

# 行銷企劃實務 書面報告



指導老師：羅景文

組員：B9336062 陳建宏  
B9336070 鄭宇峰  
B9336078 林佑樺  
B9336083 林清富  
B9336104 林霽秀

# 目 錄

第一章、願景	1
第二章、公司名稱、企劃名稱、Logo	1
第三章、企劃流程	2
第四章、進度規劃表、工作分配	3
第五章、產品企劃書	4
第一節 外部市場分析	4
第二節 市場態勢分析	4
第三節 消費族群分析	5
第四節 產品訂價	5
第五節 產品製做過程	6
第六節 預期成果	7
第六章、通路策略	8
第七章、推廣	9
第八章、收益明細表	13
第一節 成本預算	14
第二節 銷售圖表	15
第三節 收入明細	15
第四節 收益支出	15
第九章、新聞稿、公關稿	16
第十章、結論	18

## 第一章 願景

在開學時，我們正在絞盡腦汁要做什麼商品的時候，無意間發現一位組員的手機上，吊著一個她朋友送給她的手機吊飾，並且是純手工製作，看起來很有質感又很精緻，感覺就是獨一無二的商品。

我們(幸運堂)開始去搜尋有關手機吊飾的資訊，發現到手機業越來越蓬勃發展，手機吊飾的市場也隨之興起，所以我們決定做手機吊飾；對於女性而言，手機上的吊飾也越來越要求，代表著身份的象徵，一般市面上所販賣的吊飾較為大眾化，缺乏特色，價格低廉，所以我們決定偏向以中價位的精品為主，以符合女性對於手機吊飾的需求。

我們(幸運堂)製作的手機吊飾以誠心的祝福每一位購買我們的商品能帶給顧客幸運的感覺，讓顧客買到我們的商品時，能帶給他幸運。

## 第二章 公司名稱、企劃名稱、Logo

由於我們的手機吊飾充滿了幸運的祝福，於是我們直接用幸運來當公司名稱、企劃名稱及 Logo，但是幸運這兩字過於頻繁，我們討論不下十次，花費了許多時間，想要讓顧客容易記起我們的名稱，終於決定了公司名稱、企劃名稱、Logo：

公司：幸運堂

讓人想要知道幸運堂到底是什麼堂口，印象深刻。

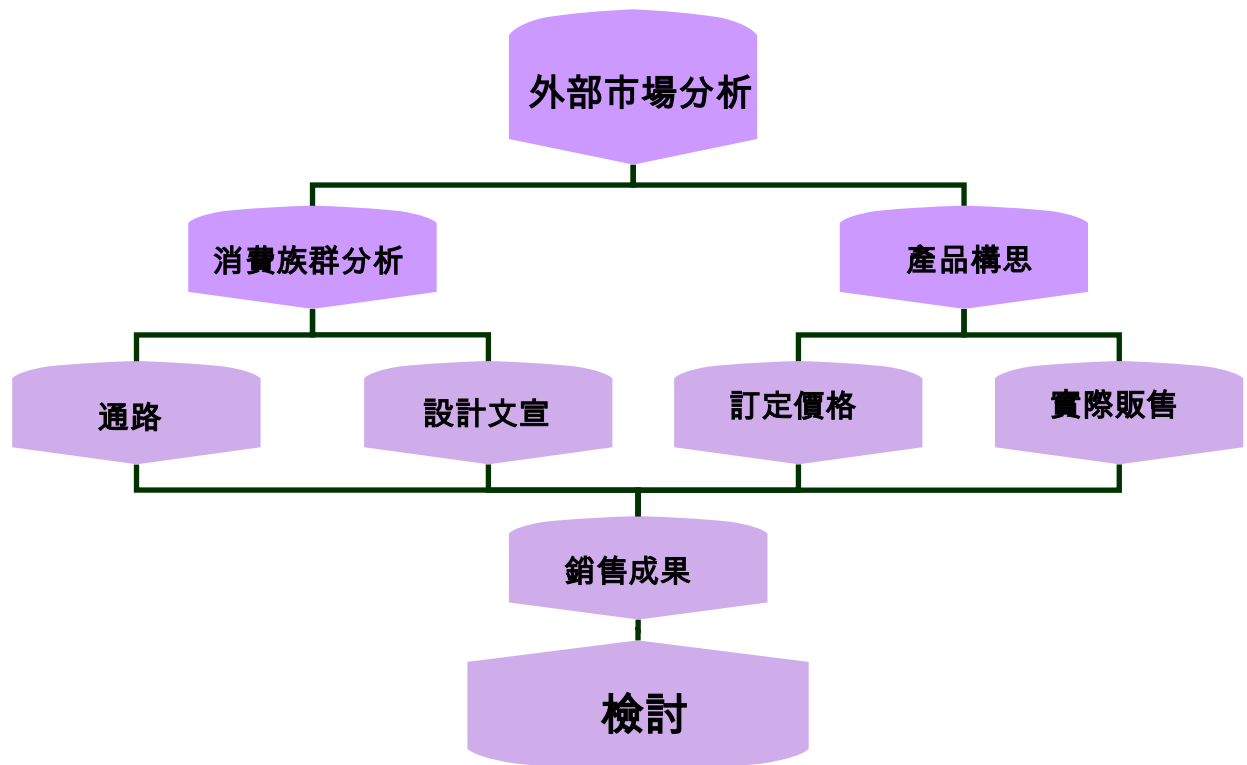
企劃名稱：幸運在你左右

直接讓你感覺到幸運就存在你的身邊，無時無刻幸運跟著你走。

Logo：幸運草圖案



### 第三章 企劃流程



## 第四章 進度規劃表

月份 工作項目	9 月份		10 月份		11 月份		12 月份		1 月份	
	上	下	上	下	上	下	上	下	上	下
搜尋商品、公司名稱、企劃名稱、Logo										
企劃撰寫										
選取材料、製作商品、產品設計、										
通路決策										
平面廣告、DM、名片製作										
販賣										
新聞稿、公關稿										

### 工作分配

組員共同討論：

搜尋商品、公司名稱、企劃名稱、Logo、販賣、企劃撰寫

女生組：

新聞稿、公關稿、選取材料、製作商品、產品設計

男生組：

通路決策、平面廣告、DM、名片製作

## 第五章 產品企劃書

### 第一節 外部市場分析

前言：我們調查中壢地區所販賣手機吊飾發現：

1. 大眾化：市面上的手機吊飾繁多且重覆性高，買手機都有附贈。
2. 價格彈性大：從免費到數百元不等。
3. 通路廣泛：便利商店、書局、夜市、精品店…
4. 無客製化服務。

### 第二節 市場態勢分析

<p>優勢：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 純手工製作</li><li>2. 精美包裝，送禮自用兩相宜</li><li>3. 提供免費更改造型</li><li>4. 傳達幸運的氣氛</li></ol>	<p>弱勢：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 市場趨於飽和</li><li>2. 同質性產品過多</li><li>3. 批發量少，成本高</li><li>4. 通路廣泛</li></ol>
<p>機會：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 國人平均每人持有一隻手機以上，仍有潛在市場存在</li><li>2. 消費者收入提高後，追求精緻化、個性化商品</li></ol>	<p>威脅：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 商品差異性小</li><li>2. 買手機附贈吊飾</li><li>3. 販賣地點眾多</li><li>4. 非必需品</li><li>5. 競爭者過多</li></ol>

#### 1. 「提供免費更改造型」：

我們會主動跟消費者說，以現有的飾品，搭配其他材料做成你想要的手機吊飾。

#### 2. 「市場趨於飽和」：

市場趨於飽和是針對手機吊飾隨處可買，市場飽和。

#### 3. 「與國人平均每人持有一隻手機以上，仍有潛在市場存在」：

由於手機淘汰率高，相對手機吊飾也跟著淘汰率高，所以我們仍有潛在市場存在。

### 第三節 消費族群分析

顧客區隔：以個性型態區隔顧客

喜愛手工飾品

喜愛獨特風格飾品

喜愛可愛飾品

目標顧客：

喜愛手工飾品的女性

吊飾定位：

中價位、營造幸運的氣氛、設計精緻

### 第四節 產品訂價

訂定價格：85~150

成本：50~110

利潤：30~40

我們是以單一珠珠與飾品計算成本，再加上 3~4 成的利潤。

## 第五節 產品製做過程

### 1. 購買材料



購買材料部分，我們選擇到台北後火車站手工批發店，在那我們能夠買到比中壢價格更低廉，但相對我們需要購買的量也比較多，導致我們的成本過高。

### 2. 設計、構思



製作商品需要先搜尋靈感，透過網路、市面上或是無意間想到的靈感，搭配不同的飾品與材料。

### 3. 製作商品



完成一個手機吊飾，所需花費時間大約為 10 至 15 分鐘，製作的時間也花費了許多時間。

### 4. 成品



我們完成的商品有 58 個，全部純手工製作，設計精緻。



## 5. 拍攝過程



以毛布墊底拍攝商品，較不容易有陰影，照出來的效果也比較有質感。

## 6. 皮箱設計



皮箱設計為了省錢，決定自己 DIY，拿別人不要的木板，加上組員的牛仔褲當外觀，設計出來別有風味。

## 第六節 預期成果

賣掉全部的百分之八十，(預估成品有 60)所以希望能賣出 55 個成品，若時間許可再進行第二次進貨。

## 第六章 通路策略

	夜市	親朋好友	學校	手機業者	網路	中壢
地點	新坡		清雲科大	健行路上	奇摩拍賣	火車站附近
售出	6 個	26 個	15 個	7 個	0	0
時間	3 小時	2 個月	1 個月	2 小時	10 天	2 小時

### 1. 夜市：

方法：藉由親戚介紹，取得夜市的販賣資格。

情境：天氣寒冷，人數少，夜市無競爭者。

效果：初次擺設，企劃名稱夠吸引人注意，但是看的人多，買的人少。

### 2. 親朋好友：

方法：以親朋好友推薦商品，藉由瞭解商品的缺失，並加以改進。

情境：人情戰術，介紹吊飾給親朋好友，但容易被殺價。

效果：效果最好，搭配客製化服務，為每位顧客精心設計。

### 3. 學校：

方法：在行銷系推薦給老師、同學、學長姐。

情境：製作商品場所在系辦，人潮最多。

效果：效果第二，當場就可為顧客服務客製化。

#### 4. 手機業者：

方法：利用人員直銷的方式，向健行路上的手機店推銷。

情境：用厚臉皮方式，一家家推銷。希望業者以購買的方式，而不以寄賣的方式進行，因為以購買的方式，我們才可以立即拿到現金。

效果：總共有 15 家業者，成功推銷有 4 家，最後一家想要全部購買，但是願意出的金額比成本還低，所以放棄與業者交易。

#### 5. 網路：

方法：yahoo 拍賣網販賣。

情境：網路上販賣的同業過多。

效果：效果不佳，因為同業競爭者過多，並且無知名度，導致銷售不良。

#### 6. 中壢市區

方法：中壢火車站前市區，利用木箱放至機車上販賣。

情境：高中學生眾多，由三個男生擺設。

效果：學生雖然眾多，但是對於中價位的手機吊飾，並無太大吸引力，或者是因為三個男生關係，無法吸引學生。



平面廣告

# Lucky

在你左右



傳說中，擁有它  
將持續帶來好運 ...

<http://www.wretch.cc/album/ideashop>

【幸運堂】  
NO.3



## 幸運在你左右

<http://www.wretch.cc/blog/ideashop>



ideashop.com

【專屬生活，幸運在你】

*right @ left*



Ideashop - 全世界限量發售，讓幸運與你完美結合

幸運堂  
Ideashop.com



**【幸運堂】** 就是要你幸運



ideashop.com  
http://www.wretch.cc/album/ideashop

NOVALSKI NOVA  
C.P. COMPANY  
G  
**幸運在你左右**

純手工手機吊飾



**【幸運堂】**

一種獨特，一股意念，一股潮流，一種吊吊!

**FASHION BRAND**

**幸運堂**

以鍍銀材質，高貴氣質的精緻飾品，襯托出手機吊飾個人風格，讓你走在路上獨領風騷。



**【心戀心】**

雙愛心緊緊扣在一起，讓妳的愛情可以長久不分離。  
原價120 特惠價85



**【銀色穿心】**

用抢眼銀色珠珠搭配著粉水晶，打造出與眾不同的吊飾，為妳愛情加分!  
原價120 特惠價100



**【晶蘋果】**

多種不同顏色的珠珠加上一個精緻的蘋果，讓你感受到歡樂的氣氛。  
原價120 優惠價95



**【魅力紫鏡】**

絢麗的十字架，運用紫色的鏡子，大膽的搭配營造出華麗又奢華的氣份，渾身散發高貴的氣質。  
原價120 特惠價100

幸運堂以流行飾品為設計重點由獨特創意加上精緻做工，打造完美組合為飾品界注入一股時尚潮流。



**【Royal】**

簡潔俐落的線條勾勒最具代表性的皇冠圖案，讓你展現至高的魅力。  
原價120 優惠價100



**【甜美錨船】**

今年起正流行海軍風錨船，秋冬壓箱寶必備。  
原價120 優惠價90



**【活潑小熊】**

可愛的小熊搭配粉嫩小珠，小巧可愛讓人愛不釋手。  
原價150 優惠價130

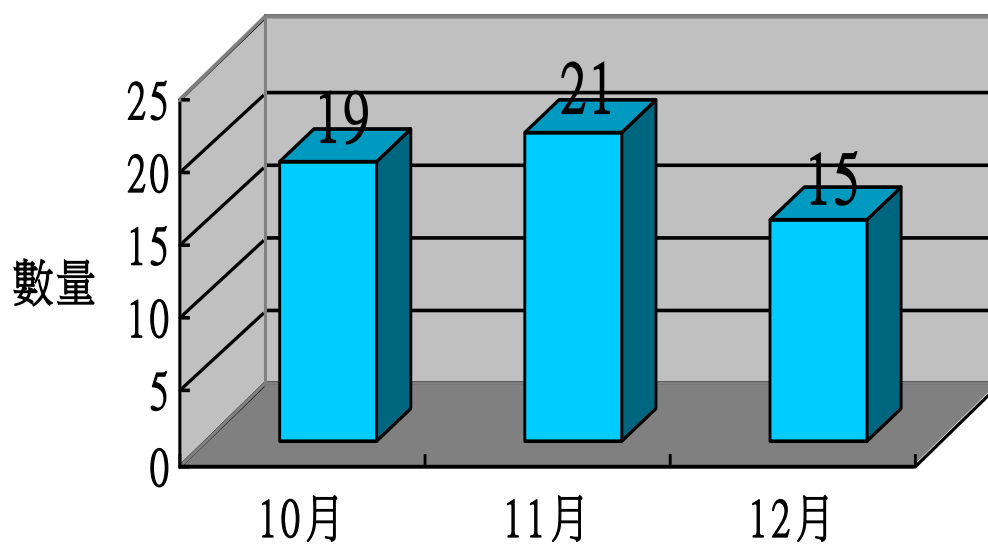
## 第八章 收益明細表

### 第一節 成本預算

品 項	數 量	金 額(元)
珠珠	20 包	283
吊飾頭	80 個	300
銀飾	32 個	960
Pick	6 個	96
其他配件	18 個	745
鍊子	14 條	886
紙袋	100 個	60
禮盒	12 個	100
布	2 尺	70
租金(網路、攤位)		175
DM、名片、平面廣告、書 籤	10 份、12 份、15 份、14 份	480
其他支出		100
人事成本	60 個吊飾	300
總計		4555



## 第二節 銷售圖表



## 第三節 收入明細

月份

10月	1995
11月	2265
12月	1480
總收入	5745

## 第四節 收益支出

項目	金額
收入	5745 元
支出	4555 元
利潤	1190 元

## 第九章 新聞稿、公關稿

### 新聞稿

#### 你感覺到了嗎？幸運降臨在你左右

現代的女性，在購買商品的同時，更講求無形的感覺。一家由五位七年級生所組成的幸運堂手工坊，推出一系列”幸運在你左右”之手機吊飾，以中價位(100-150元)、純手工製作、隨客修改及禮盒包裝等服務，提供顧客多元的選擇。除了商品實質的服務外，幸運堂手工坊在每個手機吊飾上附上幸運紙籤，讓顧客在購買吊飾的同時，藉由幸運紙籤帶給顧客幸運的感覺。

手機吊飾不只是拿來裝飾您的手機，它更是會為您帶來幸運的魔力。10月1日起，至清雲科技大學行銷系系辦(A401)選購，或到無名部落格搜尋：[ideashop](#) 瀏覽商品相關資訊，也可電洽 0982221625。

## 公關稿

### 手機「吊」了嗎？「吊」出你的好運氣！

目前市面上的手機吊飾，重複性高，缺乏獨特性，且只有裝飾手機之用途。但手機吊飾真的只有裝飾手機的用途嗎？錯！手機吊飾還能為你帶來幸運的魔力。一家由五位七年級生所組成的幸運堂手工坊，推出”幸運在你左右”系列的手機吊飾。幸運堂執行長表示：「此系列商品，以中價位(100~150元)、純手工製作、提供隨客修改及禮盒包裝等服務，且最重要的是，在每個手機吊飾上附上幸運紙籤，讓顧客在購買吊飾的同時擁有幸運的感覺。」

您心動了嗎？心動不如馬上行動。10月1日起，請至清雲科技大學行銷系系辦(A401)選購，或到無名部落格搜尋：ideashop 瀏覽商品相關資訊，也可電洽 0982221625。數量有限，售完為止。

## 第十章 結論

首先非常感謝老師那麼用心規劃這門課讓我們有這個機會學習，雖然過程很辛苦需要花費很多心思，但我們覺得這是一個成長的過程，不論產品做的好還是壞，結果如何，我想我們盡力了，第一次嘗試要企劃一個產品真的很不簡單啊。

其實從暑假開始，我們就開始思考要做什麼產品了，一開始是福袋、巧克力熱狗、最後才決定是手機吊飾。產品要如何設計如何去搭配，還有材料要去哪邊買，就花了很長的一段時間，在商品企劃過程當中真的是絞盡腦汁的在想，不過一切都是值得的，我學習到很多的東西，像如何跟別人推銷我們的產品，如何做 DM、平面廣告、新聞稿、公關稿，還有跟店家接洽，這些都是很寶貴的經驗，也了解到在行銷系裡所學的如何去應用，實際的去販售產品，真的是理論跟實務上的結合，相互印證，這種親身經歷的經驗很難得，讓我們大學生涯過得更加的精彩，也留下了很好的回憶。

另一方面也是學習如何與人溝通，接納別人不同的意見。這一路下來成長了許多，也感謝幫助過我們的人，給我們寶貴的意見，讓我們的產品可以更加的完美，也支持著我們這一路走來的力量。