

行銷企劃書撰寫課程檢核 審查結果

序號	專題題目	組員	評審意見
1	粉絲見面會	109534201 林恩妤 109534206 陳瑩蓁 109534207 吳書嫻 109534208 洪羽白 109534212 黃瑋晴	1. SWOT 定義錯誤 2. 知覺圖分析結果與策略沒有關聯。 3. STP 沒有具體市場定位，以致產品沒有定位 4. 分析沒有環扣，整體分析不連貫。 5. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 建議：針對粉絲特質，設計有別於其他團體的粉絲活動。
2	夏日消暑活動	109534209 陳子怡 109534222 蔡侑蓁 109534223 張晏華 109534226 林芝余 109534242 曾威妮	1. 客群沒有區隔，因 CITY LINK 沒有指定分店，並非每間店都三鐵共構，各家店面應有不同消費族群 2. 企劃案未能提出有效之優劣分析。產品從何得知？ 3. 目標市場設定在 31-50 歲女性，卻未能確實了解消費者特質。 4. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 建議：先確定目標族群是 31-50 歲女性、小孩、學生？確認目標族群特質，來設計策略。
3	早餐店	109534202 宋承璟 109534225 劉旭翔 109534227 高煜翔 109534232 許睿哲	1. 企劃案平淡無奇，無創意。 2. SWOT 分析錯誤，要重做。 3. 「海狸早餐店」要賣的早餐類別必須先定位。 4. 先確認目標市場(年齡、地點....)、目標族群的特質，才能設計 4P。 5. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 建議：建議先確定早餐店的地點，調查附近早餐店的不足之處，了解目標族群特質，來設計策略。

行銷企劃書撰寫課程檢核 審查結果

序號	專題題目	組員	評審意見
4	蝦皮復活節活動	109534205 蘇薇安 109534233 曾子馨 109534236 曹萱晨 109534240 崔恩慈	<ol style="list-style-type: none"> 1. SWOT 應該針對蝦皮平台來分析 2. 未分析蝦皮的客群特質 3. 似乎先有活動，才開始完成後面的內容，內容不 OK 4. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 <p>建議：建議蝦皮的潛在使用者，並了解其目標族群特質，來設計策略。</p>
5	親子咖啡廳	109534204 鄭堯君 109534211 闕冠誼 109534224 張日昇 109534239 盧品卉	<ol style="list-style-type: none"> 1. PPT 文字過多。 2. 競爭者比較錯誤，請調查市場上親子餐廳的種類與不滿足消費者的地方。 3. 客群要明確，確定親子的年齡，以及父母的社經地位，做為目標市場。 4. 提供保母的服務需考量的因素較多，如保母證照、照顧時的活動等等。 5. 定價不符合成本效益，成本效益要實際一些。 6. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 <p>建議：確定親子的年齡，以及父母的社經地位，做為目標市場。並設計照顧活動，以確實估算人力及成本。</p>
6	開店賣衣服	109534210 林靖叡 109534214 蔡昱緯 109534220 黃偉翔 109534238 林靖傑 109534138 楊博森	<ol style="list-style-type: none"> 1. SWOT 分析對象錯誤 2. 市場區隔錯誤 3. 行銷分析的方法都不夠確定，觀念不清楚，SWOT 分析有問題，STP 也沒有明確說明 4. 成衣網站數量多，要有自己的特色。 5. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 <p>建議：市場調查要更清楚，了解市場是比較少的衣服，如頹廢風格、酷炫風格、BL 風格...。了解這些族群的特質，提出行銷策略。</p>

行銷企劃書撰寫課程檢核 審查結果

序號	專題題目	組員	評審意見
7	遠傳電信行銷企劃	109534215 呂崇煒 109534217 李軒承 109534218 郭品均 109534230 簡琨諺 109534235 謝昇達	<ol style="list-style-type: none"> 1. SWOT 分析錯誤，如「手機原物料成本增加」非在劣勢，應在威脅。 2. 5G 用量調查表的來源需註明。 3. 促銷活動無新意。 4. 產品定價沒有依據 5. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 <p>建議：現階段的附加贈品方案多為網內互打免費、簡訊免費等，可針對不同族群設計不童的附加贈品，最為吸引消費者的彩蛋。</p>
8	飲料店	109534203 陳冠齊 109534216 劉宥均 109534228 黃彥璋 109534234 王翊存 109534237 薛祖霖	<ol style="list-style-type: none"> 1. 競爭對手卻乏”大苑子”以果汁飲料為主的對手 2. 已有現有飲料店店名為「果然好喝」 3. 市場區隔沒有找出目標市場 4. 提出的行銷策略很平凡。 5. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 <p>建議：期末製作成品，由老師試吃評斷是否有特色。</p>
9	花鳥川	109534108 陳品心 109534122 王宥臻 109534131 易孟璿 109534132 簡辰恩	<ol style="list-style-type: none"> 1. 競爭者分析中，LADY M 店家產品價格高達 2,700-2,800 應排除。 2. SWOT 中 S 錯誤 3. 4P 產品有錯誤 <p>建議：請改為活動企劃，如何行銷設計「快閃櫃」必須詳細寫出。分析花鳥川的目標族群，找出做適合的活動地點、活動方式等。</p>

行銷企劃書撰寫課程檢核 審查結果

序號	專題題目	組員	評審意見
10	胡椒鹽牛排	109534117 林宸皓 109534124 陳柏宇 109534142 賴韋臣 109534143 高梓峰	1. 開本店的動機？企劃案希望開一家牛排館，用本土牛以吸引不愛美牛的顧客？很難估算目標市場的規模 2. 競爭者分析錯誤 3. 價格又定高價？客群又以年輕族群為目標？目標市場與定價不符 4. 產品設定有問題、定價策略要調整。 5. 台灣牛肉單價比美牛貴，本土牛成本高，成本應該考量 建議：整體而言，並沒有行銷策略，請再期末從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，提出有效行銷策略。
11	COCO	109534105 林堯仁 109534119 陳宗偉 109534127 羅育政 109534129 謝承恩	1. 分析內容沒有新意 2. 分析過於理想 3. 環扣仍未連結 建議：整體而言，並沒有行銷策略，請再期末從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，提出有效行銷策略。
12	肯德基	109534125 吳秉逸 109534133 方雋硯 109534135 周桀霆 109534137 李豫錡	1. 組員內容不熟悉 2. 何以聖誕節肯德基需辦活動促銷？ 3. 外部分析與策略有誤 4. SWOT 分析不當 5. STP 市場區隔錯誤 6. 聖誕節推出的才是「產品」 7. 整體而言，未能從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，因此無法提出有效行銷策略。 建議：改為活動企劃，詳實說明商品內容、包裝、宣傳等，並請在期末製作成品，由老師試吃評斷是否有特色。

行銷企劃書撰寫課程檢核 審查結果

序號	專題題目	組員	評審意見
13	二手衣店的冬季促銷	109534111 蘇廷 109534113 陳彥丞 109534134 江東碩 109534141 張育浚	<ol style="list-style-type: none"> 1. 「收購金」非獲利方式，應站在廠商角度看獲利。 2. 比較的店家同性質不同。 3. 外部競爭者的分析錯誤 4. SWOT 策略分析沒有連貫 5. 獲利方向宜調整 6. 組員有部分主題不清楚 <p>整體而言，並沒有行銷策略，請再期末從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，提出有效行銷策略。</p>
14	Melting finger 快閃店	109534101 曾薇齡 109534104 林宜臻 109534110 謝欣洳	<ol style="list-style-type: none"> 1. 分析算完整，實務上仍是自己要的，實務須接近現實 <p>建議：再產品、包裝、店面風格上善用韓風特色。</p>
15	德克士	109534102 鄭宸旻 109534103 潘允恩 109534123 林少崙	<ol style="list-style-type: none"> 1. 成本計算不夠周全 2. SWOT 後的交叉分析沒有確定決策 3. 太過理想，成本問題沒有解決 4. 分析不夠具體 <p>建議：若要做過閃店，請確實了解快閃店流程及成本，並完成快閃店的布置圖等。</p>
16	永和豆漿與異業聯盟	109534109 陳品翰 109534112 陳坊宜 109534120 黃鈴喬 109534130 黃冠翰	<ol style="list-style-type: none"> 1. 4P 方向錯誤 2. 沒有異業聯盟的策略 3. 異類聯盟應該有分析過程連結 <p>整體而言，異業結盟的部分，並沒有互利的感覺，因此可能並不可行。請再期末從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，提出有效行銷策略。</p>

行銷企劃書撰寫課程檢核 審查結果

序號	專題題目	組員	評審意見
17	venchi	109534106 洪苡暄 109534107 林映彤 109534115 洪瑋伶 109534116 鄭依婷	1. SWOT 分析如何衍生後續分析，贈品與銷售量提升的相關支持？ 2. 客群目標對象必須有前後一致 整體而言，請再期末從環境分析、競爭者分析、企業本質分析，以及目標消費者特質做連結，走分析目標族群特質，找出適合贈品策略。
18	85 度 C	108534114 吳玉榮 108534124 林宸緯 108534131 鄭育威 108534157 吳承修 107534160 李元中	1. 接續各分析過程產生結論再延伸，例：SWOT 分析、交叉分析沒有結果 2. 所有成本都沒有細部列計 建議：改為活動企劃，詳實說明商品內容、包裝、宣傳等，並請在期末製作成品，由老師試吃評斷是否有特色。