

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"> SWOT 優勢內容錯誤，未提出可能的策略方向。 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」。 行銷策略停留在概念階段，策略應更具體化。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 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。 提出具體的 4P 策略。
2	三洋	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 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。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 請進行市場現況分析，洗衣機的功能。 收集目標族群：「25-40 歲注重價錢和 CP 值得單生女性」，以及目標族群對洗衣機的需求。 分析市場提供洗衣機的競爭者，找出位未被滿足的市場。 設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。
3	任天堂	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> SWOT 分析不錯 市場區隔定位有問題(目標市場定位不清楚) PPT 雙面印刷不方便閱讀，圖片太黑看不清楚文字說明 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? 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? 促銷策略提供\$13,000 就換機優惠的支撐數據為何? <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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的策略。 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。
4	UBER EAT	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> SWOT 優勢內容錯誤，未提出可能的策略方向。 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。 採取降價來提升使用率策略須再討論 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。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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

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"> 1. 目標不夠明確 2. 4P 項目需更準確鎖定族群 3. 商品選擇需再思考 4. 行銷預算寫 60W、20W 的寫法，不專業。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 確認目標族群，並清楚描述目標族群特質 2. 4P 策略太過空泛，沒有明確做法，無法落實。
6	艾品	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 需更多數據證明優勢 2. 不了解銀髮族真正需求 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。 4. 市場區隔沒有效果，無法找出利基市場。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 請進行市場現況分析，輪椅的功能。 2. 找出收集目標族群，以及目標族群對輪椅需求。 3. 分析市場提供輪椅的競爭者，找出位未被滿足的市場。 4. 設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。
7	寵物餐廳	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SWOT 優勢內容錯誤，未提出可能的策略方向。 2. 沒有提出確實產品，無法落實行銷企劃 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 2. 4P 策略太過空泛，無法落實。 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。 4. 設計出具體的產品或其他行銷策略。 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。
8	廣源良	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SWOT 分析清楚(僅 W2 須修正) 2. STP 找到目標族群(20-40 歲女性、著重天然環保、注重性價比) 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。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 找出目標組群的詳細描述，設計 4P 策略 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。
9	蝦皮	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. PPT 第 8 頁，提供 2023 台灣 GDP 下滑的資料來源? 2. PPT 第 9 頁，科技的內容錯誤 3. PPT 第 12 頁，部分分析有誤，請提供分析來源 4. 對於運用免運券說明不清楚，沒有創意 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

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"> 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。 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。 3. 舉辦活動，創造話題，吸引消費者。
10	PET-A-HOOD	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. SWOT 優勢內容錯誤。 2. 4P 策略太過空泛，沒有明確做法，無法落實。 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。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 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。 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。 4. 設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。
11	85 度 C	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 2. 請確實分析 85 度 C 與其他競爭者的差異 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 2. 請利用 SWOT 確實分析 85 度 C 本身的優缺點。 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。
12	日安整合	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。
13	三合院	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 三合院已被註冊，請更名。 2. 目標族群及市場定位清楚，但後續行銷策略搭配不足。 3. 推廣影片無法滿足目標族群的需求。 4. SWOT 優勢內容錯誤。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 2. 提出接觸目標族群的推廣管道及方式。

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"> SWOT 優勢內容錯誤。 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。 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。 構想不易實現，需重新思考客群。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 請進行市場現況分析，提出個人健身房的需求狀況。 收集目標族群，以及目標族群對健身房的需求。 分析市場提供個人健身的競爭者，找出位未被滿足的市場。 設計出與競爭者有差異的產品或其他行銷策略。
15	三分春色	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 請確實分析三分春色與其他競爭者的差異 此企劃書最後策略就是在社群網站上做廣告，沒有新意。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 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。
16	UBER	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> UBER 目前在台灣尚未合法。 競爭者 LYST 是國外公司，不恰當，應選擇台灣市場的公司。 分析不合理，無具體建議 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。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 修改題目 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) 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)。 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。
17	OB 嚴選	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 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。 OB 的競爭對手應該不包含 LATIV。

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"> 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) 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。 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。 4. 若採用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。
18	WORLD GYM	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 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。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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) 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。 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。
19	康寧生活會館	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 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。 3. 課程的選擇依據? <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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) 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。 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。
20	卓也藍染	<p>評語：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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? 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。 <p>建議：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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) 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。 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。 4. 提出具體的 4P 策略。