創新經營與創業策略

主題：就是要捏爆你

旅遊系10611210姚翰霖
旅遊系10611139邵庭凱
產設系10629015賴致中
產設系10629033洪大雅

目錄

（一）創業構想/目的/背景

（二）介紹行銷6P

1.產品（Product）
2.價格（Price）
3.通路（Place）
4.促銷（Promotion）
5.對象（People）
6.定位（Position）

（一）創業構想



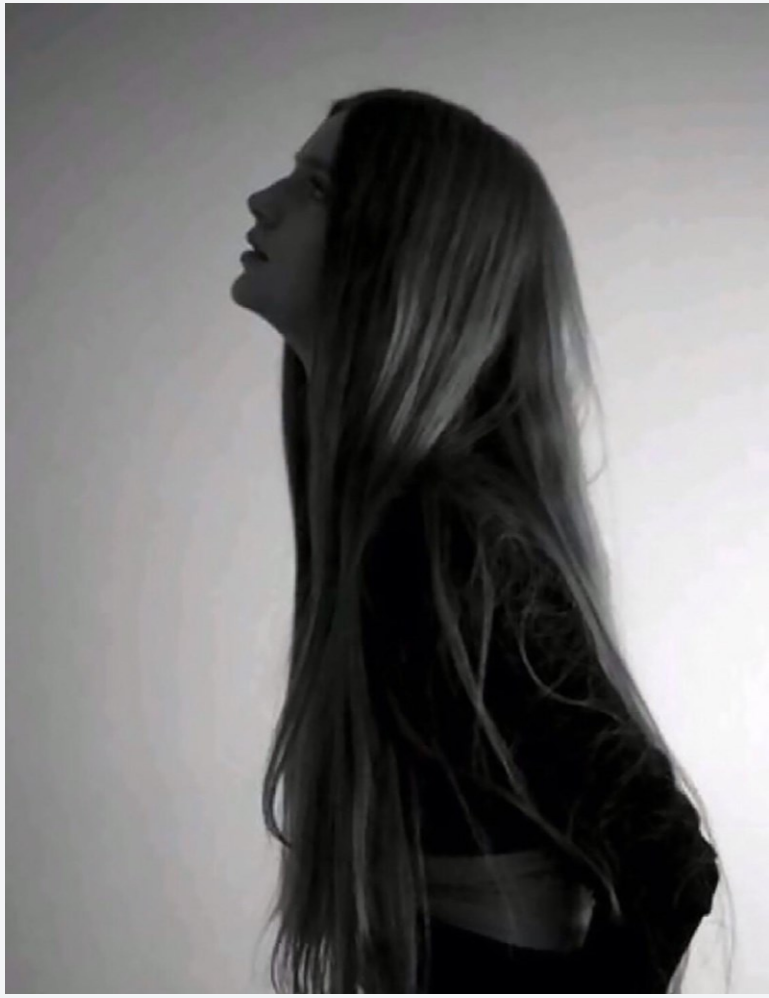
寵物作為我們人類的伴侶動物是我們人類獲得幸福和健康生活的來源，飼養寵物可以提供精神支柱，通過與寵物犬的交流，有利於飼養者的心理健康，減輕生活中產生的各種壓力，從而提高工作的效率。

所以我們把紓壓小物和寵物做結合，因應壓力，符合現代人的需求。

（一）創業背景

現代人的壓力越來越大，各行各業的人員面臨激烈的競爭，因此，工作壓力隨之升高，有來自上級要求的壓力，有來自同儕間比較的壓力，有的來自金錢方面的壓力，更有來自家人與自我期許的壓力，接二連三的壓力種種而來。

如果我們長期處於高壓力的環境，可能產生生理，心理上的影響，如：學習能力降低，記憶力變差，高度焦慮，各種文明病...等症狀。



（一）創業目的

壓力是不可免疫的，我們就針對現代人的壓力，尋求因應的策略，符合現代人的需求，當受到壓力時，能用最佳方式調適，保持愉快心情，面對新挑戰。



（二）1. 產品（Product）

紓壓小物一系列的動物肉球

產品名稱：軟軟（Squishy）

附贈物：動物模樣螢幕擦吊飾

特色：紓壓、平價、攜帶方便

材質：
PU發泡劑、噴漆或壓克力塗料
緹花布



（二）2.價格（ Price ）

以軟軟和吊飾一組為單位（新台幣）：

定價：100

批發價：60

成本：30





（二） 3. 通路（Place）

網路市場：

FB社團, LINE群組, 蝦皮…等網路賣場







實體市場：

店面販售、集點收集、扭蛋收集
文創市集、夜市攤位

（二） 4.促銷（Promotion）



網路平台：

1. 開幕1周以批發價販售

2. 與網紅合作宣傳 例：合作影片宣傳、留言抽獎…等

實體店面：

1.特殊節日買一送一
例：10月4日世界動物日

2 .發售限量版的產品

（二） 5.對象（People）



- 壓力者皆可使用(主要又分為三個部分)
- 1 13歲到22歲的在學階段
- 2 23歲到30歲的社會新鮮人上班族
- 3 31歲到65歲的中老年上班族（較少）

（7歲以上　避免不小心誤食）

（二） 6. 定位（Position）

形象

療癒
友愛動物

核心顧客

學生
職場新鮮人



企業文化

誠信　品質
用心　創新

產品價值

紓壓
可愛
撫慰心靈

謝 謝 觀 賞