

管理學分組期末報告

指導老師：趙永祥 教授

報告組別：1

組別名稱：Team X

組長：蕭亦玲10812001

組員：廖珮筑10728057

目錄之一

- 壹、創業個案之產品、定價、客層策略為何？
- 貳、 主要經營與市場策略分析
 - 一、 STP分析(Segmentation-Targeting-Position)
 - 二、 利基市場(Niche market)分析
 - 三、 Michael Porter 五力分析
- 四、本創業計畫如何建置O2O (On-line to Off-line)Marketing Model
- 五、創業團隊如何籌建

目錄之二

參、市場競爭優勢與挑戰之分析

一、現有市場與產品競爭優勢分析

二、市場競爭對手對本計畫威脅之分析

三、市場發展潛力與面對之挑戰

四、財務分析計畫(創業初期第1-3年度損益表分析)

肆、結論

一、此一創業個案帶給你的創業發想為何？

二、請提出本組創業計畫風險評估分析

三、募資計畫，請以圖形呈現，分三階段募資（短、中、長程三階段）

四、執行本期末報告本組每個人的心得收穫，與分工項目

壹-1 產品

茶磚

- 外型：小方磚
- 多樣性：多系列
 - 健康無糖
 - 養顏美容
 - 有糖微罪惡



壹-2定價

- 與茶農直接簽約、購茶 + 購糖 所需成本
 - 成本+30%=為基礎定價
 - 分為12顆裝NT\$200/24顆裝NT\$350
-
- 不為壓低成本而打壓產品的品質
 - 開業初期時常進行一系列活動，藉促銷方案以
提升本店知名度



壹-3 客層策略

主要顧客

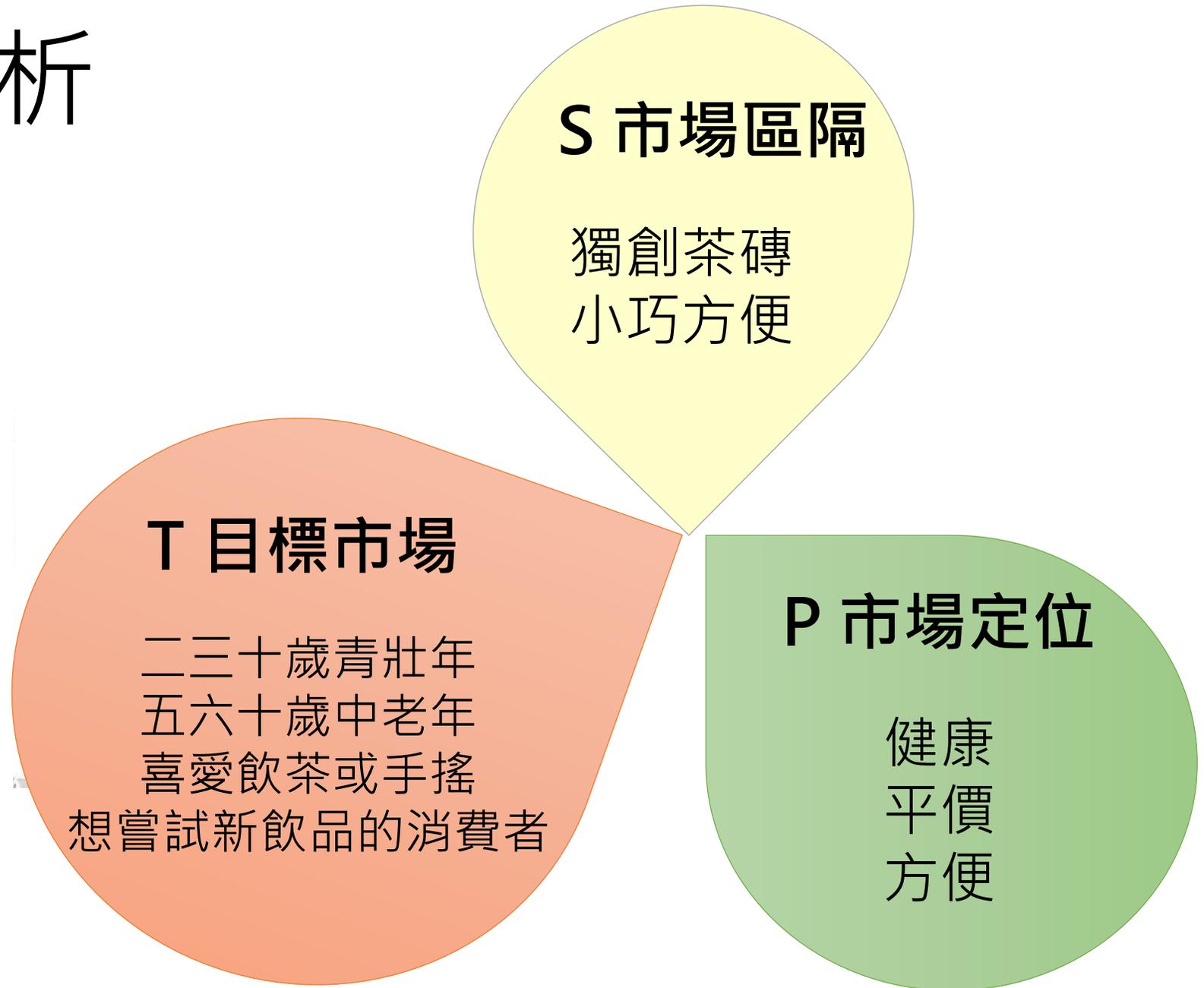
20歲上下的青壯年
30~40歲左右的壯年

核心客群

上班族、
愛喝茶族、
家庭主婦



一、STP分析

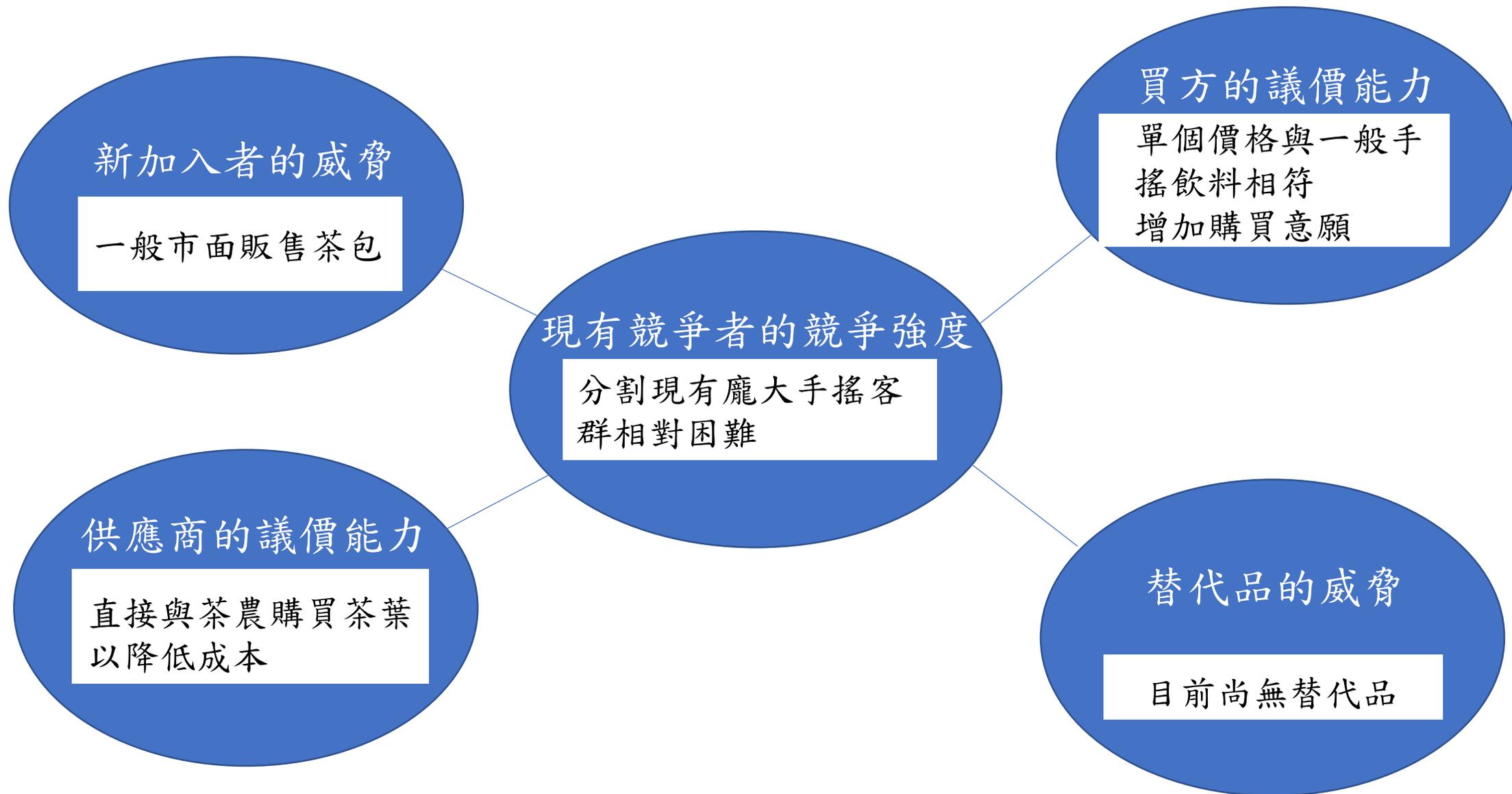


二、利基市場分析

- 大型茶磚
- 方糖大小：更方便攜帶沖泡
- 無糖、含糖茶磚：如奶茶、果茶、花茶
- 健康的海藻糖：與一般手搖所使用的果糖、蔗糖有所不同。



三、五力分析



四、O2O

網路行銷線上平台：

- PC home
- 蝦皮購物
- 生活市集

線下實體店面通路：

- 與茶莊合作，將茶莊發展成觀光茶園
- 將線上訂購者整合至線下帶動觀光茶園



五、創業團隊的籌建



有經驗且可帶領團隊之人(可無)

透過參加學校講座而結識講師，講師推薦的人選

股東

我們自己、親朋好友、同學、校友

創業團隊

工讀生

應徵兼職人員

有志一同的夥伴

社團結識的朋友



叁、

一、現有市場與產品競爭優勢分析

目前現有市場上並沒有這種產品，競爭優勢相對提高，以下列舉出沖泡包、茶葉、小茶磚的差別：

	沖泡包	茶葉	小茶磚
方便性	高 略勝	低	高 勝
多樣性	高 略勝	低	高 勝
含糖量	高	無	低 勝
價位	低 略勝	高	低 勝

完勝

現代人講求健康的同時也講求美味，也在觀望著健康所需支付的價錢，相對於傳統茶葉來的更方便且低廉，相較一般沖泡包也來的健康。

二、市場競爭對手對本計畫威脅之分析

- 手搖飲料店分布廣
- 手搖飲料可客製化
- 瓶裝飲料取得容易
- 超商的飲料二十四小時供應
- 各自都有支持的客戶群



三、市場發展潛力與面對之挑戰

• 潛力

- 喝茶的人日益增加
- 茶市場需要更多創新、特色
- 茶為世界上需求量最大的飲料之一
- 歐美國家將喝茶視為是一種休閒與養生的樂趣



• 挑戰

- 人們追求健康，但也追求便利與快速
- 創新品牌與產品，消費者接受度高低未知
- 食安問題：如何選茶
- 茶葉會遭遇替代品的威脅(Coffee or 市售的茶系列飲料)



四、財務分析計畫

2020		2021		2022	
Revenue		Revenue		Revenue	
銷售收入	\$800,000	銷售收入	\$1,000,000	銷售收入	\$1,400,000
銷貨成本	(600,000)	銷貨成本	(700,000)	銷貨成本	(980,000)
毛利	200,000	毛利	300,000	毛利	420,000
Expense		Expense		Expense	
管銷&研發費用	(100,000)	管銷&研發費用	(100,000)	管銷&研發費用	(100,000)
利息費用	(33,400)	利息費用	(33,400)	利息費用	(33,400)
薪資費用	(12,000)	薪資費用	(12,000)	薪資費用	(12,000)
折舊費用	(20,000)	折舊費用	(20,000)	折舊費用	(20,000)
	<u>\$34,600</u>		<u>\$134,600</u>		<u>\$254,600</u>

肆、

一、此一創業個案帶給你的創業發想為何？(創業動機)

- 奧爾德弗(Alderfer)的ERG理論：人的需求分為**生存、相互關係和成長**
- 25~29歲是創造力最為活躍的時期，**創造能力的覺醒時期**
- 日常於飲食，思考如何將飲茶做出不同樣貌，這是我們一開始的發想。
- 現今就業形勢相當嚴峻



二、創業計畫風險評估分析之一

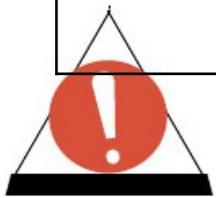


市場風險	市場風險來自經濟環境變動、人文發展、商品市場以及政治等所造成的不確定因素。
企業內部風險	企業在營運及內部管理過程中會產生許多不確定因素，包含人事風險、制度風險、生產作業管理風險、採購風險等。
創新風險	隨著資訊快速傳播，市場競爭激烈，導致產品生命週期逐漸縮短，促使企業為求生存只有創新。創新過程存在許多不確定性，包括：原物料來源、材料應用、技術開發、生產方式、目標市場等。

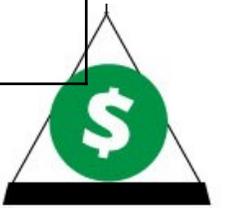


二、創業計畫風險評估分析之二

生產與技術風險	有新產品之後必須考慮如何生產、要使用哪些原物料與機器設備、產量、如何運輸、產品良率、技術可行性等，或者是否可以委外代工？若委外代工是否會造成核心技術流失等等問題。
財務風險	企業營業活動能夠持續運作，必須仰賴良好的財務狀況但新創事業由於受限於資金因素，常面臨財務不確定性風險，導致企業破產或是週轉不靈黑字倒閉發生。

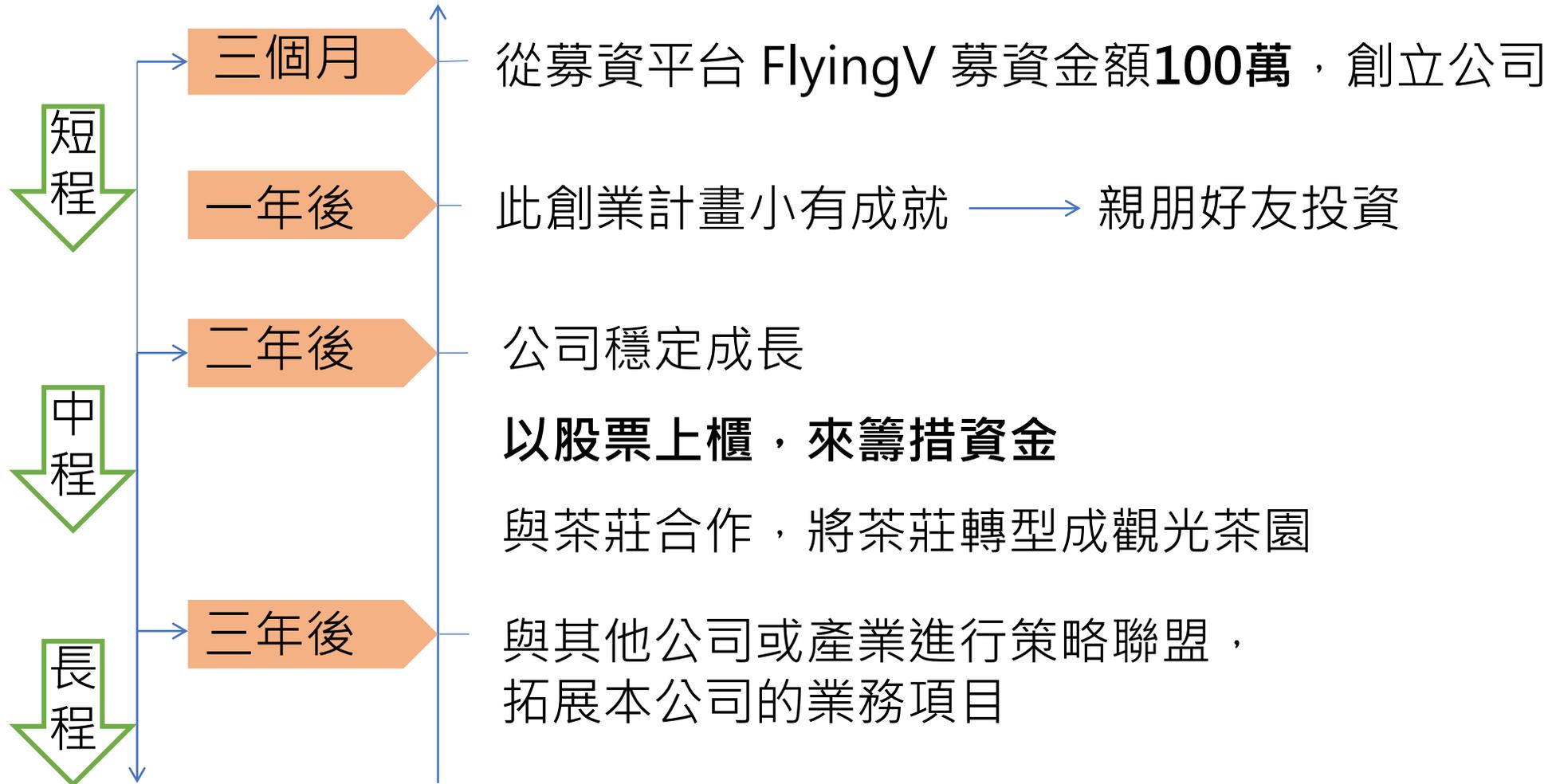


風險



利益

三、創業募資計畫



工作分配表

蕭亦玲10812001

廖珮筑10728057

- 壹、創業個案之產品、定價、客層策略為何？
- 貳、主要經營與市場策略分析
 - 四、本創業計畫如何建置O2O
(On-line to Off-line)Marketing Model
 - 五、創業團隊如何籌建
- 參、市場競爭優勢與挑戰之分析
 - 二、市場競爭對手對本計畫威脅之分析
 - 三、市場發展潛力與面對之挑戰
 - 四、財務分析計畫(創業初期第1-3年度損益表分析)
- 肆、結論
 - 三、募資計畫，請以圖形呈現，分三階段募資(短、中、長程三階段)
 - 四、執行本期末報告本組每個人的心得收穫，與分工項目

- 貳、主要經營與市場策略分析
 - 一、STP分析(Segmentation-Targeting-Position)
 - 二、利基市場(Niche market)分析
 - 三、Michael Porter 五力分析
- 參、市場競爭優勢與挑戰之分析
 - 一、現有市場與產品競爭優勢分析
- 肆、結論
 - 一、此一創業個案帶給你的創業發想為何？
 - 二、請提出本組創業計畫風險評估分析
 - 四、執行本期末報告本組每個人的心得收穫，與分工項目

- 本報告PPT製作
- 心得收穫影片剪輯

- 本報告Word檔製作
- 本報告列印