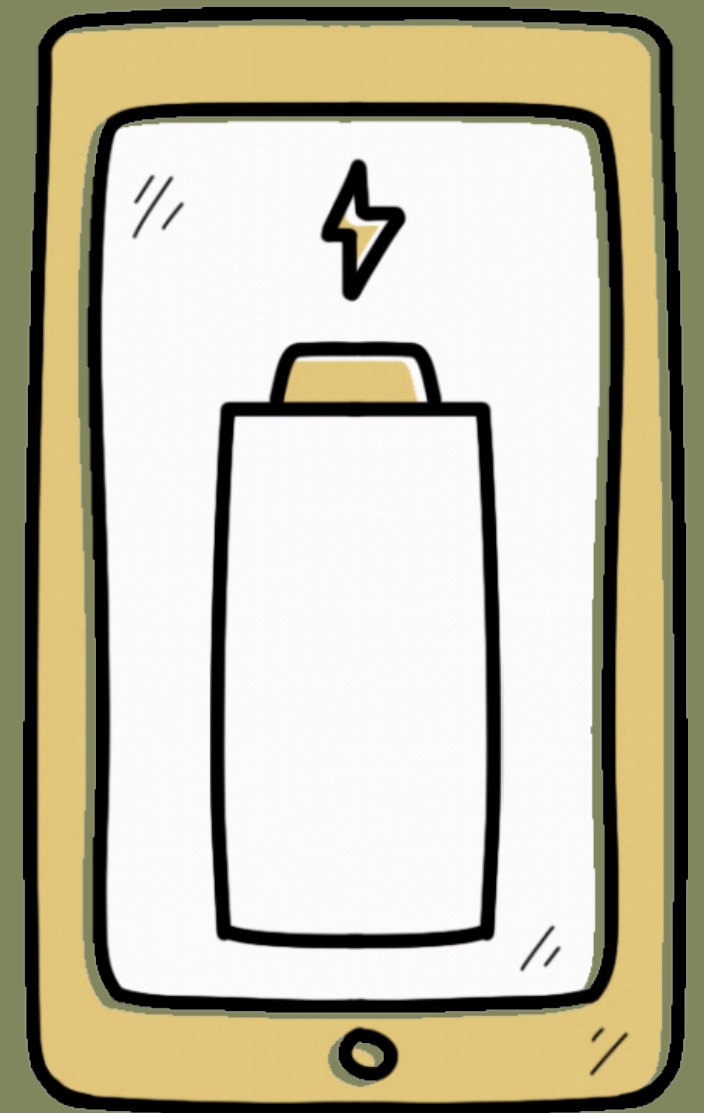


太陽能充電手機殼

11147150	林亭妤	11247126	張闐云
11247108	鄭妍予	11247138	游雨柔
11247119	呂宜捷	11247142	莊 芹



目錄

01 計劃緣起與構想

02 核心價值

03 目標客群

04 行銷策略

05 募資方式

06 營收方式

07 未來展望



計畫緣起與構想

隨著智慧手機的普及，電量不足成為使用者最常見的困擾。傳統行動電源雖能解決充電需求，但攜帶不便且增加環境污染。

太陽能充電手機殼採用高效柔性太陽能板，為避免受天氣影響，其內部經改造後，讓用戶隨時隨地利用生活中各種光線補充電量。

核心價值

1.

環保節能

利用太陽能充電，減少對電網的依賴。

2.

高效能充電技術

採用最新的柔性太陽能材料，提升充電效率。

3.

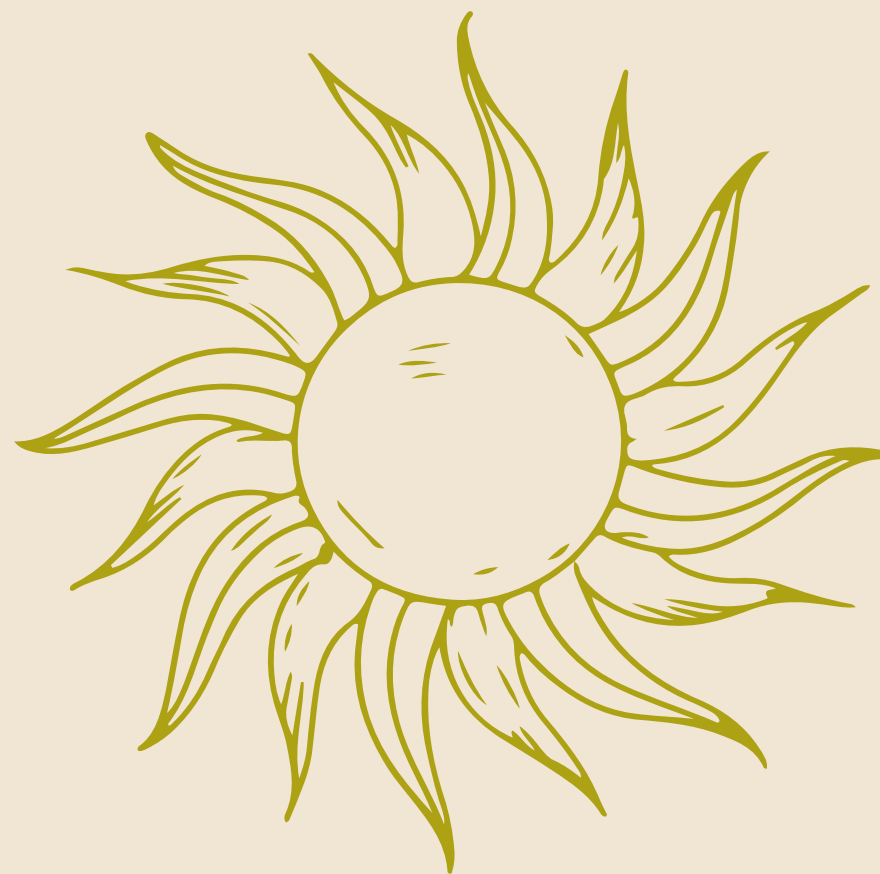
極輕薄設計

不影響手機使用體驗，兼顧保護和美觀。

4.

防摔耐用

具備軍規及防護，確保手機安全。



目標客群

1.

科技愛好者

喜歡嘗試創新產品，
尤其是具有環保或
智能特性的電子配件

2.

環保社群成員與倡導者

注重可持續生活方式，
會積極支持減少碳足跡
的產品

3.

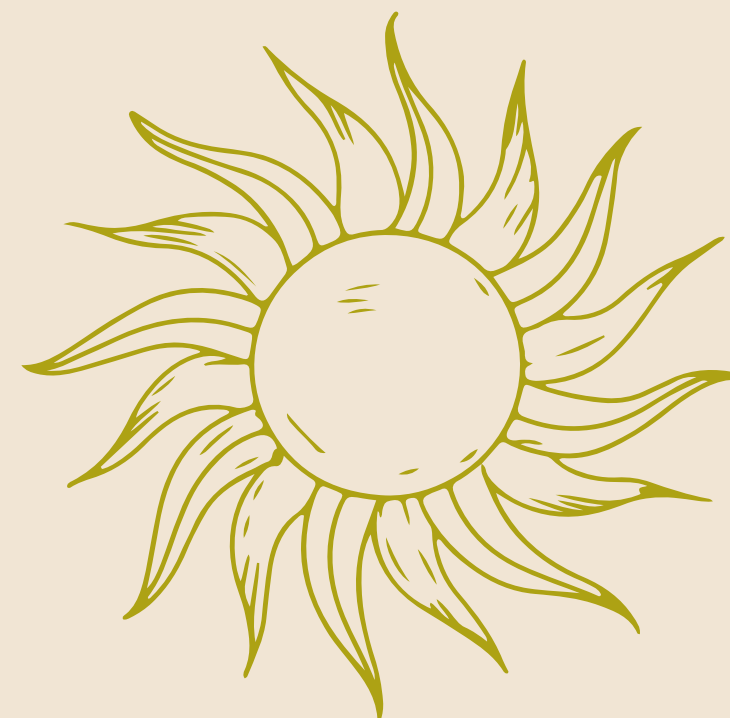
學生與年輕族群

生活中對手機高度依賴，
喜愛具有創新設計的配件

4.

野外工作者

經常在戶外長時間工作，
難以隨時充電，特別需要
持續供電的手機設備



目標客群

5.

數位遊牧族

長期在外地工作或旅行，
需要隨時充電且隨時保持
聯繫

6.

救援及緊急服務人員

工作環境多樣且不穩定，
充電不便，需要充電以
維持手機通訊。

7.

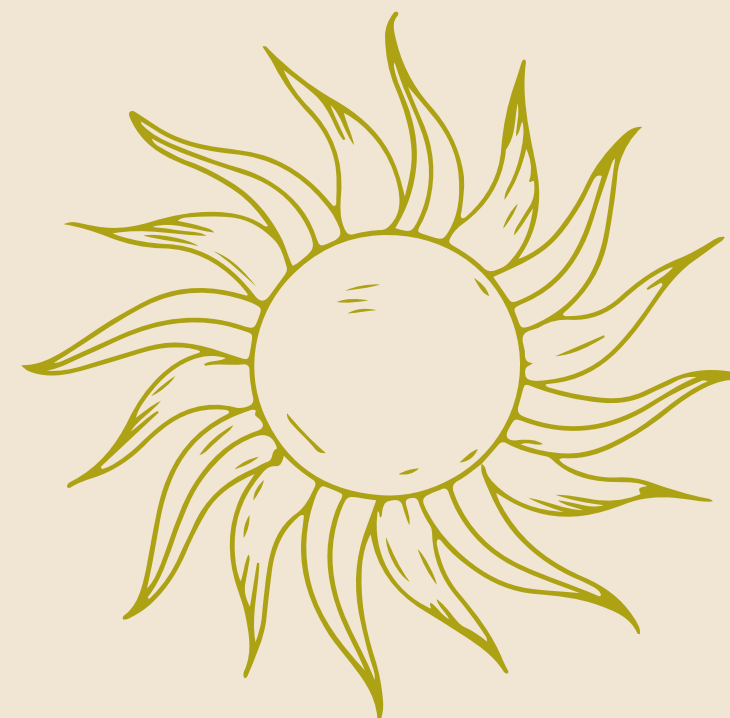
偏遠地區居民

當地供電條件不足，
太陽能充電成為替代選項

8.

露營車和房車族群

長期駐紮於戶外，
對可移動充電設備有剛性
需求



行銷策略

01

戶外活動合作

與登山、露營品牌聯名行銷

聯合推出「戶外能量包」：太陽能手機殼 + 露營必備小物
在戶外用品展、登山嘉年華設立體驗攤位

02

環保倡議

與綠色和平、台灣環境資訊協會合作推動綠色生活
設計「回收舊手機殼換購計畫」提升環保意識
推出限量公益版，銷售部分收益捐助環保組織

03

社群媒體推廣

邀請戶外網紅、科技YouTuber拍攝使用體驗
在TikTok發起 #太陽充電挑戰 活動
分享實際應用場景：登山、旅遊、停電緊急使用等



募資方式



①群眾募資平台

②與戶外品牌合作推廣

群眾募資平台

01 平台選擇分析

02 募資前的準備

03 行銷推廣方式

04 募資優勢與風險





平台選擇分析

- Kickstarter：偏重創新科技產品，對產品設計與故事性要求較高，需通過審核
- Indiegogo：較上者來說相對開放，適合測試市場反應，可選擇「靈活式募資」或「固定式募資」

募資前準備

- 拍攝具吸引力的產品介紹影片（強調太陽能充電功能、環保理念、適合戶外使用等）
- 建立專業形象的募資頁面（含原型設計、規格、預計交貨期程）
- 設定募資目標金額與階段性解鎖獎勵（如達標後新增顏色、支援更多手機型號）



行銷推廣方式

- 結合社群媒體操作（Instagram、Facebook、Reddit 等），打造預熱聲量
- 邀請科技或戶外生活類型的網紅或 YouTuber 體驗分享
- 發送電子報給潛在支持者，鼓勵早鳥贊助





募資優勢與風險

- 優勢： 可快速取得啟動資金、驗證市場需求、建立品牌曝光
- 風險： 若未達標無法募資成功、交貨延遲可能損害品牌信譽

與戶外品牌的 合作推廣

01 合作品牌對象

02 合作模式設計

03 合作優勢

04 合作挑戰與注意事項





合作品牌對象

- 如 The North Face、Columbia、Patagonia、Decathlon、山野樂活（台灣）等，與戶外活動高度相關
- 可考慮小眾專業戶外品牌，增加產品定位精準度。

合作模式設計

- 聯名限定商品：將手機殼與品牌標誌設計結合，限量發售
- 產品綑綁銷售：搭配品牌戶外裝備販售，如露營組合包
- 通路合作：在戶外用品實體門市或網路商城上架販售
- 活動合作：參與戶外展覽或品牌舉辦的戶外活動，現場展示與販售產品





合作優勢

- 快速打入特定族群市場（登山、露營、戶外攝影愛好者）
- 增加產品公信力與品牌背書
- 拓展通路與提升銷量機會

合作挑戰與注意事項

- 談判品牌授權與分潤比例需謹慎處理
- 聯名設計須確保雙方品牌形象一致
- 須具備穩定生產能力與交貨品質，符合合作方標準



營收方式



① 手機殼銷售、財務預估、損益試算

② 訂閱式電池延壽服務



① 手機殼銷售

為一次性收入來源。分為基本款、限量版和聯名款以及高效充電款。

基本款：

- 提供一般防摔與太陽能充電功能。
- 適合價格敏感型顧客，追求實用與環保。

限量版和聯名款：

- 增加收藏與品牌價值。



① 手機殼銷售

高效充電款：

- 採用最新柔性太陽能材料，具備更高的充電效率。
- 目標對象為重度戶外使用者或長時間無法接電源者。
- 可搭配個性化設計與更多保護功能，作為高端產品銷售。



① 財務預估



NTD3,999

NTD2,999

NTD1,999

高階款售價：NTD3,999

預估銷售量：25,000支

預估銷售額：NTD99,975,000

中階款售價：NTD2,999

預估銷售量：15,000支

預估銷售額：NTD44,985,000

基本款售價：NTD1,999

預估銷售量：10,000支

預估銷售額：NTD19,990,000

① 損益試算

50,000支

預估銷售總量

約NTD164,950,000

預估銷售總額

約NTD1,000

平均成本/個

約69.69%

毛利率

約51.50%

營業利益率

約41.20%

淨利率

銷貨收入	164,950,000
銷貨成本	50,000,000
銷貨毛利	114,950,000
營業費用	30,000,000
營業利益	84,950,000
綜合所得稅(20%)	16,990,000
稅後淨利	67,960,000

② 訂閱式電池延壽服務

屬於持續性收入模式。

分為太陽能模組升級方案、定期檢測與維護以及延伸產品組合服務。

太陽能模組升級方案：

- 為已購買者提供每年升級太陽能面板或控制晶片的選擇。
- 吸引希望維持裝置效能的長期用戶。



② 訂閱式電池延壽服務

定期檢測與維護方案：

- 供電池狀況監測、充電效率分析報告。
- 每年或每季提供維護建議與太陽能面板保養服務。

延伸產品組合服務：

- 訂閱者可享有折扣價購買同品牌太陽能筆電殼、平板殼等產品。



未來展望

- 持續優化太陽能材料，提高充電效率。
- 擴展至更多設備，如平板與筆電太陽能保護殼。
- 推動太陽能充電技術應用至智慧城市與戶外裝備。

