

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

全聯實業股份有限公司
台中忠義店



指導老師：林玉華 老師

學 號：BZ104052

姓 名：楊慧瑋

中 華 民 國 1 0 8 年 5 月

摘要

由於自己曾經在全聯福利中心打工過，所以我選擇了這個實習單位，一年來在這實習過程中，我擔任員工負責過生鮮作業和當班值班等工作，從中體驗到服務業能屈能伸不屈不饒的服務精神，由於個人秉持學習負責任的態度不論未來是否繼續在全聯實業股份有限公司工作，我將秉持著實習中所學習到的繼續深耕在我的未來工作中。

致 謝

能夠在喜歡的單位實習，要感謝的人首先是我的班導師沈武賢老師，很感謝老師在大學期間很照顧我們，從一年級就告訴我們要注意自己的學分數，這樣四年級才能專注在實習過程中，並且在三年級下學期時關心每個同學的學分進度，在實習期間也很照顧我們，每次回校都聽著我們訴說著實習的酸甜苦辣，當我們真的受不了快放棄的時候她也會鼓勵我們繼續撐下去，實習快結束時也會提供我們很多好的工作機會，真的很謝謝老師為我們付出這麼多，再來很謝謝行流系的所有老師的幫忙，大學的四年有每位老師的幫忙讓我求學時期很順利，謝謝我的爸爸媽媽讓我在學校無後顧之憂的上學，謝謝修平科技大學。

目 錄

摘要	I
致謝	II
目錄	
一、前言	
1.1 實習動機	1
1.2 實習目的	1
1.3 實習公司甄選過程	1
二、實習公司	
2.1 公司簡介	2
2.2 營業項目	2
2.3 競爭力分析	2
2.4 SWOT 分析	3
三、實習內容	
3.1 實習部門	4
3.2 工作環境與同事	5-6
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	7
3.7 工作日誌	8-13
四、結論與建議	
4.1 結論	14
4.2 建議	15

一、前言

1.1 實習動機

對於未來職場的認知，因為我原先就在全聯打工，大概做了快兩年，對於這裡的環境我還挺習慣的，算是已經明白在於職場上的互動以及該完成的事情都有一定的了解，對未來的事情目前還沒有太多的想法，就先做好目前該完成的本分，會參與這次的實習計畫，是因為想要提早體驗踏入社會的感覺，現在才發現工作跟打工是不一樣的，會有很多的壓力還有要承擔的責任，面對這次的實習會加油的。

1.2 實習目的

就由這次的實習計畫，我進入了全聯裡面的生鮮部門，在這當中學到了很多，之前在家裡都不會削水果，現在的我連花東大西瓜都會切了還有鳳梨也會削皮了，在這當中有學到了訂貨、收貨、陳列主題專區，這幾樣事情都是我在打工這段時間沒有學習到的，能比其他同年齡的朋友們早一年踏入職場，學習到的這些都是很珍貴的經驗，以後真正踏入社會後，就不會輸給別人了，很感謝學校這次的實習計畫，以及全聯福利中心能讓我在裡面學到了很多。

1.3 實習公司甄選過程

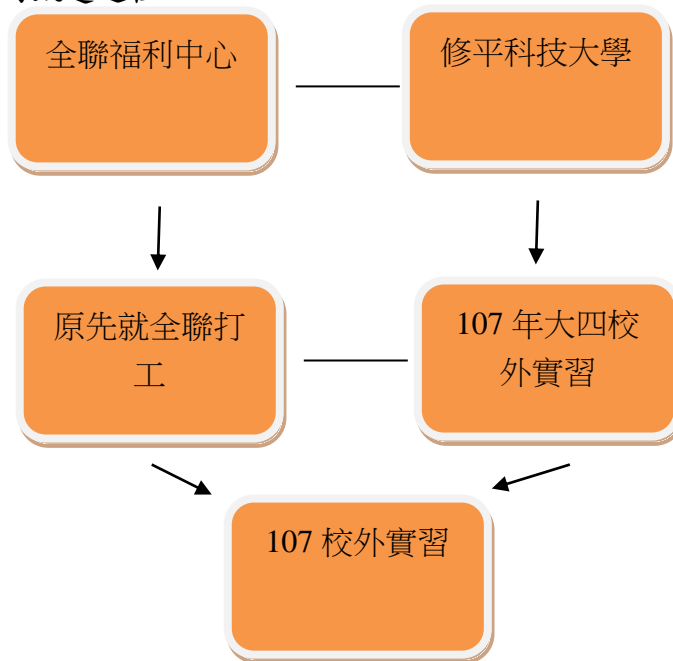


圖 1-1 實習公司甄選過程

因為原本就在全聯打工了，也對於這份工作不會過於陌生，工作模式大致上都挺了解，所以在學校有自行推薦就馬上選擇了全聯福利中心，也是因為店經理願意給我這次的機會讓我學習，才有讓我想繼續往上爬的想法，剛開始以為實習後會像之前打工那樣，打收銀台、補貨，結果就進了全聯的生鮮部門，跟之前所接觸到的都不一樣了，全新的開始，雖然一開始一直做不好，遇到了很多次的挫折，也還好現在都撐住了，覺得自己還有很多的事要去學習，希望可以透過這次的實習可以在全聯這間公司學習到很多，可能以後沒有繼續在這裡就業也會把在這裡所學習到的，也會發揮在別的工作上，能夠好好的運用。

二、實習公司

2.1 公司簡介

創辦人林敏雄 1988 年成立，創辦理念不外乎為「價格最放心」及「品質最安心」。其中「價格最放心」，是以最有競爭力的價格提供給消費者，並致力降低各項商品成本，提高效率，而「品質最安心」，是對於各種商品，秉持最安全、安心的品質提供給消費者，不論都會市區、偏遠鄉鎮，皆提供消費者便利及舒適的購物空間，統整以上兩者其所圍繞的重點均在「讓利」，也就是站在消費者的立場，為消費者把關。員工人數約 13000 人

2.2 營業項目

全聯的經營使命與目標為能夠做為社區居民的生活供應中心，成為全國最重要的日用品、食品、及家庭必需品之社會福利通路，全聯銷售的商品主要為日常用品，一般飲品、日常用品、男性用品、女性保養品、嬰兒用品、清潔用品等，還有各種商品依消費者的喜好，提供不同的廠牌，讓消費者有更多的選擇，也因為看準民生必需品，使的回購率高，讓那些精打細算的媽媽們可以直接在全聯大量採購，也可以減輕全聯存貨的負擔。

2.3 競爭力分析

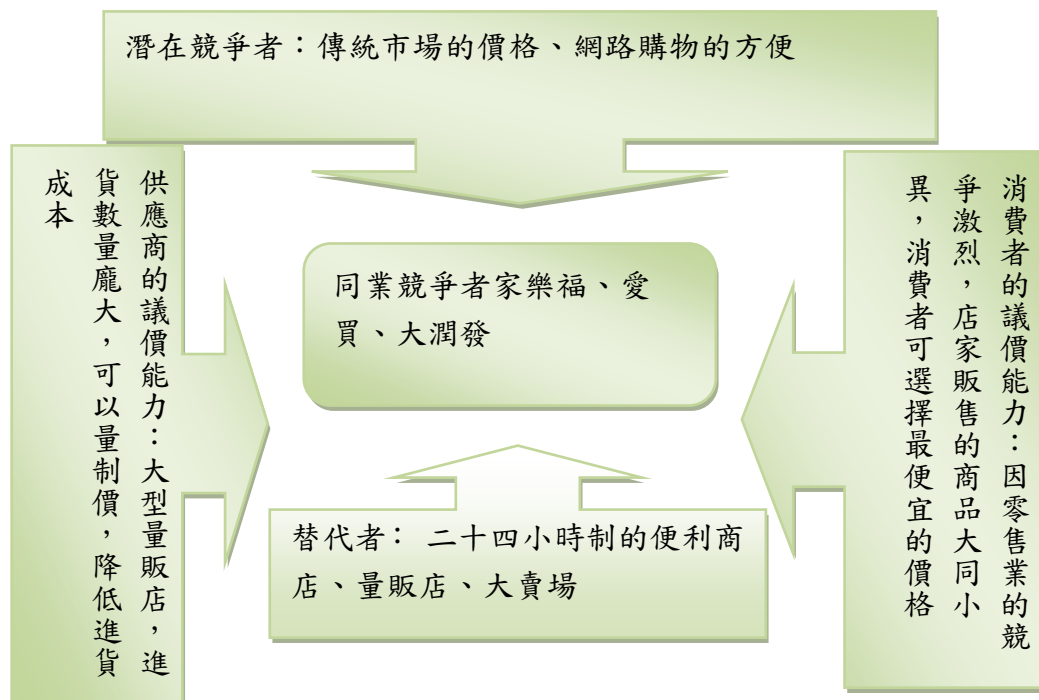


圖 2-1 全聯五力分析圖

2.4 SWOT 分析

表 2-1 SWOT 分析表

S：優勢(Strengths)	W：劣勢(Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> a. 價格相較於其他量販店來的便宜 b. 廣告印象深植人心 c. 不因價格便宜而品質低劣 d. 曾榮獲經濟部頒「台灣百大品牌」 	<ul style="list-style-type: none"> a. 硬體設備較其他量販店來的差 b. 可選擇商品種類較同類型企業少 c. 無自有品牌 d. 較無停車空間
O：機會(Opportunities)	T：威脅(Threats)
<ul style="list-style-type: none"> a. 物價上漲時，全聯的低價策略吸引到購物力下降的民眾 b. 藉由網路得知近期促銷活動 c. 與金融業者合作，購物時不必攜帶現金，即可完成購物手續 d. 藉由公益活動增加知名度 	<ul style="list-style-type: none"> a. 家樂福、大潤發等大批發賣場附有汽車停車場 a. 同性質競爭者眾多 b. 相較於同性質競爭者，全聯缺乏大型家電等商品

三、實習內容

3.1 實習部門

我目前所屬的部門是生鮮部門，我其實一開始的工作是收銀加上補貨，是因為實習的緣故被調進生鮮部門，從什麼都不會要有人帶著，還需要一直看筆記，到現在可以一個人單獨完成，我現在所屬的崗位是生鮮精肉以及蔬果兩者，在生鮮最重要的是效期，在蔬果最重要的是品質，兩者都要作到最好。

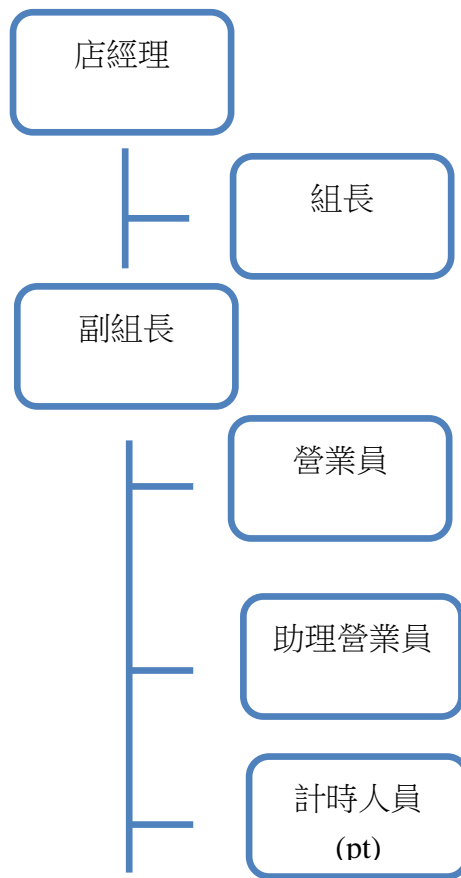


圖 3-1 公司組織圖

3.2 工作環境與同事



圖 3-2 上架商品



圖 3-3 上架商品

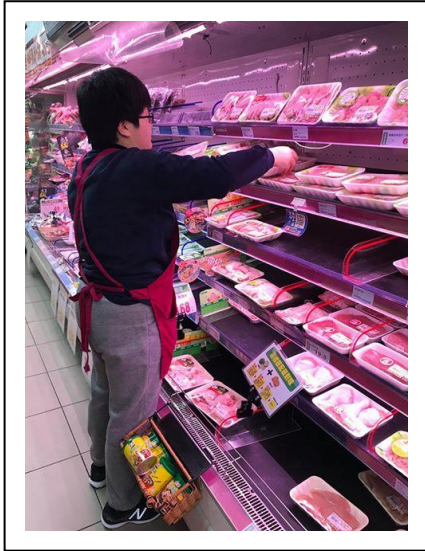


圖 3-4 上架商品

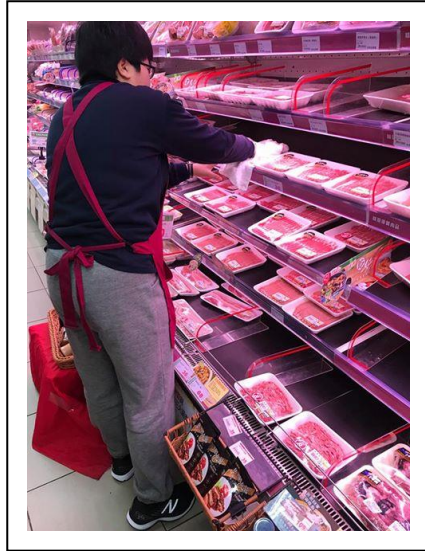


圖 3-5 貨架清潔



圖 3-6 商品上架

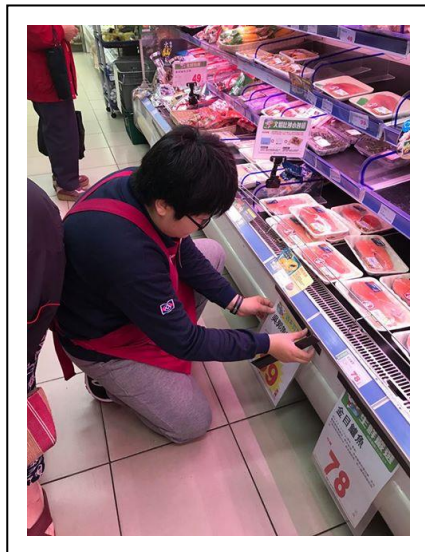


圖 3-7 放置特價 pop

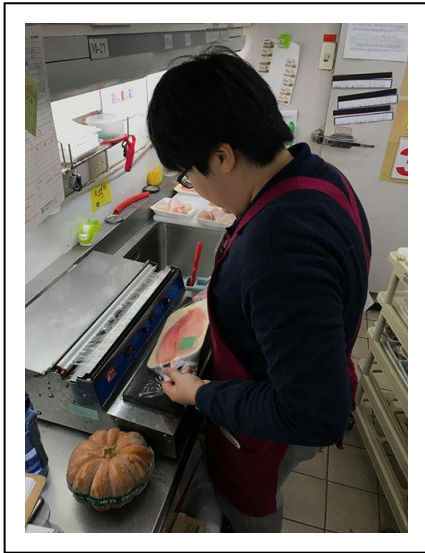


圖 3-8 包裝商品



圖 3-9 收貨

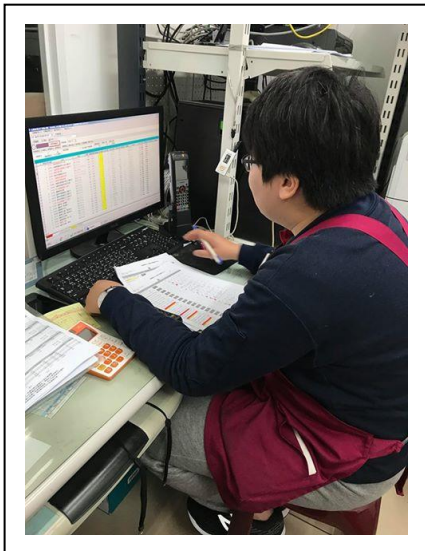


圖 3-10 訂貨作業(發注)



圖 3-11 清潔作業

3.3 工作內容

生鮮人員的班別固定時間是早上七點到下午四點，在中間休息一小時，早上一來的流程是把我們今天的出貨單列印出來，傳送好我們的盤點機，我們到賣場後回隨手帶條抹布，如果貨架有污漬，會馬上擦拭乾淨，之後就是上架，到了中午就是訂貨作業，好了就會休息一小時，下午做早上收下來的不良品做處份，之後就叫賣試吃，打掃生鮮室，下班。固定週三六日舉辦試吃活動。

我們都輪班是月休八天，一例一休。

3.4 作業流程分析

生鮮：七點上班→作朝一(貼折扣上麵包蛋糕) →KEY 雙色藍(冷藏肉品、魚肉、調理) →包魚(吳郭魚、金目鱸魚)跟豆腐(水豆腐、錦豆腐) →出冷凍商品(冷凍轉冷藏) →發注作業(訂貨) →冷凍入庫→下午貼折扣→清潔生鮮室→下班

蔬果：七點上班→作朝一(檢查水果平台) →KEY 貨上架→收下壞品檢品→發注作業(訂貨) →整理壞品→包裝水果→補缺品→清潔生鮮室→下班

3.5 問題點分析

現在公司有提出一個新的收銀機台的操作，是配合政府的減少鈔票跟硬幣的製作以及印製的方案，只要有全聯的會員在購物完結帳出示我們的全聯福利卡，就可以幫客人把原本要找的零錢，存進我們的福利卡裡面，方便下次消費的時候使用，減少放很多的零錢放在身上。

因為公司積極的推廣這個活動，所以對於每間門市有使用零錢加值的筆數都會一目瞭然，因為我們店每次都是倒數的一直被盯說筆數太少了，所以經理一直叫我們一定要問，可是我們這邊的顧客基本上是媽媽或這是老一輩比較多，像是老人比較不懂這種的方案，跟他們解釋有時候還會被碎念一下，所以早上真的很少有找零加值到。

3.6 改善方案

雖然我們這邊的基本顧客是媽媽跟老一輩的居多，所以有遇到比較年輕一輩的我都一定會問有需要找零加值嗎，基本上有十個人會有六個人會說好，我們也只有遇到這種機會的時候比較有機率加值到，說真的基本上大家會比較喜歡把錢放在身上花，雖然這個方案是出自環保的好意，但是我覺得公司也不要強制的覺得一定要每間店都要達到多少的筆數，也是需要看到那附近的客群是怎樣的，說真的作為經理真的很辛苦，我們也只能每一筆都要問，達到公司理想的結果。

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：行流四甲	學號：BZ104052	姓名：楊慧婷	撰寫日期：107/10/9
撰寫期間：107/10/09~107/10/11			
實習機構(含分店名)：全聯實業股份有限公司忠義分公司			
部門(單位)/職稱：生鮮/實習生			
工作日誌內容			
<p>1. 發生什麼事(Do)</p> <p>在實習這段時間我被配到的部門是在生鮮部門裡，每天要上班的時間是早上七點到下午四點，對於以前都很晚睡的我，剛開始還蠻不習慣的，漸漸的每天這樣早起，我到晚上十一點就會想睡了，我們每天早上要列印出我們的出貨單，然後算清楚後上架，有一次因為我電腦上的到貨數量 KEY 錯，把應該要有來的貨 KEY 少了，導致我們要上「內連修正」，內連就是要用總公司的權限把帳務改成正確的，如果要上內聯單的話，全公司正值人員的獎金會直接沒有，對於店經理的影響是最大的。</p> <p>2.反省(Check)</p> <p>當下知道是因為我的緣故要上內聯單，只是覺得自己怎麼會發生這種錯誤，也覺得內疚，很對不起其他的員工還有店經理，大家鑽的都是辛苦錢，卻因為自己的失誤而造成了這樣的結果，發生的當下真的挺難過內疚的，但是其他人還是選擇了原諒我，也很開心，能在實習期間遇到這麼好的夥伴們，但是還是很對不起大家。</p> <p>3.學習(Action)</p> <p>這件事情讓我學習到，不管做什麼事都要細心仔細，對於簡單的事情也不能馬虎，還有各種小細節也不能馬虎，也不能把在家的慵懶帶到公司，可能因為自己的一個不小心造就很大的錯誤，只能以後更加注意，不要再犯下一樣的錯誤。</p> <p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>經過這次的事情讓我學習到自己沒有注意到的小細節，以及連帶責任，下屬所犯的錯誤，是會直接影響到上屬的，還有全體員工的損失，我以後會更加細心，不會再犯一樣的錯誤，也謝謝我這次犯錯，原諒我的大家。</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：行流四甲	學號：BZ104052	姓名：楊慧瑋	撰寫日期：107/11/10
撰寫期間：107/11/10~107/11/15			
實習機構(含分店名)：全聯實業股份有限公司忠義分公司			
部門(單位)/職稱：生鮮/實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>蔬菜的價格可能會因為天氣的變化，或者是進價的不同，導致會今天價格掉了下來明天變貴的情形，事情是這樣的我們每天早上的流程，會去看電腦上今天的菜價是多少，來去變更我們架上的價格卡，剛好那天有個青花菜的價格卡沒有去換到正確的，導致客人看到的價格是便宜的，買到的時候是貴得，引起客人的不滿。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>發生這件事情後，我的當班主管有立即詢問我事情發生的經過，主管聽完後，也是有小念我一下，說以後要好好注意蔬菜的價格，公司對於價格是很重視的，這樣也會引起客人的不滿，在更嚴重可能會造成我們會失去一個客人，我以後每天早上對蔬菜的價格要更加確實，一個一個的對清楚，不要再有這樣的事情發生。</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>我學習到了一個價錢的問題，一個不注意不小心，會導致我們失去這個客人，所以每天要注意的事情，要做到確實做到最好，不要再犯一樣的錯誤，也感謝主管對於我的教導以及原諒，以後會更加注意蔬菜價格得上下變動，不會再造成價差上面的問題。</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>經過這次的經驗讓我學到，讓我明白一個小小的問題也會影響到很大的事，有一句話很常說的最基本的事情要做到好，這樣難的事情在學的時候才不會太困難，所以以後每天早上的流程，對蔬菜的價格這事，要更加注意更加仔細，不要再犯一樣的錯誤。</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：行流四甲	學號：BZ104052	姓名：楊慧瑋	撰寫日期：108/01/03
撰寫期間：108/01/03~108/01/05			
實習機構(含分店名)：全聯福利中心忠義店			
部門(單位)/職稱：生鮮/實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>這是我第一次上班睡過頭，而且那天剛好是我要負責開門的，所以大家要等我到才可以開門打卡工作，我們上班的時間是早上的七點，那天起床的時候，看到了手機沒想到已經七點了，我馬上就回復給主管，跟他說對不起我睡過頭了，我馬上到，主管馬上跟我說別急注意安全小心騎車。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>沒想到竟然會不小心睡過頭，前一天晚上好像也沒有很晚睡覺，不知道為什麼會睡過頭，或許是太累了，但事情已經發生了只能盡全力去彌補，因為已經延後了上班的正常時間，所以要動作快一點，去彌補延後的時間，盡量不要去加到班，之後那天我們都動作都很快，所以之後就沒有加到班了，我以後不會太遲到了。</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>因為有這次遲到的經驗，讓我學到了體諒，對於可以原諒我不小心遲到的事的主管，他當下的處理方式不是直接破口大罵，而是跟我說要小心騎車注意安全，這事讓我學到去體諒別人並原諒別人，也讓我學到既然事情已經發生了，那就不要一直停在原地，停在原地只會浪費時間，還不如就直接動手做，然後去彌補，至少不會比一開始做錯的時候更嚴重，當然下次上班不會再遲到了。</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>藉由這次的經驗讓我知道，以後做於管理者對於事情的輕重之分，是時嚴厲是時體諒，而不是用罵的去管理，如果都用罵的一點身在下屬的立場去想，或許你的管理會奏效可是在你底下工作真的會很累，每個工作都會有少許的壓力，要怎麼去紓解這個壓力，就要看個人的舒壓方式，但也不要憋太久。</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：行流四甲	學號：BZ104052	姓名：楊慧瑋	撰寫日期：108/03/01
撰寫期間：108/03/01~108/03./25			
實習機構(含分店名)：全聯實業股份有限公司忠義分公司			
部門(單位)/職稱：當班主管/實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>在經歷了上學期的生鮮學習，現在我被調出了乾貨學習當班主管，剛開始還滿緊張害怕的，因為很多事情雖然知道怎麼處理，可是如果真的要自己處理的時候還挺害怕的，在賣場最常遇到的問題無疑就是價差的問題了，因為我們現在有一個活動是只要購買金額買300元會贈送摸彩卷一張，剛好在那張海報下面有寫著桂格燕麥片1250g「99元」，正常來說是不可能這種價錢的，但是我們的活動海報上面卻印上了這個價格。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>剛開始小姐拿著他手機拍下的活動訊息問我這個在哪裡，我一看到1250g「99元」，就覺得是錯誤的，我當下也跟小姐說不好意思我們這個活動海報印製錯誤，但是小姐回我說我看到的就是1250g「99元」，小姐給我的感覺就是你們貼的訊息就是這樣，反正就是1250g 99元，因為確實是我們的錯誤就只能把這樣商品以99元賣出，由公司自行犧牲了。</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>會發生這樣的事情確實是我們的疏忽，沒有去注意到活動海報上面，商品價格的誤差，以後就只能更加去注意活動海報上面所寫的，活動訊息是否正確，這樣就不會造成一樣的問題發生，也不會有所損失。</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>在發生這件事情的當下，我馬上就把錯誤的海報撤除下來，還有巡視整個賣場看有沒有再把錯誤的海報張貼在別的地方，以防再造成價差的問題，順便告知經理有這件事情的發生，以及我怎麼處理的方式。</p>			

修平科技大學行銷與流通管理系校外實習 工作日誌表 5

班級：行流四甲	學號：BZ104052	姓名：楊慧瑋	撰寫日期：108/04/01
撰寫期間：108/04/01~108/04/06			
實習機構(含分店名)：全聯實業股份有限公司忠義分公司			
部門(單位)/職稱：當班主管/實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>因為在我選擇的實習機構會有很多與客人相處的時刻，有幾次的實習過程中我碰過一件事情最令我印象深刻的事情，因為我現在負責的是當班，所以就要幫忙處理客怨或者是收銀人員無法處理的問題，做這種賣場類會遇到的客人更是多樣化，有一次有位客人發現，活動優惠的價格寫 32 元，但是我們的收銀檯過刷是 35 元，雖然他對金額有疑問但是態度卻表現出一臉不屑，並且來到收銀台大聲嚷嚷。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>這算是我們同仁作業上的疏失，雖然後來價錢依舊算給客人一個 32 元的價錢，但客人的態度還是很不好，我們也是人會犯錯，這方面雖然我們人員要檢討價卡的錯誤導致客人有所誤解，但態度真的影響很多事情的發展。</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>身為第一線的服務人員有很多辛苦的地方，畢竟公司的模式員工不可能只是負責單一件事情，很多事情都要去完成，很多的小事情都可能回有疏忽的地方，我們不能要求客人的態度，客人的態度可以取決我們怎麼解決這件事，要是服務人員因為客人的態度不好而給客人相對的不好的態度那將會造成更多後果。</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>藉由這次事件，讓我明白雖然是小事情也必須維持好，不讓客人有機會對價錢有疑問，就不會有以下的事情發生，在這份工作中，我了解到態度的重要性，不管是在當服務人員的態度還是當顧客在別人服務的過程中，態度真的很重要。</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：行流四甲	學號：BZ104052	姓名：楊慧亭	撰寫日期：108/04/15
撰寫期間：108/04/15~108/04/19			
實習機構(含分店名)：全聯實業股份有限公司忠義分公司			
部門(單位)/職稱：當班主管/實習生			
工作日誌內容			
<p>1.發生什麼事(Do)</p> <p>我們每個禮拜三跟六日都會有週三家庭日以及週六買菜日，有加入我們會員或者是line的好友可享有的優惠特定的商品變成買一送一，每次只要遇到這幾天經理都跟大家說要努力面銷，每人至少要銷掉幾組，因為如果賣的業績輸給別間店就完蛋了，所以我們都很認真的面銷。</p>			
<p>2.反省(Check)</p> <p>週三家庭日只有一天的時間，不像週六買菜日有兩天，所以只要遇到週三的活動，我們每一個人都會在幫客人結帳的時候，順便說一句先生/小姐這個某某商品買一送一喔，有時候客人會說不用或說用不到，可是當客人說好啊或者是好便宜，買下來時候的成就感還挺不錯的</p>			
<p>3.學習(Action)</p> <p>如果我因為害羞沒有開口去跟客人推銷這個優惠的商品，會害到店裡失去了這個業績，如果一個沒說兩個沒說，一天下來不知道都失去了多少的業績，當你開口說之後，就發現沒有比一開始還要可怕了，現在的我對於面銷跟叫賣的不會害怕了，所以有時候都會被抓去一起叫賣東西，只要客人有被我打動買了，真的挺開心的</p>			
<p>4.行動計畫(Plan)</p> <p>經過這次的經驗我學習到，當每個人要做出自己很難做到的事情，其實不會比自己想像的還要可怕，當你跨出了一步你會發現沒有這麼可怕，如果我們以後有新進的同仁，因會害羞而不敢開口，我會跟他說每有那麼可怕你做得到的，也許他也會像我一樣感覺到成就感。</p>			

四、結論與建議

4.1 結論

我所選擇的實習場所是全聯福利中心，我在還沒實習前就在這裡工作了，所以在實習的這段時間，比較其他人不會有不適應的問題，對於全聯我覺得他是一間野心很大的公司，也是個每個人都有去過的地方，我們很像便利商店又像量販店，現在全聯一直在瘋狂的展店，緊鑼密鼓的開店，不管是在台中還有其他地方都是，全台幾乎是每個地方都會有一間全聯福利中心，開店真的是公司上上下下很多員工都是忙碌的狀態，連小小員工都可能是派遣的人員之一，那時我開始覺得這間公司不是我想得如此簡單了，在真正踏入著個職場，明白了如何管理如何創造業績，這些都是我在實習前沒學到的，從上班遇到有問題的客人並且安撫他到與上司呈報事項，每件事都有一門學問，所謂「說的人無心，聽的人有心」講得再多再好聽都有可能被誤解為別的意思，為了防止別人誤解說話的人就必須講話更加小心，所以安撫客人的角色，是因為只要服務的不夠好這位客人就有可能有能力把你搞得無法繼續工作，隨著前幾年的「服務至上以客為尊」的觀念灌輸後，讓許多客人有任何不愉快時，總是有一句必需的台詞「我是客人欸！你們服務業的是這樣服務客人的嗎！」，在我度過這幾個月實習過程來說，我最討厭的真的是這句話，由於現在的網路發達，任何人都隨手一支手機，任何的不適當的「顧客行為」都會馬上公諸於世，所以現在的客人也不敢亂說什麼了，但是還是有很多認為顧客至上的客人，對於這些舉動我至今還是覺得怎麼這世界上會有這種人，還是會有看不下去的人去制止，但是基於我還是個店員的關係，我還是無法真正地拒絕這些事情，在這邊實習快要告一段落了，未來是否會繼續在這裡工作我真的很難抉擇，雖然不會討厭這裡，但是也是要趕快做出決定了，大學畢業真的就是該為自己的人生負責了。

4.2 建議

其實我對於實習單位沒有什麼想建議的，畢竟一間這麼大的公司，即使我有任何建議也許也只是我位於這個地位的小小想法而已，最上層的主管或許看的不一樣也是想的不一樣，但在實習單位中讓我感觸很深的是，我希望能夠多為底層的員工著想，員工就是公司的資產，也希望能一直擁有願意並且真心喜歡公司的員工，如果有機會讓我再次選擇學習單位，或許我也更早一步為自己的實習課程找尋適合的單位，而我由衷的希望學弟妹好好評估自己所想要的工作是什麼，想學習的是什麼，必須從大三就開始尋找，不要為了學分而應付實習，不要為了輕鬆而選擇自己認為可能會輕鬆賺的工作，工作這件事真的是一分耕耘一分收穫，選擇想學習的單位才是最重要的，這段實習的過程才有意義。

參考文獻

1.全聯福利中心官網 <http://www.pxmart.com.tw/px/index.px>

2.全聯維基百科

<https://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%85%A8%E8%81%AF%E7%A6%8F%E5%88%A9%E4%B8%AD%E5%BF%83>

3.google

https://www.google.com/search?q=%E5%85%A8%E8%81%AF&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjwo9OOrNvhAhWIXosBHQikB8AQ_AUIECgD&biw=1920&bih=937