

# 112 學年度第 1 學期 行銷企劃書撰寫課程檢核 審查結果

| 次序 | 主題       | 評語與建議  |
|----|----------|--|
| 1  | NET      | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SWOT 優勢內容錯誤，未提出可能的策略方向。</li> <li>2. STP 前後矛盾：目標族群為「20 至 40 歲的消費者」，市場定位「全家人的品牌」。</li> <li>3. 行銷策略停留在概念階段，策略應更具體化。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請確認 NET 面臨的困境(業績不佳或下滑或是停滯? 庫存過剩? 想提升企業形象?) 這份企劃書要針對企業的問題提出有效方案。</li> <li>2. 請確實製作 SWOT，確實分析企業本身的優缺點，以及外部環境造成的機會與威脅，並從中發想至少一種可行性較高的策略構想。</li> <li>3. 提出具體的 4P 策略。</li> </ol>  |
| 2  | 三洋       | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 主題為「單身」商機，但設計的產品的考量，忽略了單身(小家庭)實際需求，如容量、價格等。</li> <li>2. 主題為「智能」趨勢，但設計的產品提供的智能已為目前洗衣機常見的功能。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請進行市場現況分析，洗衣機的功能。</li> <li>2. 收集目標族群：「25-40 歲注重價錢和 CP 值得單身女性」，以及目標族群對洗衣機的需求。</li> <li>3. 分析市場提供洗衣機的競爭者，找出位未被滿足的市場。</li> <li>4. 設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。</li> </ol>  |
| 3  | 任天堂      | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SWOT 分析不錯</li> <li>2. 市場區隔定位有問題(目標市場定位不清楚)</li> <li>3. PPT 雙面印刷不方便閱讀，圖片太黑看不清楚文字說明</li> <li>4. 市場區隔為全年齡向，此目標市場對畫質的需求很高嗎? 確實分析此目標族群對遊戲機的真实需求?</li> <li>5. 定價為\$14,382，對於目前版本\$10,480，提高了\$9,802(超過 37%)，比例很高，是否有可能降低銷售量?</li> <li>6. 促銷策略提供\$13,000 就換機優惠的支撐數據為何?</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請分析 SWITCH 硬體規格不如 PS5 主要原因，是因為晶片難尋、技術落後、市場不同、價格考量等，釐清此問題，才能提出改善硬體規格策略。</li> <li>2. 結合 SWITCH 的優勢，找出新目標族群重或者新遊戲方式，新設計 4P。</li> </ol> |
| 4  | UBER EAT | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SWOT 優勢內容錯誤，未提出可能的策略方向。</li> <li>2. 此企劃書所提行銷策略是現行的做法，不能算是行銷企劃書，僅能算是個案分析。</li> <li>3. 採取降價來提升使用率策略須再討論</li> <li>4. 此企劃書所提行銷策略為降低運費，請提出 UBER EAT 當初的訂價策略，若要降低運費，應該降低多少? 可提升多少訂單? 並提供足以佐證的數據資料。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 幫 UBER EAT 思考擴展服務種類? 或提升有別於其他競爭者的服務品質? 以</li> </ol>  |

| 次序 | 主題   | 評語與建議   |
|----|------|---|
|    |      | 維持其高收費價值。   |
| 5  | 故宮   | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 目標不夠明確</li> <li>2. 4P 項目需更準確鎖定族群</li> <li>3. 商品選擇需再思考</li> <li>4. 行銷預算寫 60W、20W 的寫法，不專業。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 確認目標族群，並清楚描述目標族群特質</li> <li>2. 4P 策略太過空泛，沒有明確做法，無法落實。</li> </ol>  |
| 6  | 艾品   | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 需更多數據證明優勢</li> <li>2. 不了解銀髮族真正需求</li> <li>3. 此企劃書所提行銷策略是現行的做法，不能算是行銷企劃書，僅能算是個案分析。</li> <li>4. 市場區隔沒有效果，無法找出利基市場。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請進行市場現況分析，輪椅的功能。</li> <li>2. 找出收集目標族群，以及目標族群對輪椅需求。</li> <li>3. 分析市場提供輪椅的競爭者，找出位未被滿足的市場。</li> <li>4. 設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。</li> </ol>                  |
| 7  | 寵物餐廳 | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SWOT 優勢內容錯誤，未提出可能的策略方向。</li> <li>2. 沒有提出確實產品，無法落實行銷企劃</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 收集目標族群(35-45 歲未婚、喜歡動物、經濟水平較高、願意到郊區)，以及目標族群對寵物餐廳的需求。</li> <li>2. 4P 策略太過空泛，無法落實。</li> <li>3. 分析目前市場上其他寵物餐廳的差異，並找出位未被滿足的市場。</li> <li>4. 設計出具體的產品或其他行銷策略。</li> <li>5. 另外，請先確認提供給人跟寵物食物的餐廳，是否可並存。是否有法規規範。</li> </ol> |
| 8  | 廣源良  | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SWOT 分析清楚(僅 W2 須修正)</li> <li>2. STP 找到目標族群(20-40 歲女性、著重天然環保、注重性價比)</li> <li>3. PPT 第 9 頁說明預計以差異行銷著手，很好。但是 PPT 第 11 頁的產品設計，並沒有提出差異行銷的 4P 設計。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 找出目標組群的詳細描述，設計 4P 策略</li> <li>2. 廣源良的明星產品為「絲瓜水」，建議可開發「絲瓜水」成分其他產品，擴展產品線。</li> </ol>   |
| 9  | 蝦皮   | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. PPT 第 8 頁，提供 2023 台灣 GDP 下滑的資料來源?</li> <li>2. PPT 第 9 頁，科技的内容錯誤</li> <li>3. PPT 第 12 頁，部分分析有誤，請提供分析來源</li> <li>4. 對於運用免運券說明不清楚，沒有創意</li> <li>5. 蝦皮以提供免運券、面上架費等優惠，大量燒錢導致股價暴跌，但此企劃書</li> </ol>   |

| 次序 | 主題         | 評語與建議   |
|----|------------|---|
|    |            | <p>的策略仍是以贈送免運券為主，了無新意。</p> <p>6. 此企劃所提行銷策略不部分皆是現行的做法，不能算是行銷企劃書，僅能算是個案分析。</p> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 提出「提升服務價值」的策略，來取代免運的吸引力，讓「蝦皮」從便宜轉向為精緻等。</li> <li>2. 提出「提升商品獨特色」的策略，來取代免運的吸引力，讓「蝦皮」從同質性高的產品轉向為獨一無二的產品等。</li> <li>3. 舉辦活動，創造話題，吸引消費者。</li> </ol>  |
| 10 | PET-A-HOOD | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SWOT 優勢內容錯誤。</li> <li>2. 4P 策略太過空泛，沒有明確做法，無法落實。</li> <li>3. 此企劃書所提行銷策略-增加討論區功能，是否能解決 PET-A-HOOD 的困境。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請重新定義 PET-A-HOOD 面臨的困境(市占率低? 獲利模式不佳等?) 請具體提出這份企劃書想要解決的問題。</li> <li>2. 收集目標族群(住在都市、喜歡寵物的人)，以及目標族群對寵物網站的需求。</li> <li>3. 分析 PET-A-HOOD 及其他競爭者目前的產品差異，並找出位未被滿足的市場。</li> <li>4. 設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。</li> </ol> |
| 11 | 85 度 C     | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 此企劃書所提行銷策略是現行的做法，不能算是行銷企劃書，僅能算是個案分析。</li> <li>2. 請確實分析 85 度 C 與其他競爭者的差異</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請分析目前市佔率最高的三家咖啡店，具體分析三者差異。</li> <li>2. 請利用 SWOT 確實分析 85 度 C 本身的優缺點。</li> <li>3. 找出 85 度 C 的目標族群，並仔細描述該目標族群特質，設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。</li> </ol>  |
| 12 | 日安整合       | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 此企劃書所提行銷策略是日安整合現行的做法，不能算是行銷企劃書，僅能算是個案分析。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 與社區結合是可很好行銷策略規劃方向，可深入發想，提出較具體的合作策略。</li> </ol>  |
| 13 | 三合院        | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 三合院已被註冊，請更名。</li> <li>2. 目標族群及市場定位清楚，但後續行銷策略搭配不足。</li> <li>3. 推廣影片無法滿足目標族群的需求。</li> <li>4. SWOT 優勢內容錯誤。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 目標族群「對咖啡品質要求、對咖啡風味層次敏感度高，喜歡品嚐咖啡的客群」+「中產階級以上」，請找出這群人的特質，設計商品。</li> <li>2. 提出接觸目標族群的推廣管道及方式。</li> </ol>  |

| 次序 | 主題      | 評語與建議  |
|----|---------|--|
|    |         | 3. 可加入體驗行銷的活動。   |
| 14 | SOLOFIT | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. SWOT 優勢內容錯誤。</li> <li>2. 競爭者挑選錯誤，因為 WORLD GYM、成吉思汗等都是大型健身房，SOLOFIT 為個人包廂(包場)式健身房。<br/>成本效益資訊不足，包括健身設備、人工、場地、營運等費用為估入，嚴重低估成本，高估市場需求。</li> <li>3. 構想不易實現，需重新思考客群。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請進行市場現況分析，提出個人健身房的需求狀況。</li> <li>2. 收集目標族群，以及目標族群對健身房的需求。</li> <li>3. 分析市場提供個人健身的競爭者，找出位未被滿足的市場。</li> <li>4. 設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。</li> </ol>   |
| 15 | 三分春色    | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 此企劃所提行銷策略是現行的做法，不能算是行銷企劃書，僅能算是個案分析。</li> <li>2. 請確實分析三分春色與其他競爭者的差異</li> <li>3. 此企劃書最後策略就是在社群網站上做廣告，沒有新意。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 目前市場上有數家飲品店在經營果茶，請利用 SWOT 確實分析三分春色本身的優缺點，以及其他競爭者產品及行銷策略。</li> <li>2. 找出果茶市場的目標族群，並仔細描述該目標族群特質，設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。</li> </ol>   |
| 16 | UBER    | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. UBER 目前在台灣尚未合法。</li> <li>2. 競爭者 LYST 是國外公司，不恰當，應選擇台灣市場的公司。</li> <li>3. 分析不合理，無具體建議</li> <li>4. 此企劃書所提增加多元化車種，對於兼差為主司機而言，通常不會投入大量成本車體(如加裝搭載輪椅的升降梯)，企劃可行性較低。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 修改題目</li> <li>2. 若要繼續以 UBER 為主題，請重新定義 UBER 面臨的困境(業績下滑? 車種不夠多元? 不合法等，請具體提出這份企劃書想要解決的問題)</li> <li>3. 請確實利用 SWOT 來分析 UBER 本身的優缺點，以及外部環境造成的機會與威脅，並從中發想至少一種可行性較高的策略構想(例如利用科技增加客戶服務項目等)。</li> <li>4. 找出企業的目標族群，並仔細描述該目標族群特質，做為未來產品設計、定價策略、推廣及通路等策略重要依據。</li> </ol> |
| 17 | OB 嚴選   | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 此企劃書所提行銷策略是現行的做法，不能算是行銷企劃書，僅能算是個案分析。</li> <li>2. OB 為台灣老字號的網路商店，經營時間長達 20 年，他面臨問題，應該不會是「知名度不足」。而是品牌客群高齡化，可能退出職場或身分轉變，不再購買 OB 的衣服。因此如果同學覺得他的知名度不夠，可能是他對年輕女生而言是比較老的品牌，這個問題同學可發揮，如何讓 OB 客群年輕化。</li> <li>3. OB 的競爭對手應該不包含 LATIV。</li> </ol>   |



| 次序 | 主題        | 評語與建議   |
|----|-----------|---|
|    |           | <p>4. SWOT 優勢內容錯誤。</p> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請重新定義 OB 嚴選面臨的困境(客群高齡化? 年輕市場知名度不足等? 請具體提出這份企劃書想要解決的問題)</li> <li>2. 請確實利用 SWOT 來分析 OB 嚴選本身的優缺點，以及外部環境造成的機會與威脅，並從中發想至少一種可行性較高的策略構想。</li> <li>3. 找出企業的目標族群，並仔細描述該目標族群特質，做為未來產品設計、定價策略、推廣及通路等策略重要依據。</li> <li>4. 若採用直播提升購買數量的推廣方式，請具體評語直播的方式(人、事、時、地、物)，風格以及預期效益。</li> </ol>  |
| 18 | WORLD GYM | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 很特別的構想，但比較像是保險公司的企劃案(與健身房合作方案)。WORLD GYM 目前是以收月費的方式，每月投入\$150 購買履約保險，視乎不被需求。</li> <li>2. 如果仍要進行，請出定價(\$150)的依據，以及預估可帶來業績成長多少的依據。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請重新定義 WORD GYM 面臨的困境(業績不佳或下滑或是停滯? 這份企劃書想要解決的問題)</li> <li>2. 請確實利用 SWOT 來分析 WORLD GYM 本身的優缺點，以及外部環境造成的機會與威脅，並從中發想至少一種可行性較高的策略構想。</li> <li>3. 找出企業的目標族群，並仔細描述該目標族群特質，做為未來產品設計、定價策略、推廣及通路等策略重要依據。</li> </ol> |
| 19 | 康寧生活會館    | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請重新定義企業面臨的問題，康寧會館目前是供不應求的狀態。</li> <li>2. 透過教育課程來提升知名度，可能導致效益不高，但成本增加的狀況。</li> <li>3. 課程的選擇依據?</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 選擇題他養生館。找出該養生館面臨的困境(業績不佳或下滑或是停滯? 這份企劃書想要解決的問題)</li> <li>2. 請確實利用 SWOT 來分析康寧生活館的優缺點，以及外部環境造成的機會與威脅，並從中發想至少一種可行性較高的策略構想。</li> <li>3. 找出企業的目標族群，並仔細描述該目標族群特質，做為未來產品設計、定價策略、推廣及通路等策略重要依據。</li> </ol>   |
| 20 | 卓也藍染      | <p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請重新定義企業面臨的問題，競爭對手「中國藍」所賣產品種類亦多，所以請確認卓也藍染商品是否因太雜，導致業績不佳?</li> <li>2. 行銷策略是已售出數量及出售數及瀏覽次數決定是否下架，可能過於草率。</li> </ol> <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 請確認企業面臨的困境(業績不佳或下滑或是停滯? 這份企劃書想要解決的問題)</li> <li>2. 請確實利用 SWOT 來分析卓也藍染本身的優缺點，以及外部環境造成的機會與威脅，並從中發想至少一種可行性較高的策略構想。</li> <li>3. 找出企業的目標族群，並仔細描述該目標族群特質，做為未來產品設計、定價策略、推廣及通路等策略重要依據。</li> <li>4. 提出具體的 4P 策略。</li> </ol>                    |