

# 1 頭版

## HEADLINES

發行單位 / 臺灣語文與傳播學系  
總編輯 / 劉昱沛  
執行副編輯 / 李宜蓁  
網路行銷 / 蕭湘蓉

編輯群 / 劉品彤 王湘妤  
吳詠旭 李衍靈  
指導老師 / 孫榮光 吉台生  
傳真 / 037-381347



## 聯大學生餐飲到校園生活機能的變革

【記者／顏君儒報導】雖然天色已暗，但八甲校門口左側街道卻仍燈火通明、人來人往，令原本在下午六點後就宛若死城的八甲由於文創市集的入駐變得熱鬧非凡；在二坪籃球場運動後，買宵夜的同學也有了除全家以外的選擇——能夠到景觀餐廳購買剛炸好又酥脆可口的鹹酥雞。而這一切都要歸功於總務處改善校園生活機能的計畫，試圖從優質的伙食抓住學生的胃，讓學生願意主動留在校園。

### 計畫緣起與動機

許多人都知道總務處位於八甲圖書館左側，但卻鮮少有人去了解它實際的業務範圍。基本上凡是校園中公共使用的，都屬於總務處負責，例如校園環境維護、空間規劃、財務招標及設備更替等項目，業務涵蓋整個校園。

近幾個月來，學生餐飲有了極大的改變，譬如二坪校區的景觀餐廳進駐新攤商、八甲校區每週二的文創市集，以及胖卡車入駐等都是因為總務處改善校園生活機能計畫的行使。



該計畫原本打算打散學生通識課的上課地點以增進學生間的互動，但由於經費與地理環境限制而無法達成，因此總務處退而求其次，從校園生活機能著手，希望藉由改善學生餐飲，讓攤商到定點擺攤，以此吸引學生流動並促進交流，並且也希望多樣化的飲食能令學生對校園感到有趣，不再覺得學校的伙食只有單調的快餐，而是能有不一樣的選擇。

### 攤商引入策略

由於學校的原有攤商因循守舊，不願再精益求精，使得聯大學生常在社群平台上抱怨學校餐飲問題，因此總務處選擇進駐新攤商，期望能透過刺激整體環境讓攤商們改變。

而為了讓學生除了吃得飽，還要吃得好，下一步總務處還打算透過降低租金或收取部分商品的方式拉攏其他廠商入駐，並在法令許可後，後續也考量將商品多樣化，引入其他攤商。總務處期望這些策略能夠活化各系的主要空間，讓學校環境不再空虛，令學生喜歡上校園。

「以前我剛在推動這些資產活化的時候，去餐廳吃東西，吃完之後拉攏老闆，那時候我很可憐，還被當作是詐騙集團，就比較困難」聯合大學總務長杜明河無奈地笑著說，「但是慢慢地，自從文創市集上新聞之後，反而有許多攤商自己主動來找我合作。」

另外，他還表示學校租金只收停車位與清潔費而已，許多攤商在知道成本這麼低廉，環境又這麼好後就願意來測試，比如小籠湯包和凍心冰淇淋就是如此。而這恰好也符合該計畫美食多樣化的需求，同時還令總務處有能力進行快閃活動，讓學生能對攤商感到新鮮豐富且不再乏味。

### 計畫其他發展與新視角

總務處預計要在聯大路右側的金龍雕像底下用貨櫃打造一間便利商店，企圖藉貨櫃衝撞法律問題，將商區無中生有，期望讓大眾對八甲校區的印象不再只是如過往的用墓場改建，而是宛若老迪化街一般熱鬧興盛。



巡視文創市集的總務長 拍攝／顏君儒

並且考量到吃素族群在學校餐飲上的不便，總務處目前也正在研發類似「NUUFOODPANDA」的平台，讓每個人都能通過平台向學校合作的廠商訂餐，但該平台的合作廠商目前僅鎖定素食業者，並且送餐部分將不收取任何運送費用，希望藉由這樣如同定點取餐的方式可以給吃素族群帶來方便。

此外，總務處也計畫邀請咖啡廳進駐景觀餐廳旁的閒置空間，讓學生在吃飽之餘也能吃巧，至景觀餐廳用餐完畢後可以到咖啡廳坐著聊天，使校園角落活絡起來。而與攤商交流的過程也令總務長杜明河發覺全新的概念——「管理不是把它引進來就算了，應該還是要管」。引進攤商就必須得知道其問題點出在哪，不能單單把自己看作是高高在上的業主，就不把攤商的問題當一回事。

倘若業主做的越好，自然會賺的越多，攤商就會願意留下來，比如文創市集在首次開幕時沒有桌椅，因此很多學生都來大概五到十分鐘就離開了，事實上普通夜市通常都會擺出桌椅，但由於這會提高攤商的成本，因此攤商才並未擺放，所以總務處決定不計較幫廠商做，而是從更高角度——服務學生來提供桌椅，並在考量學生安全後，購置閃光警示燈擺放。果不其然，往後幾次營業時有許多學生開始願意坐下聊天，不僅延長待在文創市集的時間，也提高了消費金額，而在環境變得更加安全與舒適，再加上媒體宣傳，漸漸地也有居民或遊客前來一飽口福，讓文創市集越發興盛。

### 計畫面臨的難題與考驗

為了改變舊有攤商的消極心態，總務處藉由引入攤商來刺激他們，然而已坐落多年的舊有攤商對此只感到自己的顧客量被新攤商稀釋，而去怪罪學校不保障他們。對此總務長杜明河認為市場需要腦力激盪，太多的保護政策只會導致市場降低品質與故步自封，攤商應當要反思自己的缺點並做出改變，而非一味怪罪新攤商，舊有攤商自身需要先改變思維，求新、求好且求變，這樣才能夠吸引學生的目光。

也有許多攤商告訴總務長，聯大的情況較為特殊，不是研究型大學，只能在上課日營業，寒暑假不能營業，並且因為未有排課，週一早上與週五下午也沒有學生，所以攤商才會因此不做生意，對於攤商的這番論點，總務長杜明河認為這是一種對於「校園」這個市場的污名化，他轉變自身對於商業模式的看法，從中找到「做九休三」的新觀點，認為相較全年無休地賺取十二個月的低營業額，攤商在校園做九個月賺取高營業額，再休息三個月，其實反而還比較幸福。

### 未來展望與目標

總務長杜明河希望能通過通識課程或有趣的活動來活絡各系學生，讓學生能夠認識更多人，彼此相互交流，並活化市場。而他也有立下比較困難的目標，像是在好漢坡設立一條較為快速的捷徑，讓機車能夠直接騎上來或讓學生乘坐電梯直達校區內，雖然這個想法聽起來窒礙難行且宛若天方夜譚，但他堅信一步步慢慢來，能夠讓大學變成開放卻只要適度管理的環境。



在景觀餐廳採訪總務長 拍攝／曾玉心

