


社會創新組織揭露格式

社會創新組織於會計年度終了，董事會（理事會）應填寫社會創新組織揭露格式，並提請董監事會（理監事會）核備並於股東會（會員大會）提請承認。

一、組織基本資料

組織名稱	樂活整合行銷管理顧問有限公司			
營業登記日期	2015-06-26			
組織種類	公司 獨資 合夥 有限合夥 部落公法人 社團法人 財團法人 合作社 儲蓄互助社 農會 漁會 農田水利會 大專院校 其他			
負責人	鍾碧蓮			
聯絡電話	02-22445278	電子信箱 Email	richard.yueh@lohashare.com	
聯絡手機	0918115272	統一編號	54851219	
資本額	5,000,000			
組織登記/聯絡地址	新北市中和區圓通路 305 巷 32 號 5F-2			

二、聯合國永續發展目標、社會使命與營運模式

(一)貴單位符合之聯合國永續發展目標(至多 3 項，請勾選)

- | | | |
|----------|-----------|-----------|
| (1)終結貧窮 | (7)永續能源 | (13)氣候對策 |
| (2)終結飢餓 | (8)良好工作 | (14)海洋生態 |
| (3)健全生活 | (9)工業創新 | (15)陸域生態 |
| (4)優質教育 | (10)促進平等 | (16)和平正義 |
| (5)性別平權 | (11)永續城鄉 | (17)夥伴關係 |
| (6)潔淨水源 | (12)產消責任 | |

(二)社會使命

樂活整合行銷管理顧問有限公司 (LOHAShare eCommerce Marketing Solutions) 是一家勇於思考、樂於分享、強力付諸行動推動電子商務應用的公司，從互聯網、新零售到自媒體時代，看到好的企業此起彼落，甚是可惜，俾公司發願要引領中小企業、公司行號善用電子商務、聯盟行銷、Line 官方帳號及最夯的自媒體做資訊及數位行銷之整合應用，提供業者內部更為精緻細膩、全網營銷的電子商務市場競爭策略，帶給業主創新而有利的 O2O(線上至線下)、B2C2B 的轉型及電子商務整合行銷解決方案，藉由不同業主間之不同專業能力的異業結合，構成更龐大的能力拼圖，在人們從第二人生轉型至第三人生的過程有一個導師(mentor)可以帶領，往共同的終極宗旨「創業故事 101 計畫」邁進。

(三)營運模式

樂活整合行銷管理顧問有限公司的核心成員 岳汝誠 (Richard Yueh) 已經從事網際網路相關領域多年，並以 LOHAShare 樂活分享為名創立公司，是希望解決人們從第二人生轉型至第三人生的過程的資訊落差及轉型困難，期望俾公司就是一個創業導師(mentor)可以帶領遭遇 O2O(線上到線下)、B2C2B 轉型及整合問題或困難之業主，共同推動「創業故事 101 計畫」及合組成為未來的合作夥伴，由於不同的能力拼圖，可以拓展至更大的領域，從點、線、面一步一腳印的推動，先給予，再收穫，先幫助他人，再共享利益及分享，並期望有共同營利之利潤、時間、人力、... 未來可以共同捐助給需要幫助的人。

三、營運現況、年度成果與社會影響力呈現

(一)現況與年度成果

公司共同創辦人岳汝誠與鍾碧蓮，以岳汝誠對外，職稱「資深執行顧問」，為公司市場開發核心人物。公司的發展如下：

2015 公司正式成立 RWD 網站建置顧問團隊，成員 6 人。

2015 承接耆老林健康產業(耆老林老人別邸、臺灣耆老林終身學習協會、耆老林學院、居家護理所)網站建置、系統規畫、組織再造等專案顧問服務及培訓。

2016 自行研發電子商務系統建置及設計流程及台北成立專案設計小組。成立數位行銷宣傳小組提供數位媒體行銷解決方案、Facebook 粉絲專頁設立及經營及培訓實作。

2017 與烘焙、零售、診所、健康蔬食等業者簽約完成 O2O 及線上交易電子商務系統整合顧問服務專案。並增設 SSL 安全通信協定整合服務，以提升客戶安全等級、增設 Line 貼圖設計、Line OA 平台設立、文案設計服務、委外經營等服務、增設室內 360 度攝影、商品 360 度旋轉、20 種特效等服務。

2018 與寢飾零售、3C 零售、文創零售、設計業簽約完成轉型顧問服務專案(蘿庭寢飾、視錄霸、牆頭馬上、蔡佩旻室內設計)。

2019 拓展至休閒旅遊、交通運輸、精品零售業(林夕陽攝影工作室、風形輕旅包車、關禮什事)。

2020 持續擴充服務項目(Google Adward、Facebook 像素、增加多國語言、多國匯率解決方案、全天候 7 x 24 小時客戶服務、電商聯盟行銷活動設計服務、禮物卡活動設計)。

2021 成為 DFP 領袖學院合作股東，增加 Tiktok 自媒體帳號運營、直播、IP 電商等課程。並拓展至花卉產業(嵐雅花卉、品慧花藝坊)。

2022 拓展至蔬果、女性私密用品(Relove)、星旺柑仔店、富寓傢俱行並與桃園青年創業中心合作，開設「如何開啟微型創業/微型創業背後帶來的巨大商機」課程。

2023 開發 Line 電子名片設計，並拓展至男性清潔保養用品、餐飲、客製服裝等產業(MANQ、咖咖角、主人呢裁百貨、鮮纤餐廳)

(二)社會影響力呈現

公司以推動 O2O 線上線下轉型、B2C2B 及整合行銷需求者為服務對象，協助業者在 Covid-19 疫情之下脫離目前實體店面之困境，並找到可以協助及帶領業主的導師(mentor)，服務項目包括：

(1) 主要項目：電子商務 RWD 網站建置、商品上架、金物流串接、商品促銷優惠設計、聯盟行銷推動、儲值票券整合、數位行銷宣傳、社群媒體 (FB, Line, Blog, IG) 整合應用之基礎建設。

(2). 次要項目：程式設計 (含 App)、平面設計(含 Logo 設計)、平面/商業攝影、影片製作(含空拍及 360。攝影)、Line 官方帳號建置設計、型錄製作、店面設計 (含施工)、社群媒體 (FB, Line, Blog, IG) 整合應用之經營與文案設計。

(3). O2O 線上/線下整合 DIY 輔導實績：

芳草巷：<https://www.zefung.com.tw/>

業者以烘焙商品零售為主，夫婦倆大多以 FB 及 Line 貼文做宣傳，以網站為商品展示區，客戶 99%在一公里範圍內，大多到店取貨，從轉型電商後，網路訂單增加，也相對帶動實體店面的來客數量，夫婦倆節慶時，甚至忙到無法接單，這也是 O2O 整合帶動實體業績成長的最佳實例之一。

商品：烘焙品 | 線上帶動線下業績長紅 | O2O 整合

林夕陽攝影團：<https://www.twsunset.com/>

一位 60 歲的業者國小畢業，透過樂活整合行銷 DIY 手把手的教導如何架設網站及經營，一躍成為網站達人，更帶動自身實體業績的成長，以攝影專長及旅遊領隊身分帶團至中國、日本、台灣三地旅遊，產生了 10 多萬張最寫實的照片，網站上線當月破萬人，年流量達 990GB，會員數不斷攀升，點擊率一年約 300 萬次，業者下一步就是旅遊行程的商務電子化，以承接龐大的資料及行程變化，業者 O2O 整合升級的日子指

日可待。

商品：行程及照片 | 流量驚人超過 990GB | 020 整合

樂善國小：<https://www.club.leses.tyc.edu.tw/clubs.html>

桃園樂善國小經樂活整合行銷整合輔導，將社團學習活動數位化轉型至網路，輔以家長們口碑做宣傳，自從以 2021 整合線上社團活動報名系統，將校園學生資料庫與報名系統整合，創造出優質整合改善方案，打入校園市場的第一個成功案例。

商品：自費項目 | 5 分鐘 200 個學生家長完成報名 | 020 整合

四、財務資訊

財務資訊包含以下項目：

營利事業：盈餘預計投入社會使命 1%；接受政府補助占全年總營收 0%。

五、其他相關文件或證明

相關文件或證明，如經主管機關認可或依第三方標準之認證，社會創新組織亦得於揭露格式範本中揭露。