



雲林私立永年高級中學

公民探究與實作-商業類科

自主創業暨早餐食材批發行銷分析

指導老師:黃麗珠老師

高二孝 高二孝 4 張禎倪 43 游智麟



目錄

一、研究動機

自主創業是當代年輕人流行的工作趨勢，因不受限於公司，也不被朝九晚五的工作時間所綁住，擁有相對自由的時間及空間，成為了許多人嚮往的工作選擇，因而想藉此報告來了解創業中的流程和困難。

因家中親戚正好有符合的例子，所以方便令我們引用當例子，其公司販賣類型更以早餐批發食材為主軸，進一步研究行銷手段及分析其行銷策略且提出行銷建議。

二、研究目的

- (一)了解創業背景目的及經營理念
- (二)探討公司產品行銷方式及經營模式
- (三)透過SWOT 4P分析了解公司行銷策略
- (四)提供未來行銷建議供其參考



三、創業－網路行銷

- (一)創業原因:多一個銷售管道，因應現代科技快變遷發展，想創新銷售通路而決定創業。
- (二)創業時間:2019年1月-現在
- (三)創業資金:銀行貸款
- (四)創業過程中的困難:

1、不懂網路商場如何操作使用

網路行銷是一個從未涉足的領域，從一開始陌生的架設網站，放上產品圖片訂定產品價格，等待訂單出貨發貨，網路是一個新穎的交易賣場，因應時代的變遷而使我們需要更新設備，但操作上充滿許多陌生的地方，逼得我們不得不去慢慢摸索，一步步學習慢慢進步，而現在已經能得心應手的處理任何事物，皆是通過不斷的努力學習以及虛心的接受指教才換來的成果。



四、公司介紹

- (一)名稱:祥欣早餐食材批發
- (二)經營理念:親手DIY健康早餐，了解健康，吃得健康。
- (三)市場定位:提供批發及團購的早餐食材
- (四)營業項目:各項早餐食材及餐具
- (五)為何選擇該產品:人都要吃早餐，營運狀況相對穩定
- (六)產品來源:各大食品相關工廠
- (七)如何挑選產品:廠商推薦或客戶指定
- (八)產品價格範圍:新台幣5~1000
- (九)購買服務:至現場公司團購或至蝦皮網路賣場訂購，
服務時間為星期一至星期六9:00~15:00

五、行銷

(一)行銷的通路及管道:實體公司及網路蝦皮網站

(二)促銷的原因及方法:

1.增加多元化銷售管道

開設蝦皮購物網站以提供消費者多一個購買的平台

2.社交網路平台增加曝光度

利用IG、FB的個人分享來傳遞給更多人產品資訊

(三)銷售的客群:家庭主婦及小資族

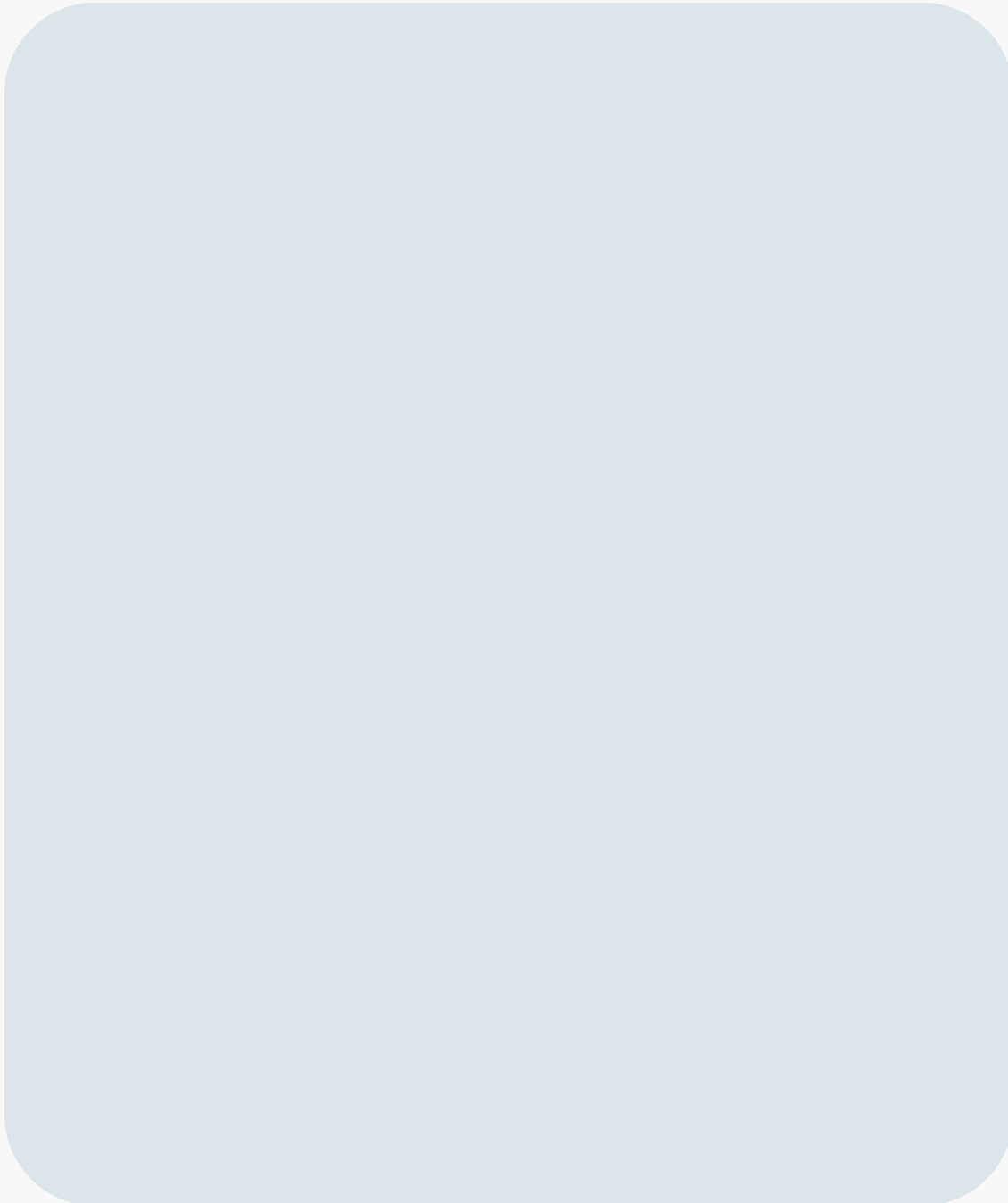
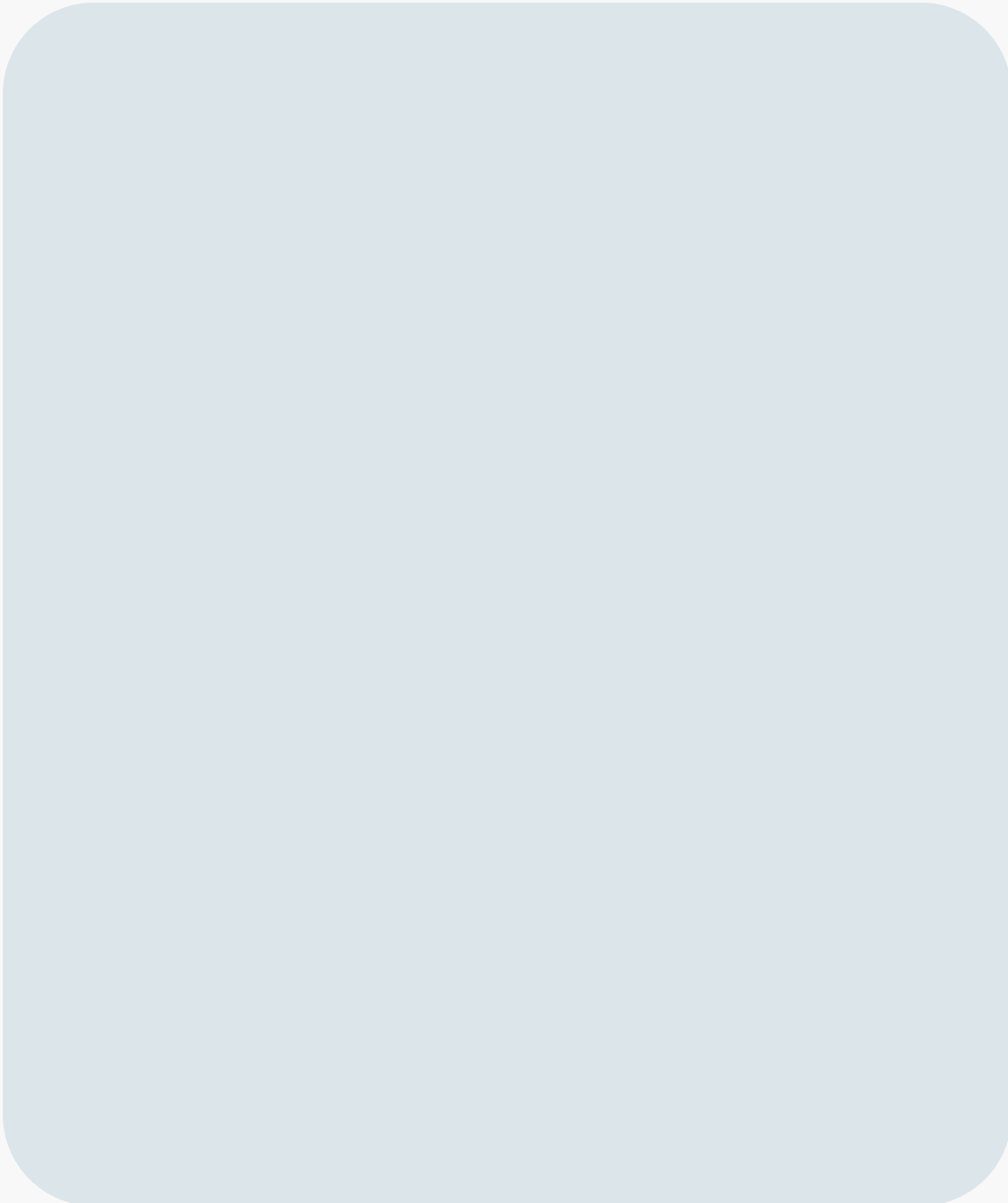
(四)服務範圍:台灣本島

(五)公司未來的規劃:

1.開發自主網站，導入流量，提升營業額。

2.品牌行銷，推廣自家品牌，打造產品良好口碑及優質服務，並發展個人特色。

六、過程



六、分析 - 4P分析

六、分析 - SWOT分析

七、行銷建議

