



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 4 張禎倪



目錄

一、研究動機

- 1.商業類科是目前有興趣且未來想嘗試的科系。
- 2.嚮往無拘無束的創業工作

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:

困難1:不懂網路商場如何操作使用

網路行銷是個從未涉足的領域，架設網站放上產品圖片訂定產品價格等，操作上充滿許多陌生的地方。

解決1：我們一步步慢慢摸索學習，經過時間的日積月累之下，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嘗試及虛心的接受指教才換來的結果。



三、創業－網路行銷

困難2:不知道該如何推廣產品知名度

一開始將產品放上網站毫無任何廣告及評價，網頁看起來冷冷清清，無法吸引消費者的目光。

解決2：我們試著搜尋資料，上網查找相關經驗分享並嘗試自己拍攝產品照或是烹煮影片且學習剪輯手法，最後放上網站，終於開拓了產品的市場。

困難3:與客人的即時溝通問題

網路購物能在交易前透過訊息的傳遞與賣家交流，更加認識產品已取得保障，相對較不易表達產品實際情況以導致詞不達意的尷尬場面。

解決3：我們利用圖片來說明，仔細拍攝商品的細節、附上使用的方法，快速解答消費者的疑問，不僅提高交易的成功率，也促進與客人間的情感，建立穩定的客源。



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

制定主題方向

結論成果產出

收集相關資料

整理資料

擬定問卷及訪談

線上採訪



六、分析 - 4P分析

產品Product 各項早餐食材及餐具	價格Price 新台幣5~1000
通路Place 實體公司 新北市土城區裕民路162號4樓 網路－蝦皮網站 https://shopee.tw/alylin15?categoryId=100629&entryPoint=ShopByPDP&itemId=17308009712&upstream=search	促銷Promotion 1.增設蝦皮網站行銷通路，讓消費者多個管道方便下訂單並簡易查詢貨物進度。 2.以社交平台分享產品宣傳賣點吸引更多消費者。 3.拍攝動手做影片讓消費者能更簡單明瞭知道該如何烹煮食用。

六、分析 - SWOT分析

優勢S

- 1.早餐是一天開啟生活的動力來源，人人都需要吃早餐，消費族群穩固。
- 2.可以動手自己做早餐點心，可增加趣味及歡樂，且擁有食品認證，更是可以吃得安心。

機會O

越來越多人注重吃的安心及健康，可讓消費者自己烹調，比起外面看不見的調味和衛生，自己料理更安心。

劣勢W

- 1.競爭者多，品項豐富價格低廉易遭取代，顧客忠誠度不高。
- 2.銷售管道及送貨服務地區偏少，不太方便。

威脅T

- 1.蝦皮網路商城手續費提高，利潤短縮，本入不敷出。
- 2.勞資法修法，調漲勞工薪資，以致人力資成本提高。

七、行銷建議

- 1.可與一些有知名度的網紅、直播主合作業配，快速提升知名度。
 - 2.可以適時配合節日優惠，
-

八、結論



1.更加了解自主創業的概念

2.認識創業過中可能會遇到的困難

藉由這次探究行銷分析，讓我更了解自主創業的概念，也因為親戚的關係讓我擁有這次寶貴的機會能深入公司內部，學習一間公司是如何被開始經營的及如何去推廣知名度來達到行銷的目的，也知曉創業中可能會面臨的困難和挑戰，聽完創業中困難的分享，不禁讓我開始反思每個行業背後的風險，沒有任何一個職業是輕鬆的賺大錢，想要得到相對應的收穫就應該付出一定程度的努力及適當的犧牲，未來準備想走相關科系和行業，我並未因龐大的壓力或複雜的程序就退縮，反而做完這次的報告讓我更有信心以及興趣來堅定未來的道路。

