

指導老師:

劉鎮輝老師、葉美智老師

價「親」就「熟」

商業模式圖

關鍵合作夥伴 台中三井Outlet 小米 三集雅舍 樂扣	關鍵活動 實境遊戲企劃	價值主張 提高三井Outlet 知名度和曝光度, 留住舊有的顧客 及增加新的客群	顧客關係 一次性 恆久穩定	目標客群 台中觀光遊客 台中海線居民 靜宜東海沙鹿弘光 等師生
	關鍵資源 實境遊戲地圖製作 實境遊戲活動表單 實境遊戲實做影片		通路 實體通路 網路	
成本結構 道具成本費用		收益流 擴大目標客群 提升知名度、曝光度 產品販賣實質所得		

實境遊戲表單

請問小米最便宜的產品價錢是多少?
您的回答 _____

請問三集雅舍最便宜的產品是什麼?
您的回答 _____

請問三集雅舍最便宜的產品價格是多少?
您的回答 _____

請問樂扣最便宜的產品名稱是什麼?
您的回答 _____

請問樂扣最便宜的產品價錢是多少?
您的回答 _____

三井outlet SWOT分析

S優勢 1. 品牌多 (國際品牌和台灣品牌皆有) 2. 全台唯一臨海的摩天輪, 可欣賞白天與夜晚不同樣貌的台中港	W劣勢 1. 美食街的價錢偏貴 2. 戶外區遇到氣候較差時比較不方便
O機會 1. 停車場寬敞, 且不收停車費 2. 交通方便, 就算無法自行前往, 也有公車可以直達	T威脅 1. 台中有家百貨公司競爭, 相對來說客流量較少 2. 離市中心較遠

企劃執行成果及未來展望

第九組

410801452 林芝儀

410824492 田育萍

410809361 龔子涵

50% 增加學生來訪意願

70% 瞭解價格範圍

30% 增加客流量