

化身格列佛

組長：10533026陳佩琪

組員：10328025陳泓佑

10428039劉子豪

10533034白怡倩

10533036游譯臻

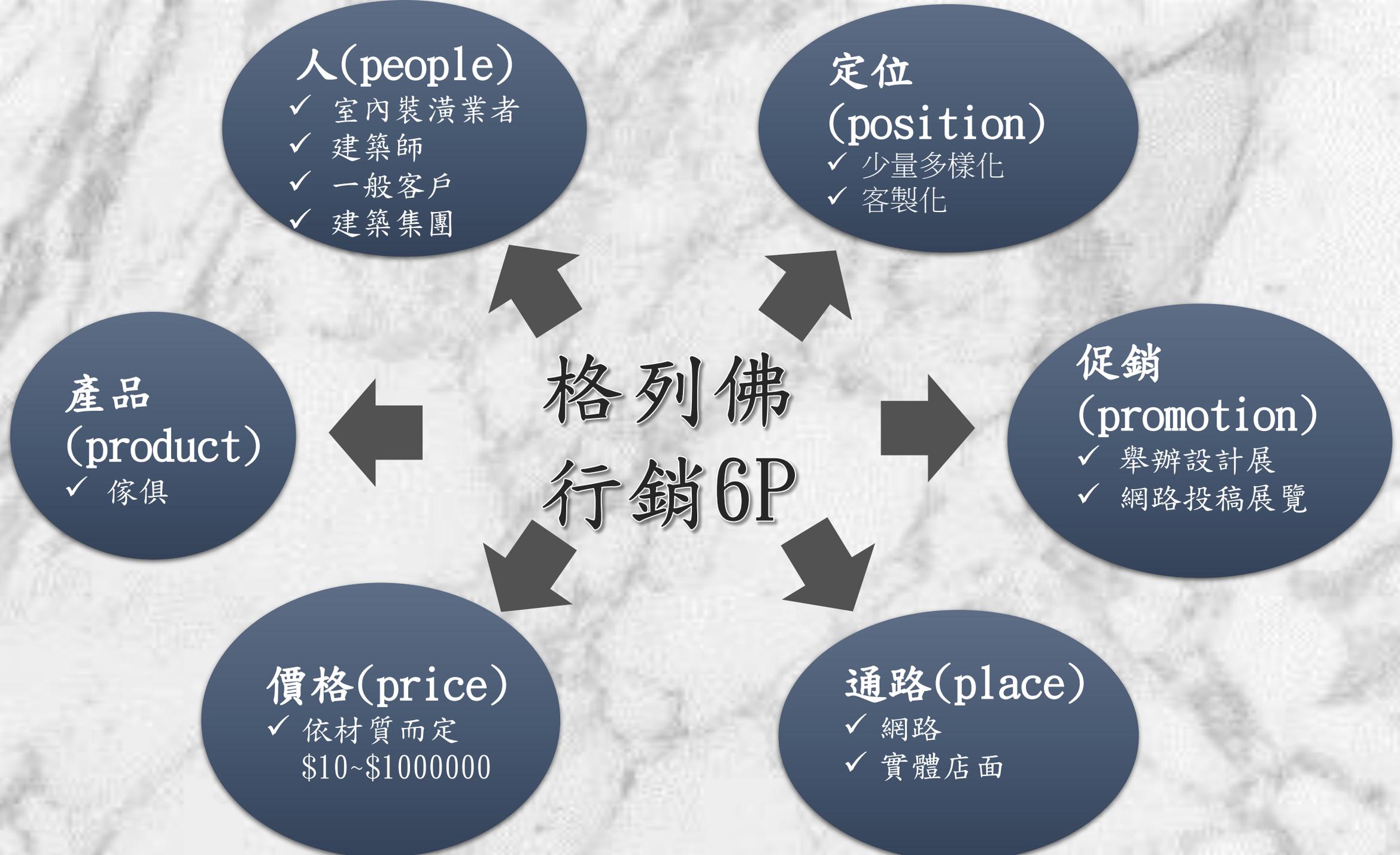
壹、前言

一、創業構想背景

現今傢俱店產品面積佔地大，創業成本較高，我們希望用模型的方式做傢俱呈現我們的商品，降低創業成本，以此優勢去闖現今的市場。

目前傢俱店通常擺設成型的大型家具，並沒有辦法讓有特殊需求的顧客獲得滿足，因此我們創業的目的就是在於讓顧客看完等比縮小的3D打樣商品後再做最後得確認與修改，一方面由於是模型打樣可以節省存貨成本，另一方面我們也可以針對顧客需求做出客製化傢俱，這樣我們就可以節省下來的成本去發開差異化的客群，創造無限商機。

貳、行銷6P介紹



參、主要經營與市場策略分析

一、SWOT分析

1. 節省展場空間
2. 存貨成本
3. 專攻高檔客群追求利益極大化
4. 創新創意設計

S

1. 不能真正看到等比樣式
2. 展場人員必須要學會3D模型等專業能力
3. 生產時間及製作成本較高

W

1. 能開發具有較大差異性顧客群
2. 行銷方面也較其他家具店更有噱頭

O

1. 同行傢俱業林立
2. 無法像其他廠商一樣標準化
3. 顧客無法習慣此類型購買方式

T

二、STP分析

市場區隔

採取吸脂定價法



目標市場

鎖定勇於創新及追
求個性化商品之有
效客群



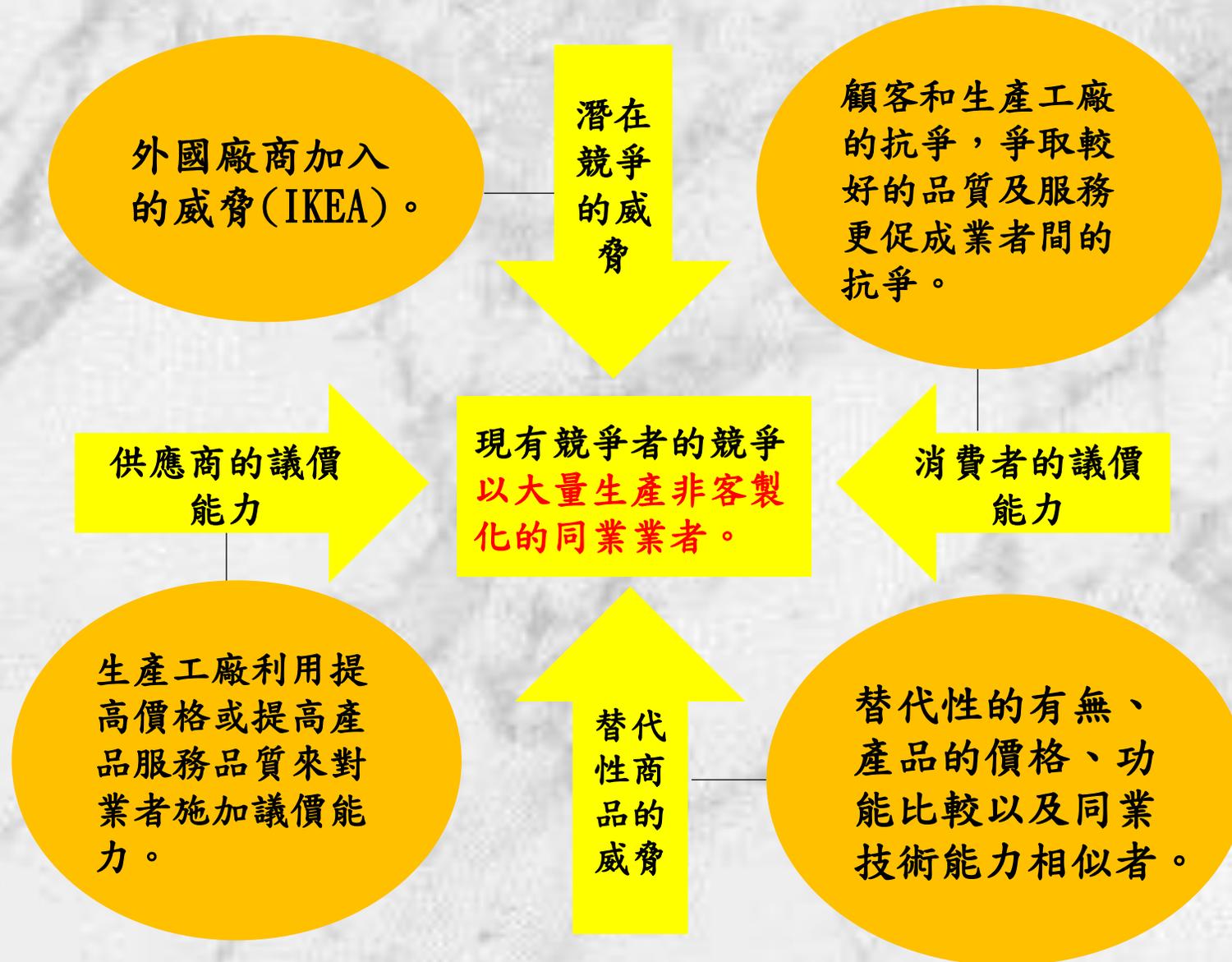
市場定位

創新的高端品牌

三、利基市場分析

1. 喜愛獨特風格及勇於創新的客群
2. 具有識別性
3. 顧客忠誠度高
4. 鎖定高端消費族群

四、Michael Porter 五力分析



肆、市場分析

一、產品之市場所在

- 1. 設計展：**
舉辦設計展。
- 2. 網路平台：**
創一個專屬於我們的網頁。
- 3. 實際店面：**
買(租)一間小型工作室。

二、如何擴大客源

- 開發潛在顧客的管道：
 - a. 利用粉絲團或廣告投放聚眾、曝光、吸引。
 - b. 媒體曝光(平面、電視、數位)
 - c. 部落客業配文
- 新顧客的存留：
 - a. 商品力
 - b. 服務
 - c. 消費體驗

二、如何擴大客源

- 老顧客的回購率：
 - a. 促銷活動
 - b. 顧客關係管理(會員系統、簡訊)

- 現有顧客的轉介紹：
 - a. 口碑行銷
 - b. 粉絲團文章轉分享

三、競銷優勢

✓ 客製化：

我們是以客製化為目標，所以不管顧客提出什麼需求我們都盡量滿足顧客。也因為這樣，我們就更了解顧客的思維，產品就更具有識別性。

✓ 占地面積：

相較於其他家具行，他們所需的店面空間比較大而我們擺設出的樣本是模型，所以不需要太大的地，所以店面成本減少許多。

✓ 銷售：

我們將採取吸脂定價法劃出市場差異性，優勢在於鎖
定市場中較為高端、品味獨特且勇於創新之族群，將
過去家具業被動式的行銷轉為主動式行銷，打破陳規拉
近顧客與製造商的距離，提升顧客滿意度與品牌口碑。

✓ 服務：

服務客戶方面將採取一對一或一對多的行銷方式，將
提供我們的設計團隊最專業之產品。品質第一，給予客
戶豐富且多元的服務。以知名產品提高產出，提高產
銷，提高產出。

四、市場發展潛力

➤市場發展現況：

- a. 房價穩定帶動家具行業發展
- b. 人們開始追求裝潢的品味與內涵

這些年來，廣大消費者在家具空間佈局、功能性、家具風格等各方面提出更為個性化的要求，客製化家具逐漸走進市場並為越來越多的消費者所喜歡。

隨著我國家具行業的走勢日漸增高。國內家具行業也從傳統產業走向現代產業、從低端複製向自主創新中取得一定成績。

伍、本創業計畫可能遭遇之挑戰與問題

挑戰1. 由於使用的為吸脂定價法，本身為高單價商品，如果遇到對價格敏感度高的客戶，有可能成為一項客源開發的挑戰。

解決> 依照顧客資金能力給予適合的產品

挑戰2. 因為我們是做客製化商品，如果客人想要的設計款式是我們工廠無法達到的技術，那就有可能成為一項問題。

解決> 如有比較特別喜好而我們能力有限，可以委託更專業領域的工廠來製作

挑戰3. 由於我們的產品為客製化商品，無法像傳統一般家具業者能夠立即交貨，在交貨時間上面，可能因為客製化的問題導致無法現場立即交貨。

解決> 先與顧客做好溝通

陸、執行本期末報告本組收穫與心得

心得- 10328025陳泓佑



這門課真的很硬，要拍影片又要繳交一大堆心得報告，就像現在我就在寫。說實話我一開始真的很後悔選這門課，我一直認為團體合作是一件很麻煩的事，但自從拍行銷6P影片後，才知道合作的重要，有別於獨自做報告的過程與樂趣。課堂中老師也一直鼓勵我們，不會因為前幾週沒來上課而失去教導我們的熱忱。感覺只要之後肯用心做好課堂的報告，不管先前的學習態度如何，都能被原諒。所以我跟學弟第一次來上課的時候告訴自己，接下來的6P短片要好好做，老師一定能對我們改觀，過程中我們學到了不少科系以外的新知識，也了解合作的重要，內容遠遠比自己單獨做告報還來的豐富。非常感謝老師這麼用心的栽培我們，現在想想，如果當初沒選到這門課，我還會覺得後悔。

心得- 10428039劉子豪

原本帶著要過畢業門檻的心態選了這堂課，結果每次上課都學到了新的東西，剛開始雖然是被逼著聽課，因為座位在最前面，開始偷完手機，到最後不完手機聽著趙老師的演講，在想創業影片時，還真的覺得這個是可行的，突然很想休學去創業了，其實我原本就有導演的興趣，之前去研修過，成品出來後，被老師誇獎，心裡實在很踏實，搞不好以後真的能創業看看，謝謝老師讓我知道未來是有無限可能的。



心得- 10533026陳佩琪



從一開始選的主題不太適合被打槍，到後來與建景系學長合作重新換個主題，加入建築模型的構想再出發，雖然沒有很了解建景的運作模式，但就如同老師說的要跟不同人合作才會創造不一樣的火花。影片拍攝過程其實挺順利的，大家的看法都蠻一致沒有遇到太大的阻礙，原本聽到要拍影片心裡是慌張的因為與自己不熟的人合作擔心的點自然就很多，但看到拍出來的成果挺不錯老師給予肯定那更有自信了，還因此結交了新朋友，也對建築方面多些認識，上了一學期的課受益良多，也感謝所有人的一起努力。

心得- 10533034白怡倩

經過這次的分組報告與拍影片，原本我們主題是不太好發揮，內容也被老師糾正許多，還好認識了不同系的學長-建景系，也因為認識他們，讓我們的影片有了初步的想法，在製作影片的過程中，不但了解了他們系的基本運作，也提供了很多點子，讓我們的拍攝進度非常順利，交出去的成品也一次通過。經過這次的報告，也了解了現今市場發展與趨勢，更明白什麼樣的產品放到什麼樣的市場會比較吃香。



心得- 10533036游譯臻



學期初的時候會選修這堂課，只是因為有同學相約一起才會修這堂課，後來上過課之後覺得老師上課內容很不錯覺得蠻高興當初有選修這堂課。老師常常邀請一些講師來分享創業的經驗跟過程我們學到很多有關創業的事情。而期中與期末的分組報告更讓我們學到了團隊合作的重要性透過與組員們的分工合作大家一起同心協力完成報告及影片，都是寶貴的經驗學習與累積，謝謝老師讓我們有這樣的機會，也謝謝我的組員們。

THE END