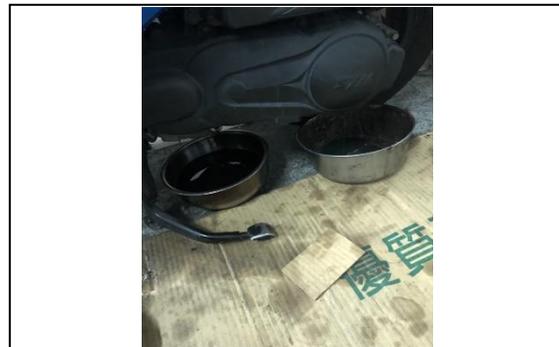


圖 8 機車換機油

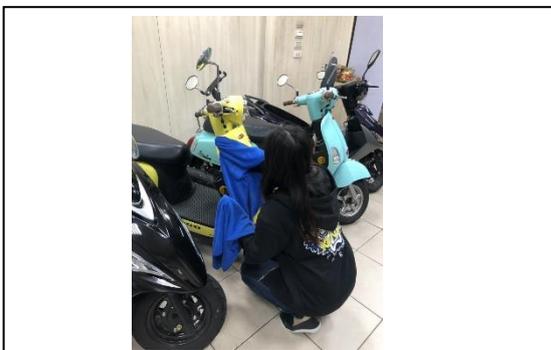


圖 9 機車擦拭

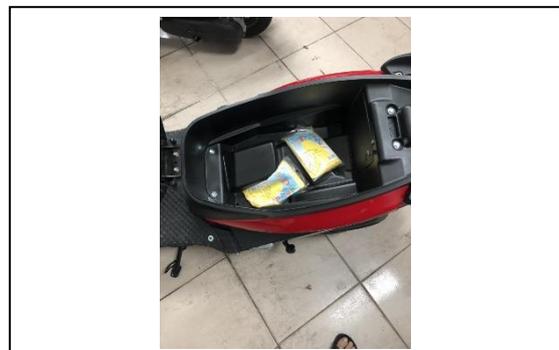


圖 10 置物箱檢查

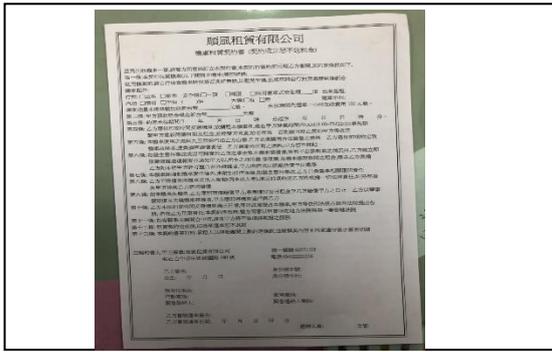


圖 11 契約書



圖 12 日報表

3.3 工作內容

以下是我在實習工作中，會接觸的工作內容：

1. 維持工作環境
2. 機車發放、歸還
3. 機車保養:灌氣換機油
4. 查看雨衣、帽套
5. 查看機車是否有足夠的油
6. 安全帽消毒
7. 機車擦拭整理
8. 每日營業額回報

我們工作時間是從早上 9 點到下午 5 點，假日提早 1 小時上班，下班時老闆娘會請自己人來接班。

3.4 作業流程分析

在外面喊客人，為了讓顧客知道有在做生意也讓他們知道還有其他選擇，客人進門時親切迎接，詢問客人旅遊地點，如果有要爬坡建議使用 CC 數較大的機車來行駛也不容易出問題，價錢談妥之後簽約契約書，挑選客人喜愛的安全帽顏色，並提供帽套及雨衣，講解機車使用方法及加什麼油，機車發放，等待機車歸還時間，歸還時務實的檢查是否有受傷倒車…確認完畢時契約簽明確認歸還，機車如有淋雨需要擦拭避免水的痕跡，安全帽利用酒精擦拭曬太陽，讓顧客使用安心沒煩惱。

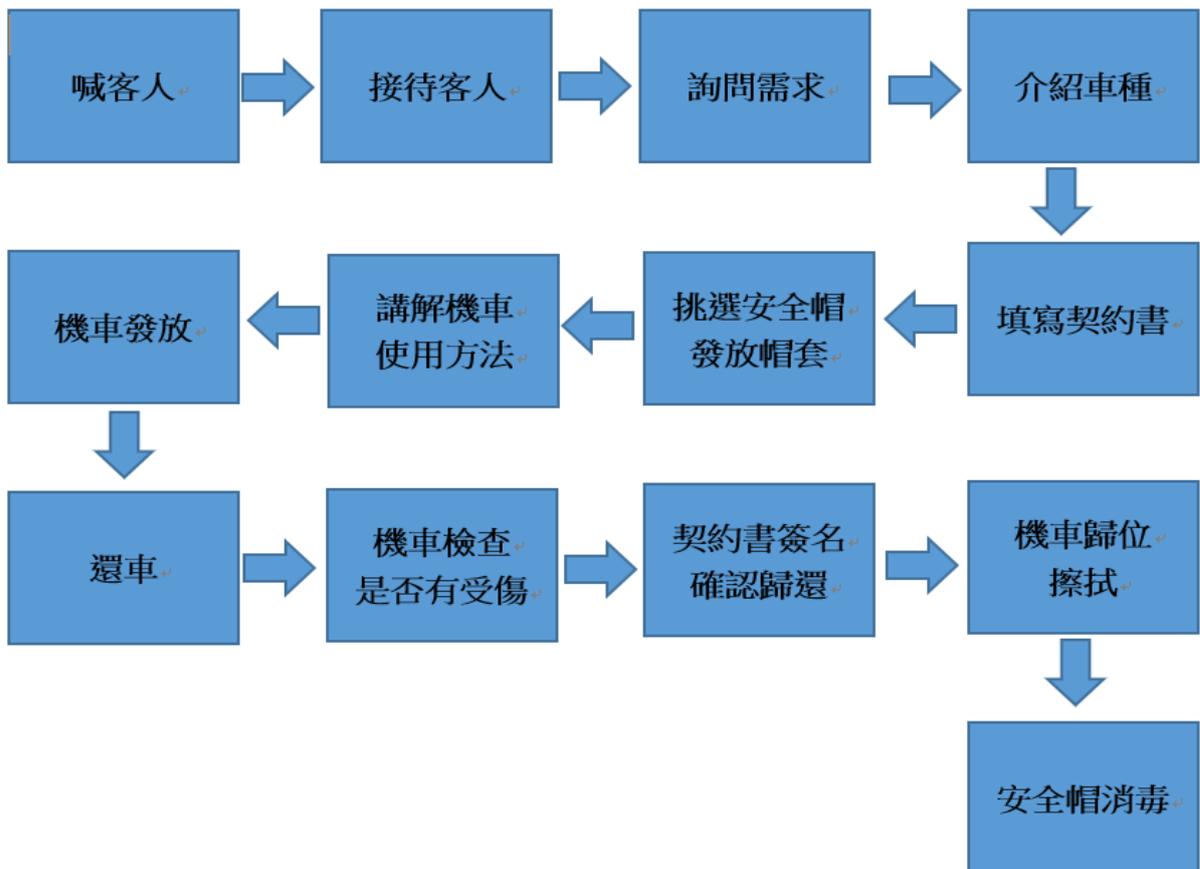


圖 13 作業流程

3.5 問題點分析

薪水較低，業績無法像以往的那麼好，使得無法加薪，因為人群分散，台灣面臨政治惡鬥，經濟衰退，觀光相對的走入下波，很多高學歷大學生一時找不到一份合適工作，還要面臨償還助學貸款壓力。

租賃界大家也都會想找一些做過黑手的師傅來掌控店裡的運作，一方面修車保養車能減少一些成本，但因為師父薪水太高負擔不起，加上師父也不太願意做一些雜物以及清潔的工作，所以只能請剛出社會的年輕人，時間到了年輕人也會想去找其他薪水高的工作來做，相對人事流動率過高。

3.6 改善方案

員工福利提高，前提要先看到工作態度及熱忱，別讓員工覺得老闆過於苛薄，店家本身也要有一定的修車技術，才不用老是靠外人。

必須設置一套台中旅遊行程，雖然網路都搜尋的到，但在當地有所謂隱藏美食不是每個人都知道，必須每年的更新，因為有新開幕的店或受歡迎的美食，每年風潮都會有所變轉化。

3.7 工作日誌

修平科技大學行銷與流通管理系校外實習

工作日誌表 1

班級：行四丙	學號：BZ104334	姓名：吳冠輝	撰寫日期：107/8/19
撰寫期間：107/8/1~107/8/18			
實習機構(含分店名)：順風租賃有限公司			
部門(單位)/職稱：櫃檯、業務接待員			
工作日誌內容			
<p>上班的過程中剛開始都會感覺新鮮好玩，但時間久之後就會開始無聊，但也因此這樣並不代表你對這份工作的不熱忠，而是漸漸習慣，每天上班或許能給自己一些任務來讓自己有目標以及突破，有些人剛入手做工作會試著想要把它學會，但學會之後就開始鬆懈，而我們要確立目標才能讓自己有更多的學習機會。</p> <p>1. 發生什麼事(Do)</p> <p>有一天假日有客人來問說機車價錢怎麼算，但因為是假日所以機車價錢當然會比較高一點，客人就會詢問有沒有新一點的機車能不能租便宜一點。</p> <p>2. 反省(Check)</p> <p>剛開始會想說價錢用高一點公司能賺錢，價錢也能好看一點，但以往因為價錢過高，客人去詢問其他店家而走掉。</p> <p>3. 學習(Action)</p> <p>久而久之會先看客人第一印象或是他從哪一個方向來，因為有些人是來問價錢的相對的可以放便宜一點，但機車的款式相對的要放比較不那麼熱門的款式，也會看下午的時候會盡量把價錢壓低因為晚上的客人會比較少一點。</p> <p>4. 行動計畫(Plan)</p> <p>做生意不僅僅只是做生意也要會去觀察同事或是其他店家的放車模式以及招呼顧客的模式。</p>			

修平科技大學行銷與流通管理系校外實習 工作日誌表 2

班級：行四丙	學號：BZ104334	姓名：吳冠輝	撰寫日期：107/9/19
撰寫期間：107/9/1~107/9/17			
實習機構(含分店名)：順風租賃有限公司			
部門(單位)/職稱：櫃檯、業務接待員			
工作日誌內容			
<p>1. 發生什麼事(Do)</p> <p>這段時間最讓我印象深刻的事，剛進去公司的時候，機車並沒有完全全部機車都更換成新車，也因為這個問題讓老舊的機車在外面出狀況，皮帶斷掉油門線斷掉之類等等……。</p> <p>2. 反省(Check)</p> <p>剛開始做會不太會注意這些細節，但往往細節中會讓顧客的認知對公司的印象不好，去救車的時候會被顧客念，但往往一句對不起能讓人軟也能看到誠意，租車前也要務實的去尋機車的狀況以免再發生不必要的麻煩，雖然皮帶看不到但我們能計算里程數提早更換，有些錢能為公司省，必要時向上呈報申請就好了。</p> <p>3. 學習(Action)</p> <p>有些時候多一份用心，可以讓不必要的事情發生，所謂的魔鬼藏在細節裡。</p> <p>4. 行動計畫(Plan)</p> <p>工作時要務實的做好每一項，以及準確的檢查才不會造成不必要的麻煩。</p>			

修平科技大學行銷與流通管理系校外實習 工作日誌表 3

班級：行四丙	學號：BZ104334	姓名：吳冠輝	撰寫日期：107/10/19
撰寫期間：107/10/1~107/10/18			
實習機構(含分店名)：順風租賃有限公司			
部門(單位)/職稱：櫃檯、業務接待員			
工作日誌內容			
<p>1. 發生什麼事(Do)</p> <p>最近公司剛購入新款機車，同事機車租出去的時候，因為沒有仔細帶著客人檢查，客人歸還時看到一個很深的刮傷，我們跟客人詢問要理賠，但客人堅持說不是他們用，承租的時候就有了，但報警處理麻煩所以我們只好自認倒楣。</p> <p>2. 反省(Check)</p> <p>這件事情雖然不事發生在我身上，但因為藉由這次機會讓我們知道承租時要跟客人仔細尋車以及拍照哪裡有刮傷讓彼此有個證據。</p> <p>3. 學習(Action)</p> <p>顧客的本性剛見面並不準，但要學會保護自己，不要因為省事情偷懶，而少做事情來讓自己惹出不必要的麻煩。</p> <p>4. 行動計畫(Plan)</p> <p>職場上都會有所謂的臨時狀況，工作上都會有所謂的同事，每個人事情忽然來的時候往往無法取得最好的應變，但身為旁觀者能以雙方的立場下去提供意見，找出最好的解決辦法。</p>			

修平科技大學行銷與流通管理系校外實習 工作日誌表 4

班級：行四丙	學號：BZ104334	姓名：吳冠輝	撰寫日期：108/2/19
撰寫期間：108/2/1~108/2/18			
實習機構(含分店名)：順風租賃有限公司			
部門(單位)/職稱：櫃檯、業務接待員			
工作日誌內容			
<p>1. 發生什麼事(Do)</p> <p>品質管理，我想現在不管對於各行各業都是有著一定量的要求，學校也不例外，像是學生的成績，品性便是一種品質要求；那麼職場也有職場的要求。</p> <p>2. 反省(Check)</p> <p>起初，剛接觸的時候，迷迷糊糊地聽著一些工作上常出現的問題，但是覺得下去接觸時，才知道人與人之間說話技巧，價錢拉高也能適當的留住客人，於是讓我更確認實習所選擇的地方。</p> <p>3. 學習(Action)</p> <p>我開始學習放車的時候，也許無法完全抓住客人的心，但日積月累的經驗能慢慢抓出每位客人的個性，在職場老闆娘及同事的熱心指導下，放車相對的更順利，從失敗中去學習一些經驗，利用所學理論知識，努力積累工作經驗，能夠使自己快速的融入到新的工作生活當中。</p> <p>4. 行動計畫(Plan)</p> <p>日積月累，我會再學習不一樣的東西，在今後的工作中，我也要抱著對工作、自己負責的態度，工作時能夠嚴格要求自己，細心完成，遇到問題能夠及時回爆發問處理完成，我相信抱著這樣態度來開展以後的工作，不但為公司發展做出貢獻，更是對自身的磨練和提高。</p>			

修平科技大學行銷與流通管理系校外實習 工作日誌表 5

班級：行四丙	學號：BZ104334	姓名：吳冠輝	撰寫日期：108/03/19
撰寫期間：108/3/1~108/3/18			
實習機構(含分店名)：順風租賃有限公司			
部門(單位)/職稱：櫃檯、業務接待員			
工作日誌內容			
<p>1. 發生什麼事(Do)</p> <p>有時候不斷的喊客人，客人連詢問都不詢問直接略過。 成本估算是職場必備所需要的概念，每次的更換耗品，例如：機油、齒輪油、皮帶、輪胎...等，一開始我都是不熟悉的。</p> <p>2. 反省(Check)</p> <p>有人在說做租車這一行就像是靠運氣，客人不停的喊不見得會進門，但還是要努力的去做，所以我應該要更了解的懂得掌控客人的心，接到客人的成功與否，利潤率是一個重要指標。利潤=收入-成本，由恆等式可知利潤的增長，就要增加收入、減少成本。例如機車沒常常檢查導致租出去時故障，導致時間浪費還有浪費油要出去救車，有些客人也會自己牽去給不認識的店家維修，回來還會跟你說租車錢能不能算便宜一點，因此成本控制及品質管理是工作管理的關鍵工作。</p> <p>3. 學習(Action)</p> <p>雖然我是實習生，但透過日常的工作中，也能學到同事老闆娘所教的掌控客人的心態以及成本估算，對這份工作中學習到很多東西也幫助成長累積經驗。</p> <p>4. 行動計畫(Plan)</p> <p>在追求成本的同時，也不能讓自己的業績掛蛋太難看，每月總營業額，要不斷的提高，在上班過程中要想辦法留住客人，以好的服務來提高回頭客的機率。</p>			

修平科技大學行銷與流通管理系校外實習 工作日誌表 6

班級：行四丙	學號：BZ104334	姓名：吳冠輝	撰寫日期：108/04/19
撰寫期間：108/4/1~108/4/18			
實習機構(含分店名)：順風租賃有限公司			
部門(單位)/職稱：櫃檯、業務接待員			
工作日誌內容			
<p>1. 發生什麼事(Do)</p> <p>剛上班時老闆娘有說過租車別租給台中人以及工人，因為有些人會長租，但租剛開始很守信每個禮拜來付租車錢，但後面會不還車或欠租車錢，有些人是直接不還車丟路邊。</p> <p>2. 反省(Check)</p> <p>事情發生時很懊惱，為甚麼不看清楚，或是鐵齒每句話都有每句話的用意，別因為貪小便宜想多賺而惹出一堆麻煩。</p> <p>3. 學習(Action)</p> <p>填寫契約時要細心的檢查，別因為懶而犯下錯誤，有些時候並不是因為以貌取人，而是因為不要讓自己惹出不必要的麻煩，雖然不是每個人都會這樣，但我們只能做好保護自己的打算。</p> <p>4. 行動計畫(Plan)</p> <p>未來有新人能適當的做提醒以及分享經驗，避免犯下不必要的麻煩，麻煩是因為要上法院出庭。</p>			

四、結論與建議

4.1 結論

在實習的地方學習到很多不同的東西，而且也是以前都沒去做過的事情，或許看過但從未想去接觸過，例如去車行換機油以及齒輪油之類，希望能藉此學習到一些平常完全不會接觸的東西，雖然自己會換機油但要我換我還是會去車行換，因為機油有分好壞，給專業的推薦好的機油，還是會比較安心一點。

在實習前預期可以很容易的上手一些事情完全不用經驗，但進去公司之後發現很多東西都是需要很努力學習，以及經驗累積也不是一下子就能掌握全部，畢竟我不是個口才很好的人，有良好的溝通技巧能讓顧客比較容意掏錢買單，第一次接觸這些東西多少有一些不了解，所以我必須更努力的去學習，在遇到問題時也會勇於提出來，同事及老闆娘們也會適時給我幫助跟解答。

因為以前都只有在家工作，所以不用太刻意去看他人臉色，出了職場之後才知道，朋友可以多交要交的有值得，每個人都有每個人的好所以不用刻意去批評他人，就算要離職的員工也是，哪天需要請代班的也都能找離職的員工幫忙。

做過這份實習工作，發現很多外面的工作，沒有誰輕鬆誰累，因為每個各行各業累的東西不一樣，有些需要體力有些需要精神，所以別用自己的觀點去看清事情，做過才能夠下定論，但外面很多工作卻像是玩偶一樣被控制，沒有自己動腦做決定的空間，死死的做無法得到進步的空間。

這份工作裡學習到很多環境學不到的眉角，不但能訓練口才也能學習技術以及常識交朋友，也會常常跟客人聊天做朋友分享哪裡好玩，對我來說是一種交際的感覺及訓練自己的膽量，也讓我了解到與人之間的應對進退。

實習的時候也讓自己的休假用排班很麻煩，沒辦法固定自己的休假，也無法時常休假日，有時候也會影響自己旅遊時間變的比較不自在，對我來說因該就是實習中最不喜歡的時候了，因為我周遭朋友都休假日居多，但休平日有平日的好，假日旅遊不容易塞車。

希望在未來的規劃中記住這些實習的日子，把所學的融入到自己的職場上，因為很多事情需要我們新人去解決學習，有多少人為了自己的未來做打拼。

希望台灣經濟能穩定一點，別一天到晚政治在內鬥吵架起鬨，因為現在的觀光客越來越

少，讓各行各業的發展都陷入低潮。

4.2 建議

返校時間都在禮拜五，但是禮拜五又是眾多產業得所謂小周末，所以通常會比較忙一點所以請假會有所困難，排班也會出現一些問題。

若學弟妹自己媒合廠商，要好好慎選自己想做的工作，自己想學的東西，畢竟這是一個學期的實習，也很有可能是以後工作的出路，個人觀點會選擇年輕多去接觸不同的行業找出自己的一片天，別老把自己局限在那邊，這樣永遠都無法看到自己的成長。

建議可以增加更多大公司的實習機會，因為大公司大家大多選擇去消費，利用這點也能對自己有更多為大眾服務的機會，好處是能學習一個字忍，遇到不合理的事情都要先默默的忍下來，也算是一種磨練。

上學過程中有些學生會因為曠課導致自己在學業上被扣考，建議老師給的方向是正面的別用開導，例如是說浪費學費之類，與其浪費時間盡早進入社會面對現實多琢磨自己，了解自己的缺失在哪更加的有意義。

最後感謝老師在實習前後，給了我們那麼多實習的資源與自行媒合廠商機會，教導了我們很多相關的專業科目，都能運用到我實務上面，讓我在實習上，可以將在學校所學的運用到日常及工作上。