

目錄

| | |
|-----------------|----|
| 一、執行摘要..... | 1 |
| 二、前言..... | 2 |
| 三、目標..... | 3 |
| 四、組織簡介..... | 4 |
| 五、團隊介紹..... | 5 |
| 六、行銷 4P 策略..... | 8 |
| 七、SWOT 分析..... | 10 |
| 八、STP 分析..... | 12 |
| 九、競爭者分析比較..... | 13 |
| 十、人員配置表..... | 14 |
| 十一、產品規劃時程表..... | 15 |
| 十二、預算編列..... | 16 |
| 十三、預期效益評估..... | 17 |
| 十四、風險規避策略..... | 18 |
| 十五、替代方案..... | 20 |
| 十六、結論..... | 22 |
| 十七、附件..... | 23 |
| I. 會議記錄..... | 23 |
| II. 新聞稿..... | 36 |
| III. 海報..... | 37 |
| IV. DM 設計..... | 38 |
| V. 製作照片..... | 39 |

一、執行摘要

I. 企劃緣由

「MYSAVAS」是以本公司每位員工的英文名字開頭所命名，代表整個團隊向心力的目標。而包包是每位女性喜愛的東西，我們特別針對女大生研發手工拼布包，強調客製化、獨特風格的手工拼布包，我們將打入女大生的消費市場，讓女大生擁有自己所設計的包款。

II. 達到目標

「MYSAVAS」的期初投資為 4800 元，目標客群以女大生為主。銷售目標達到 100 個的手工拼布包，我們期望顧客能買到好品質又有特色的包包，在口耳相傳下能促使營業額大幅提升。

III. 經費說明

期初投資為 4800 元，布一尺(30*100cm)50 元

| 成本 \ 產品 | 筆袋 (布一尺/4 個) | 零錢包 (布一尺/7 個) | 化妝包 (布一尺/4 個) |
|------------|-----------------|------------------|------------------|
| 布 | 13 元 | 14 元 | 26 元 |
| 內襯 | 8 元 | 8 元 | 16 元 |
| 拉鍊 | 18 元 | 12 元 | 18 元 |
| 車縫線 | 2 元 | 6 元 | 8 元 |
| 總成本 | 41 元 | 40 元 | 68 元 |
| 利潤 | 38 元 | 49 元 | 71 元 |

總共販售數量：61 個拼布包

IV. 預期成果

販售地點：園遊會、FB 粉絲團、中平商圈

販售期間：10/25~12/31

預期效益

| | 銷售 | 利潤 |
|-----|------|------------------|
| 筆袋 | 30 個 | 30 個*38 元=1140 |
| 零錢包 | 40 個 | 40 個*49 元=1960 元 |
| 化妝包 | 30 個 | 30 個*71 元=2130 元 |

二、前言

想要擁有一個獨一無二的包包款式嗎?包包是我們收納物品的好工具，更是讓你方便攜帶又實用的東西，但外觀更是許多消費者很講究的一個項目，為了讓每位消費者使用到既實用又美觀的包包，本公司以創意的構想親手打造純手工客製化的拼布包，除了基本的配色外還特別為消費者做出屬於自己獨特的包款，小至零錢包、鉛筆盒，大至化妝包，各個花色都精挑細選，從挑選布的材質、配色到縫製、包裝都是由本公司嚴格把關，為的就是給消費者一個美觀的包包。包包人人皆有，但您的包應該由您決定。

三、目標

「MYSAVAS」手工拼布包堅持純手工、客製化、強調獨特風格的包包，以
 創意 完美 生活 打造屬於女大生的拼布包，以下是我們的目標分析：

SMART 分析

S：賣手工拼布包，款式：筆袋、零錢包、化妝包。

M：賣出 100 個的手工拼布包。

A：1. 到園遊會擺攤來販售。
 2. 創立 Facebook 粉絲團來販售。

R：1. 能大量的生產。
 2. 品質穩固。

T：三個月內，以便達成目標

| 內部目標 | 外部目標 |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 提升團隊向心力 ● 拓展員工視野 ● 增進人際交流 ● 提升品牌知名度 ● 提高服務品質 | <ul style="list-style-type: none"> ● 提高市場接受度 ● 提升生產效率 ● 活動的參與人數 ● 與同業結盟 ● 成本降低的幅度 |

四、組織簡介



創意。完美。生活

「MYSAVAS」成立於2014年9月，員工人數為8人，以 創意 完美 生活為主要宗旨，代表著生活創造了不同的意義完美了我們的生活。而本公司是由熱愛手工商品的8位人員所創立，我們期望消費者買到的是我們用手工製作的用心及細心，讓消費者買到好品質和實用又耐用的拼布包，進而建立起我們自創品牌的知名度。公司名稱是由每位員工的英文名字開頭所命名，象徵著團隊的向心力。

看準女大生愛購物且包包也是女性喜愛的商品，經由調查女大生喜愛包包的市占率比起上班族和家庭主婦還要來的高，所以本公司的主要客戶為女大生，主要產品為手工拼布包。拼布包皆為手工製作所以節省了許多成本費用，除了前一個月有虧損的情況，到目前為止財務狀況呈現良好的狀態。



五、團隊介紹



公司的決策者，負責監督每週的工作進度，督導每位員工做事，執行計劃之內容。



產品的研發者，創意的想法，細膩的思維，從產品的設計、款式及花樣到製作過程，都由她所主導。



活動的主導者，活動的想法及廣告的腳本皆由她所構思，負責宣傳產品，推廣公司使公司知名度增加。



藝術總監

— 徐以璇

美編的藝術者，DM 及海報構想、排版、影片的剪輯都由她所負責，獨特的美術想法，為公司締造美好的形象。



財務總監

— 林鑫

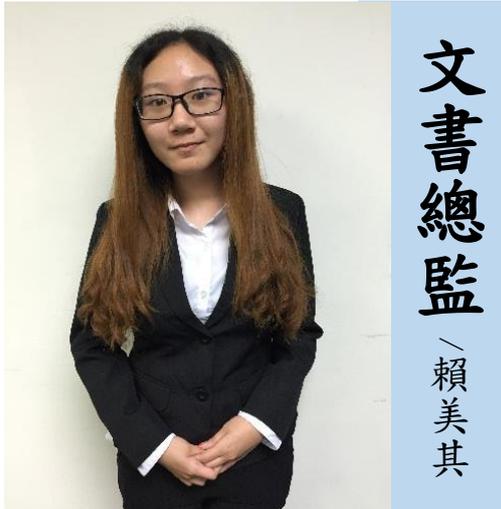
財務的精算者，計算公司的財務狀況，壓低公司成本，使公司產品達到低成本、高利潤且不虧損的狀態。



文書總監

— 何雅晴

文字的創造者，以獨特的想法撰寫文字，使得原本生硬的文字呈現給人的感覺看起來是生動且不枯燥乏味。



文書總監

賴美其

文字的創造者，以獨特的想法撰寫文字，使得原本生硬的文字呈現給人的感覺看起來是生動且不枯燥乏味。



機動總監

魏振鴻

行動的派遣者，採買材料及場地的租借皆由他所負責，隨傳隨到是公司的重要角色。

六、行銷 4P 策略

產品(Product)



筆袋

零錢包

化妝包

本公司以製作此三種款式之產品為主，但拼布包的花樣可以客製化，因為這三種產品是拼布包的基本款式，經過調查後，也是女大生比較會想購買的款式。所以本公司選擇生產這三種款式的拼布包做販售。

價格(Price)

| 筆袋 | 零錢包 | 化妝包 |
|------|------|-------|
| 79 元 | 89 元 | 139 元 |

本公司採用成本導向定價法來為產品定價，並採用畸零尾數定價法的價格管理方式，主要目的是為了讓消費者在心理上將價格歸類在比較便宜的區隔之內。

通路(Place)



校園園遊會



中平商圈



網路通路

- 校園園遊會：校園園遊會是最多學生聚集的場所之一，可以吸引目標族群（女大生）購買，並觀察潛在消費者。
- 中平商圈：中平商圈為中壢區的市中心，是許多女大生最常逛街的場所，所以選擇此通路販售可以使銷售量增加。
- 網路通路：在網際網路發達的時代中，許多消費者喜愛使用網路訂購商品，因為可以不必出門就能買到自己想要的東西，本公司創立粉絲團並且能讓消費者在網站上訂購產品選擇花樣，既方便又能替消費者省時。

推廣(Promotion)



Facebook 粉絲團



海報



DM 宣傳

- 經營粉絲團，與網友互動，形成社群行銷，提升品牌知名度。
- 經由張貼海報及發放 DM 的宣傳，不僅可以增加購買人數讓銷售量增加，更能提升本公司自創品牌的知名度。

七、SWOT 分析

| 優勢(Strength) | 劣勢(Weakness) |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 手工製作，品質有保證。 ● 客製化服務，打造專屬商品。 ● 供應商多可比價。 ● 社群推廣範圍廣闊。 ● 產品成本低。 | <ul style="list-style-type: none"> ● 技術不純熟。 ● 製作包包人力不足。 ● 製作時間較長，無法大量且快速生產。 ● 設備不足。 |
| 機會(Opportunity) | 威脅(Threat) |
| <ul style="list-style-type: none"> ● 開發多通路銷售，提升品牌知名度。 ● 跨國開發海外市場，能帶給公司新商機。 ● 向歐盟取得紡織助劑特化品的技術。 ● 同業或異業策略聯盟。 | <ul style="list-style-type: none"> ● 競爭者多，各家品牌同類型的商品有許多。 ● 品牌形象建立不易。 ● 手工拼布包替代品產品多。 |

各項分析：

1. 優勢(Strength)

1. 手工製作，品質有保證：因為我們的產品都是純手工製作，品質可以一一的控管。
2. 客製化服務，打造專屬商品：我們的客製化服務提供多種布及樣式，替顧客做出他們所想要的商品的樣式，讓他們擁有獨一無二的包包。
3. 供應商多可比價：因為賣布的商家有許多，每家店賣的布及來源都不同，價格也會有所不同，我們可以貨比三家不吃虧。
4. 社群推廣範圍廣闊：在資訊發達的現代，創立 Facebook 粉絲團，讓消費者能從網路上也能瀏覽我們的商品，透過網路販售方式增加我們的銷售量。
5. 產品成本低：因為一批布可以製作許多包包，加上布料的成本低廉，整個計算過後產品的成本低。

II. 劣勢 (Weakness)

1. 縫紉技術不純熟：因為製作包包的方法以及縫紉技術都是我們看網路上自學的，所以技術層面上會沒有市面上賣的包包縫的完美。
2. 製作包包人力不足：因為我們會縫紉的只有女生，當訂單多時製作包包的人力會不足。
3. 製作時間較長，無法大量且快速生產：因為我們對產品的品質非常講究，因此生產時間較長，而且因為我們是用手工製作所以無法快速且大量生產。
4. 設備不足：因為目前我們的設備只有一台縫紉機，所以在產量上也會有所影響。

III. 機會 (Opportunity)

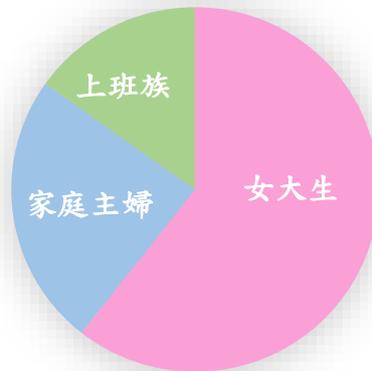
1. 開發多通路銷售，提升品牌知名度：目前我們的銷售通路僅有三個，主要還是在網路上販售，若能開發更多的銷售通路，想必更能提升品牌知名度。
2. 跨國開發海外市場，能帶給公司新商機：目前本公司產品僅在台灣販售，若能向海外拓展能為公司帶來新的客源。
3. 向歐盟取得紡織助劑特化品的技術：紡織品多在非歐盟區生產，但紡織助劑特化品都在歐盟境內生產，如果台灣廠商能承接此技術，將可在快速崛起中的中國大陸紡織業，搶得相當大的紡織助劑市場並搶得商機。
4. 同業或異業策略聯盟：近年來同業或異業策略聯盟之成功案例增加，本公司有機會朝這方面發展。

IV. 威脅 (Threat)

1. 競爭者多，各家品牌同類型的商品有許多：市面上有許多自創品牌的包包，價格也便宜，更有許多人在外開手作教室教學縫紉包包，這對我們的產品來說帶來蠻大的威脅。所以本公司會研發獨特拼布包款，相較於其他業者不同的拼布包來吸引消費者購買，讓競爭者減少。
2. 品牌形象建立不易：因為是自創品牌，消費者對於我們的品牌較不熟悉，對本公司的產品較沒信心。所以本公司會運用網路及媒體，多舉辦活動，來提升本公司的知名度。
3. 手工拼布包替代品產品多：在市面上包包有許多款式，消費者有較多替代品可選擇，導致我們的手工拼布包銷售量會產生威脅。所以本公司會在研發更多的拼布包款式提供消費者做選擇。

八、STP 分析

I. 市場區隔(Segment)



II. 目標市場(Target)



III. 市場定位(Position)

- 可愛、精緻、方便攜帶的包包較吸引女大生。
- 價格是女大生能接受的範圍。
- 女大生比較敢花錢表現自己，因為女大生平均年齡在 18~22 歲之間，也就是處在 Z 世代(15~24 歲)之中，Z 世代成長於富裕的年代（父母輩正是嬰兒潮世代），所以不愁吃穿，由於沒有負擔，Z 世代的消費觀比較自我，喜歡「新」、「潮」，不會被社會框架限制。針對這個族群的溝通，要讓他們有「發言」的管道，先傾聽再給予支持，要讓他們覺得是「懂」他們的，這個族群只要是喜歡，對了自己的胃口，就很敢花錢。

九、競爭者分析比較

本團隊研發手工拼布包，布料、拉鍊等材料都經過嚴格挑選，再加上出貨嚴格控管商品品質。讓消費者買到我們的產品能夠安心使用，除了基本款式的拼布包之外，我們也提供客製化服務，讓消費者也能擁有屬於自己所設計的拼布包。讓客人用低價格買到品質優良的產品。

各家產品比較：

| 品牌 比較 | MYSAVAS 手工拼布包 | 王惠珍拼布手作 |
|----------|--|---|
| 產品 |  |  |
| 材料 | 使用一般布料 | 使用日本進口布料 |
| 產品特色 | 手工製作 客製化服務 | 手工製作 品質好 款式較多 |
| 價格 | \$79~\$139 | \$800 以上不等 |
| 販售通路 | 路邊、園遊會、網路 | 網路、手做教室 |
| 付款方式 | 採面交 (健行科大及中壢火車站) | 郵件 ATM 轉帳 |
| 交貨方式 | 採面交 (健行科大及中壢火車站) | 貨運公司 |

十、人員配置表

| | 魏振鴻 | 林鑫 | 徐以璇 | 黃佩儀 | 潘佳揚 | 陳思佑 | 賴美其 | 何雅晴 |
|-------------|-----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 規劃討論 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| 製作 PPT | | | | | | ✓ | | |
| 撰寫企劃書 | | | | ✓ | | | ✓ | ✓ |
| 影片拍攝 | | | | ✓ | | | | |
| 影片剪輯 | | | ✓ | | | | | |
| 購買材料 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| 產品製作、 包裝 | | | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ |
| 商品販售 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| 教室佈置 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

十一、產品規劃時程表



十二、預算編列

期初投資 4800 元

| MYSAVAS 各項費用 | | |
|--------------|-------|--------|
| 材料費 | 布 | 3220 |
| | 拉鍊 | 315 |
| | 線 | 190 |
| | 裝飾布繃帶 | 45 |
| 合計 | | 3770 |
| 設備費 | 縫紉機針 | 30 |
| | 縫紉機線 | 100 |
| 合計 | | 130 |
| 宣傳費 | DM | 40 |
| | 海報 | 200 |
| 合計 | | 240 |
| 雜項費 | 紙膠帶 | 87 |
| | 牛皮紙袋 | 130 |
| | 附屬品 | 40 |
| | 影印 | 23 |
| 合計 | | 280 |
| 水電費 | | 100 |
| 交通費 | | 250 |
| 薪資支出 | | 0 |
| 合計 | | 350 |
| 總額 | | \$4570 |

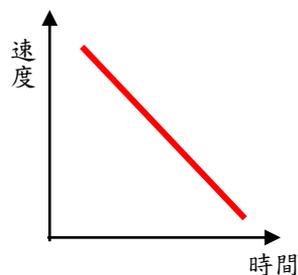
十三、預期效益評估

I. 質化效益

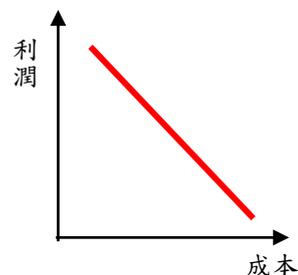
- 提升團隊向心力：增加員工福利及績效獎金制度，讓員工加深團隊感情，進而使工作效率增加。
- 開拓員工視野：增設員工進修課程，使其個人能力更加進步。
- 增進人際交流：多多與顧客交流，讓顧客感受到我們的親切感，提升人脈關係。
- 提升品牌知名度：利用 Facebook 粉絲團經營，與顧客互動，定期舉辦活動，提升知名度。
- 提高服務品質：提高公司服務的品質，讓顧客感受到本公司的用心及耐心。

II. 量化效益

- 提高市場接受度：多方研究目標族群之喜好，製作符合其喜歡之包款樣式。
- 活動的參與人數：舉辦打折或買一送一活動促使業績成長外，讓參與活動的人數增加。
- 與同業結盟：與相關企業結盟，了解市場動向，增加產品的交流機會。
- 提升生產效率：縮短製作包包所花費的時間，使出貨速度提高。
- 成本降低的幅度：降低成本，以達到低成本高利潤的經營模式。



提升生產效率



成本降低幅度

III. 預期獲得總淨利

預期效益

| | | |
|-----|---------|---------------------|
| 筆袋 | 銷售 30 個 | 利潤：30 個*38 元=1140 元 |
| 零錢包 | 銷售 40 個 | 利潤：40 個*49 元=1960 元 |
| 化妝包 | 銷售 30 個 | 利潤：30 個*71 元=2130 元 |

總金額：5230 元

十四、風險規避策略

「MYSAVAS」手工拼布包在銷售過程中可能會發生之風險評估，預測風險發生的情形，並擬定補救方法，讓銷售活動順利進行。

I. 風險情境說明

內部風險

1. 生產材料缺貨
2. 製作過程中停電
3. 機器設備故障
4. 供不應求

外部風險

1. 天氣變化(下雨天、颱風天)
2. 客戶取消訂單

II. 風險成因說明

內部風險

1. 生產材料缺貨：生產的基本材料，例如：布、拉鍊等原料缺貨，或是客戶指定客製化之原料缺貨。
2. 製作過程中途停電：我們製作過程中所使用之生產器材需用到電源，如遇到中途停電會讓生產中斷，將延後出貨速度。
3. 機器設備故障：裁縫機故障導致無法順利生產產品。
4. 供不應求：大量訂單時，來不及出貨給顧客。

外部風險

1. 天氣變化(下雨天、颱風天)：預定擺攤銷售當天，天氣狀況不佳，導致人潮減少，降低包包的銷售率。
2. 客戶取消訂單：客戶預訂後等待時間太長導致取消訂單，或是顧客突然因不明原因取消訂單等。

III. 風險消弭方式(因應狀況發生時的預想對策)

內部風險

1. 生產材料缺貨：原料缺貨之情形，先告知顧客將產品改使用另一種布料(例：不織布)來製作拼布包。
2. 製作過程中途停電：停電導致機器無法縫紉，將改由人員手動縫製。
3. 機器設備故障：機器故障時，盡快送修，送修期間則由人員手動縫製。
4. 供不應求：訂單多且貨來不及供應給消費者時，我們將聘用更多員工來製作拼布包。

外部風險

1. 天氣變化(下雨天、颱風天)：尋找騎樓或是有遮雨設備的地方，來進行販售。
2. 客戶取消訂單：將訂單之貨品，以打折方式販售給其他顧客。

IV. 風險補救方式(狀況發生後的後續處理)

內部風險

1. 生產材料缺貨：將產品換種原料製作給客人後，將以八折的價格銷售給客人。
2. 製作過程中停電：先請員工手動縫製，將使用發電機提供電力及請電力公司盡快修復電源，讓機器能正常運作。
3. 機器設備故障：送修期間先由人員手動縫製，再購買新的機器設備來加快生產速度。
4. 供不應求：將聘用更多員工來製作拼布包，並與顧客溝通延長交貨時間。

外部風險

1. 天氣變化(下雨天、颱風天)：尋找騎樓或是有遮雨設備地方販售後，當場舉辦小活動(買一送一或 facebook 打卡送小束口袋)來吸引顧客上前消費。
2. 客戶取消訂單：將訂單之貨品，以打折方式販售出去。之後的訂單必須請顧客先酌收一半的訂金，預防顧客臨時取消訂單之情形。

十五、替代方案

如遇上無法補救之風險情況，使用以下替代方案來代替原銷售計畫，讓在風險發生時可以迅速恢復銷售活動。

若手工拼布包在市場上銷售的數量不如預期，本公司將販賣手工拼布包的替代品「束口袋」為主力商品。

| 比較 | 手工拼布包 (主要方案) | 束口袋 (替代方案) |
|--------|--|---|
| 產品 | 強調客製化、獨特風格的手工拼布包 | 強調客製化且是收納物品的好工具 |
| 製作時間 | 平均一個手工拼布包需花費 40 分鐘 | 平均一個束口袋需花費 25 分鐘 |
| 銷售目標 | 100 個 | 100 個 |
| STP 分析 | <p>市場區隔(Segment) 女大生、家庭主婦、上班族</p> <p>目標市場(Target) 女大生</p> <p>市場定位(Position)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 可愛、精緻、方便攜帶的包包較吸引女大生。 ● 價格是女大生能接受的範圍。 ● 女大生比較敢花錢表現自己。 | <p>市場區隔(Segment) 學生、家庭主婦、上班族</p> <p>目標市場(Target) 學生</p> <p>市場定位(Position)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 束口袋可愛、輕巧，深受學生族群喜愛。 ● 因成本便宜，價錢是學生族群可接受的範圍。 ● 攜帶方便且可收納東西。 |

經費比較說明

主要方案：手工拼布包

布一尺(30*100cm)50 元

| 成本 | 產品 | 筆袋 (布一尺/4 個) | 零錢包 (布一尺/7 個) | 化妝包 (布一尺/4 個) |
|----|-----|-----------------|------------------|------------------|
| | 布 | 13 元 | 14 元 | 26 元 |
| | 內襯 | 8 元 | 8 元 | 16 元 |
| | 拉鍊 | 18 元 | 12 元 | 18 元 |
| | 車縫線 | 2 元 | 6 元 | 8 元 |
| | 總成本 | 41 元 | 40 元 | 68 元 |
| | 利潤 | 38 元 | 49 元 | 71 元 |

替代方案：束口袋

布一尺(30*100cm)50 元

束口袋 100 元/個

| 產品 成本 | 束口袋 (布一尺/4 個) |
|----------|------------------|
| 布 | 13 元 |
| 粗棉麻繩 | 4 元 |
| 總成本 | 17 元 |
| 利潤 | 83 元 |

預期成果比較

主要方案：手工拼布包

販售地點：園遊會、FB 粉絲團、中平商圈

販售期間：10/25~12/31

預期效益

| | 銷售 | 利潤 |
|-----|------|------------------|
| 筆袋 | 30 個 | 30 個*38 元=1140 |
| 零錢包 | 40 個 | 40 個*49 元=1960 元 |
| 化妝包 | 30 個 | 30 個*71 元=2130 元 |

替代方案：束口袋

販售地點：學校、FB 粉絲團、夜市

販售期間：初步估計約二個月

預期效益

| | 銷售 | 利潤 |
|-----|-------|-----------------|
| 束口袋 | 100 個 | 100*83 元=8300 元 |

製作時間縮短，且市場定位從女大生改為學生族群，範圍較廣，而且束口袋成本低、利潤高，預期成果達成的目標為 100 個相較之下，會比原本產品的達成時間較快速。

十六、結論

「MYSAVAS」是代表整個團隊向心力的目標，而手工拼布包是我們的商品，強調客製化、獨特風格的手工拼布包，目標客群以女大生為主，女大生為包包的愛好者，我們將打入女大生的消費市場，為他們客製化做出自己喜愛的手工拼布包。我們的期初投資為 4000 元，銷售目標 100 個手工拼布包，希望以高的銷售額創造更高的營業額。

秉持著做出獨特、客製化、有創意的手工拼布包，從拼布包的配色、縫製到包裝，都讓消費者感受到 MYSAVAS 的用心及投入的心血與感情，讓消費者購買到我們產品能對品牌有認同感，進而口耳相傳讓我們品牌名聲越來越響亮，透過 Facebook 粉絲團、擺攤及辦活動提升品牌知名度。多多與顧客交流，讓顧客感受到我們的親切感，來提升人脈關係，與同業結盟了解市場動向，增加產品的交流機會。

「MYSAVAS」將擴大生產設備，提升員工生產技術，研發更多款式的包款，達到低成本、高利潤，銷售數量破千的包包的銷售目標。

十七、附件

1. 會議記錄

| | | | |
|---|------------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/09/22 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、林鑫、徐以璇、黃佩儀、陳思佑、賴美其、何雅晴、 潘佳揚 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 潘佳揚 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>我們第七組想做的是拼接布，首先我們要決定花多少錢買材料，再來是我們要分工去買不同的東西，買的東西有拉鍊、布、吊飾，還有請林鑫帶裁縫機。學習做拼布，上網學習看人家是怎麼做拼布了，大家再互相討論。</p> <p>二、檢討內容</p> <p>老師有給我們一個建議，設計一個 logo 在我們的產品上，讓我們的產品增加一點特色。</p> <p>想公司名稱、品牌名稱。</p> <p>三、本周進度</p> <p>材料採購：拉鍊、布、吊飾</p> <p>帶裁縫機</p> <p>四、下周進度</p> <p>先做幾個包包看看成果，再從中看看有哪些地方需要改良，之後就可以製作多一點。</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/09/29 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、林鑫、徐以璇、黃佩儀、陳思佑、賴美其、何雅晴、潘佳揚 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 陳思佑 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>執行摘要及企劃書相關內容</p> <p>公司名稱</p> <p>商品款式</p> <p>商品試賣數量</p> <p>材料所需之花費</p> <p>二、檢討內容</p> <p>商品製作所需之花費及試賣的價格可能意見會有些衝突</p> <p>執行摘要的內容及企劃之相關內容的討論需要大家更多的想法及意見</p> <p>三、本周進度</p> <p>將要試賣的商品在時間內做好</p> <p>訂定公司的名稱(MYSAVAS)</p> <p>選擇製作不同款式的的拼布包</p> <p>四、下周進度</p> <p>將還沒製作好的包包在時間內完成</p> <p>價格的部分下禮拜還是需要討論</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/10/07 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、林鑫、徐以璇、黃佩儀、陳思佑、賴美其、何雅晴、潘佳揚 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 黃佩儀 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>甘特圖是一種圖的畫法，企劃書內不會有甘特圖這種名稱 材料不可以寫…一個 水電、交通、通路、人力、薪資、收入& 支出費用要列進去 通路成本不同錢可以不同 雜費一定要編(10%) 預期效益的質化和量化差在哪? 請問本公司的競爭者是誰?為什麼? 效益一定要呼應目標 替方案是另一種可能性的探索 結論:重點摘要、預期、展望未來 本公司的目標是什麼? 附件:可用數據資料來證明數據(五年內的資料)</p> <p>二、檢討內容</p> <p>競爭者是路邊攤販、網路上賣手工包包的。因為市面上賣包包的店家競爭者蠻多的 目標 SMART: S 賣各款式拼布包 M 預期賣出 100 個 A 去 FB 粉絲團，路邊攤辦活動來販售達成銷售目標 R 期望能大量生產，品質穩固 T 3 個月以便達成</p> <p>三、本周進度</p> <p>將要試賣的商品在時間內做好 選擇製作不同款式的拼布包 研發新的包型款式</p> <p>四、下周進度</p> <p>大量生產包包的數量 包裝</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/10/14 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、潘佳揚、林鑫、何雅晴、陳思佑、黃佩儀、賴美其、徐以璇 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 賴美其 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>影音履歷拍攝應注意事項：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 拍攝慢動作之相機畫素須夠高。 2. 字幕須放在中間，字太小的話把間距拉大。 3. 介紹詞可以活潑的語調進行，自由發揮創意。 4. LOGO 可以以對比方式放在影片中，加深突出性。 5. 影片時間在 2 分半之間比較剛好，以時間短、內容精簡為主。 <p>微電影注意事件：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 主題性(為誰而拍)。 2. 節奏性(黃金三分鐘)。 3. 團隊合作(多溝通、有耐性)。 <p>微電影基本要素：</p> <p>劇本:人物設計、拍攝目標、拍攝進度。</p> <p>分鏡:掌鏡構想、鏡頭設計。</p> <p>演員:演什麼要像什麼、盡量不重複演出其他腳色。</p> <p>攝影：</p> <p>基本三景:遠景、中景、近景。</p> <p>多角度:取材至少三次以上。</p> <p>場地:背景須多變、要慎選。</p> <p>器材:多使用腳架等、愛護拍攝器材、素材使用編號儲存並妥善保管(盡量隨拍即存)。</p> <p>美術道具:拍攝須使用的器材、道具準備完善、角色造型、配件、道具製作須完善。</p> <p>剪接：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 初學者可使用威力導演、繪聲繪影等軟體。 2. 內容須有三重點:方向性、合理性、時間點。 3. 須注意配樂版權、須依劇情起伏變化。 4. 多角度切換畫面、多取空景 5. 注意跳接、連戲等畫面須合理。 | | | |

6. 「溶接」:淡入淡出。

屈臣氏提案簡報:

1. 簡報內容設計和商品要具相關性。
2. LOGO 放在顯眼的位置、自然的融合於背景。
3. 提出商品的媒體曝光率、舉證(在報章雜誌中的曝光量、媒體家數)。
4. 提出商品的目標。
5. 商品發表記者會的流程表排程順序、記者會花絮。

討論執行步驟、結論。

二、檢討內容

1. 拼布包品質須提升。
2. 外包裝材料準備速度須提升。
3. 銷售通路決定緩慢。
4. 材料不足需再採購。

三、本周進度

1. 拼布包完成品質升級。
2. 外包裝採購。
3. 園遊會攤位決定。
4. 大量製作拼布包。
5. 決定拼布包各規格之售價。

四、下周進度

1. 準備園遊會要銷售的包款數量。
2. 外包裝完成。
3. 製作海報。
4. 布置園遊會攤位之道具。

| | | | |
|--|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/10/21 | | |
| 出席人員 | 林鑫、潘佳揚、魏振鴻、陳思佑、賴美其、黃佩儀、徐以璇、何雅晴 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 林鑫 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 企劃書的結論如何寫? 2. 我們的通路定在哪? 3. 我們的效益如何? 4. 資金大約花費多少? <p>二、檢討內容</p> <p>在課堂時間一起討論結論，並請老師協助幫忙或是聽聽其他組的結論如何。 通路定在網路粉絲團上與 10/25 日的園遊會上。</p> <p>預期效益：質化方面針對顧客忠誠度，提升公司品牌認同感。量化方面針對活動的參與人數。</p> <p>三、本周進度</p> <p>為 10/25 的園遊會進行準備，策劃一個促銷活動，進而增加顧客購買人數。 發佈粉絲團邀請親朋好友一起參與並協助宣傳。 製作 DM 及海報。</p> <p>四、下周進度</p> <p>著手準備企劃書的撰寫，並與老師討論。 整理 10/25 園遊會所花費的資金與賺取的所得。</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/10/28 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、林鑫、徐以璇、黃佩儀、陳思佑、賴美其、何雅晴、潘佳揚 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 徐以璇 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>執行摘要</p> <p>結論</p> <p>新聞稿</p> <p>二、檢討內容</p> <p>執行摘要內容討論：把大家的想法及意見重整。</p> <p>結論內容討論：把老師說要改正的地方改好，並增加內容。</p> <p>新聞稿內容討論：</p> <p><u>純手工打造，「布布」驚奇。</u></p> <p>您的包包夠酷嗎？位於桃園某私立大學學生，獨家研發新一代的手工拼布包不管是樣式、包款、甚至是縫紉技術皆為純手工製造，強調獨特性，與客製化，完全由學生親手製作，他們以自創品牌「MYSAVAS」在網路，路邊販售，在 Facebook 粉絲團人數更是高達破千的點讚率。</p> <p>三、本周進度</p> <p>製作預訂商品</p> <p>購買材料</p> <p>四、下周進度</p> <p>將還沒製作好的包包在時間內完成</p> <p>討論影音履歷。</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/11/11 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、林鑫、徐以璇、黃佩儀、陳思佑、賴美其、何雅晴、潘佳揚 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 潘佳揚 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>第一組報告：follow me sweety</p> <p>評論組提問、優缺點</p> <p>Q：影音履歷、廣告腳本開想</p> <p style="padding-left: 20px;">團隊磨擦如何解決</p> <p style="padding-left: 20px;">通路如何找</p> <p>A：與學長討論，使用跳躍中的趙聘作組合</p> <p style="padding-left: 20px;">每個人都有打工，排出假日，分配工作</p> <p style="padding-left: 20px;">組員去尋問家中附近電影院的商家，哪裡可以販賣及學校園遊會</p> <p>二、本周進度</p> <p>評分牌</p> <p>拍影音履歷及廣告</p> <p>三、給予第一組的評分</p> <p>PPT 字太小，但整體都不錯。</p> <p>拍影片有創意，通路很多，雖然這組的人大部分都有打工，但都很努力的配合。</p> <p>廣告貼入主題，企劃書排可改進。</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/11/18 | | |
| 出席人員 | 潘佳揚、魏振鴻、林鑫、黃佩儀、陳思佑、徐以璇、賴美其、何雅晴 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 魏振鴻 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>第二組報告:Rainbow Life</p> <p>Q:1. 請問你們是如何吸引目標族群?</p> <p style="padding-left: 20px;">2. 考量庫存問題，該如何處理，解決方案?</p> <p style="padding-left: 20px;">3. 買 10 條免運費，以 10 條基本款，這樣會不會沒什麼利潤?</p> <p>二、檢討內容</p> <p>A:1. 製作特別的款式，再搭配促銷方案。</p> <p style="padding-left: 20px;">2. 每次固定販售 20 條，不會有存量問題。</p> <p style="padding-left: 20px;">3. 以運費 60 元，平均 10 條利潤上，還是有利潤。</p> <p>給予第二組評分:</p> <p>PPT 整體顏色與 Rainbow Life 的主題有互相呼應。</p> <p>書面可以與 PPT 一樣搭配多一點的圖片。</p> <p>影音履歷有點吵雜聲，我們得建議個人介紹的部分，字的顏色或背景可以修改一下有些字顏色會被背景吃掉。宣傳片可的內容可以再活潑一點。</p> <p>三、本周進度</p> <p>討論企畫書撰寫</p> <p>期末報告場地布置</p> <p>四、下周進度</p> <p>拍攝產品故事</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/11/25 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、林鑫、徐以璇、黃佩儀、潘佳揚、陳思佑、賴美其、何雅晴 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 何雅晴 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>第三組報告的問題：</p> <p>1. 時尚精餅提到愛心義賣，想請問你們義賣的錢是要捐給誰，或與哪個單位合作？</p> <p style="padding-left: 2em;">捐給合作的主辦單位，或者是動物保護協會。</p> <p>2. 在製作餅乾時，要如何控管餅乾的品質？</p> <p style="padding-left: 2em;">當做完每批成品時，都會先試吃來把關餅乾的品質。</p> <p>3. 時尚精餅很強調衛生，那想請問你們如何讓消費者相信你們的衛生安全？</p> <p style="padding-left: 2em;">提供製作流成的影片，全程製作的員工穿戴帽子、口罩及手套，讓消費者相信她們的衛生安全。</p> <p>二、檢討內容</p> <p>主講者的口條很好，在 PPT 方面簡潔有力，圖文搭配得很好，文字的色彩方面也很清晰明瞭，書面的部分封面設計的不錯，但我們建議內容可以在豐富一些，所以我們給的分數是 8 分。</p> <p>三、本周進度</p> <p>討論商品故事及語音履歷的內容、討論如何在報告當天的佈置方式及想法。</p> <p>四、下周進度</p> <p>正式拍攝產品故事及影音履歷。</p> | | | |

| | | | |
|--|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/12/02 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、林鑫、徐以璇、黃佩儀、陳思佑、賴美其、何雅晴、潘佳揚 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 陳思佑 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>對於第四組的報告提出討論</p> <p>問題一：請問你們執行摘要上寫你們針對學生族和上班族，但你們的簡報上目標族群又是高中生，所以你們最終的目標族群是？</p> <p>問題二：你們說你們的標籤貼，可以增加生活樂趣，有甚麼實際的案例嗎？</p> <p>問題三：為什麼競爭者要選擇實體文具店面？因為現在路邊及網路上也有很多人在賣類似的客製化貼紙。</p> <p>對於今天第四組的報告給予的評論是他們整體的佈置色彩很繽紛，在簡報方面整體的排版相當整齊清晰，但是內容可以再豐富一些，錯字太多需要改進，影音履歷的地方，介紹成員的字建議可以用跟背景對比的顏色，避免字被背景吃掉，所以我們給的分數是七分。</p> <p>二、檢討內容</p> <p>對於我們的報告，在經費及佈置整個編排進行討論及檢討</p> <p>三、本周進度</p> <p>在佈置及書面還有簡報方面進一步討論出結果</p> <p>統整大家的想法，採買佈置所需之材料</p> <p>拍攝影音履歷及商品故事</p> <p>並開始剪接影片</p> <p>四、下周進度</p> <p>製作佈置所要用到的包包及教室佈置</p> <p>討論影片內容</p> <p>討論報告當天情況假設</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/12/09 | | |
| 出席人員 | 魏振鴻、林鑫、徐以璇、黃佩儀、陳思佑、賴美其、何雅晴、潘佳揚 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 黃佩儀 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>詢問第六組的問題</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 摘要上寫的外部目標是提高社會形象那你們要如何提升？ 2. 顧客購買你們產品跟他們自己在外面買的有什麼不同？ 3. 如何讓顧客相信你們的食品是很安全的？ <p>給第六組的評語</p> <p>PPT 排版很清晰，內容可以再豐富點，廣告想法很不錯，但聲音忽大忽小建議可以改進，佈置方面很節省成本，佈置得很呼應主題。</p> <p>二、檢討內容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 教室佈置該如何擺設 2. 產品故事的拍攝手法 3. 企畫書的內容想法 4. 影音履歷的剪輯 <p>三、本周進度</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 撰寫企畫書 2. 製作 PPT 3. 製作佈置教室的東西 <p>四、下周進度</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 拍攝產品故事 2. 撰寫企畫書 3. 製作教室佈置的東西 | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|------|-----|
| 開會日期 | 103/12/16 | | |
| 出席人員 | 林鑫、潘佳揚、魏振鴻、徐以璇、黃佩儀、陳思佑、賴美其、何雅晴 | | |
| 應到人數 | 8 人 | 實到人數 | 8 人 |
| 會議記錄 賴美其 | | | |
| <p>一、討論內容</p> <p>第六組:SWEET FLOWER 報告</p> <p>第七組提問:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 你們 SWOT 分析的劣勢中有寫到，與其他競爭者相較之下並沒有明確的定位，想請問你們明確地位是指哪方面？ 2. 你們替代方案有說到選擇大賣場品質保固購買，讓消費者感受到高品質的產品，如果要高品質的話，當初有想過，要自己做那些糖果嗎？ 3. 要怎麼提升品牌知名度?你們的粉絲專業只有 15 個按讚人數。 <p>二、檢討內容</p> <p>第六組回答:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 因為採取人員行銷，有不同的銷售地點，怕消費者會不清楚銷售細節。 2. 沒有，之前也有想過，但是因為成本太高，人員也不足，所以沒有選擇此方案。 3. 請消費者及好朋友幫忙按讚，推廣給其他潛在客戶，使按讚人數提升。 <p>三、本周進度</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 製作教室布置道具 2. 企劃書完成 3. PPT 完成 4. 廣告及影音履歷完成 <p>四、下周進度</p> <p>第七組產品發表會 12/23 日，邀請羅景文老師及林家鼎學長前來參加。</p> | | | |

II. 新聞稿

純手工打造「布布」驚奇

您的包包夠「酷」嗎？位於桃園某私立大學學生，獨家研發新一代的手工拼布包不管是樣式、包款，甚至是縫紉技術皆為純手工打造，強調獨特、客製化，完全由學生親手製作，他們以自創品牌「MYSAVAS」在



實體通路及網路上販賣，而他們在 Facebook 粉絲團人數更是高達破百的點讚率。

III. 海報

MYSAVAS

讓創意，看見布一樣的你。

~ 第一次特惠時間 ~
2013/10/25~2013/10/31

純手工、客製化



如有客製化需求，可上
我們的官方粉絲團留言!!



 <https://www.facebook.com/MYSAVASBAG>

IV. DM 設計

手工拼布包

MYSAVAS

讓創意，看見布一樣的你。

零錢包 \$89

筆袋 \$79

化妝包 \$139

另有客制化服務

萬聖節系列包款

限定發售期間：10/25-10/31

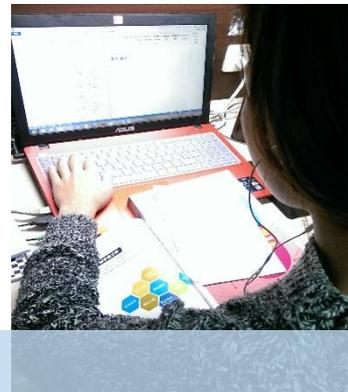
 詳情請上 My Savas 官方粉絲團
<https://www.facebook.com/MYSAVASBAG>



V. 製作照片



製作拼布包



文書編輯



教室佈置



影片剪輯