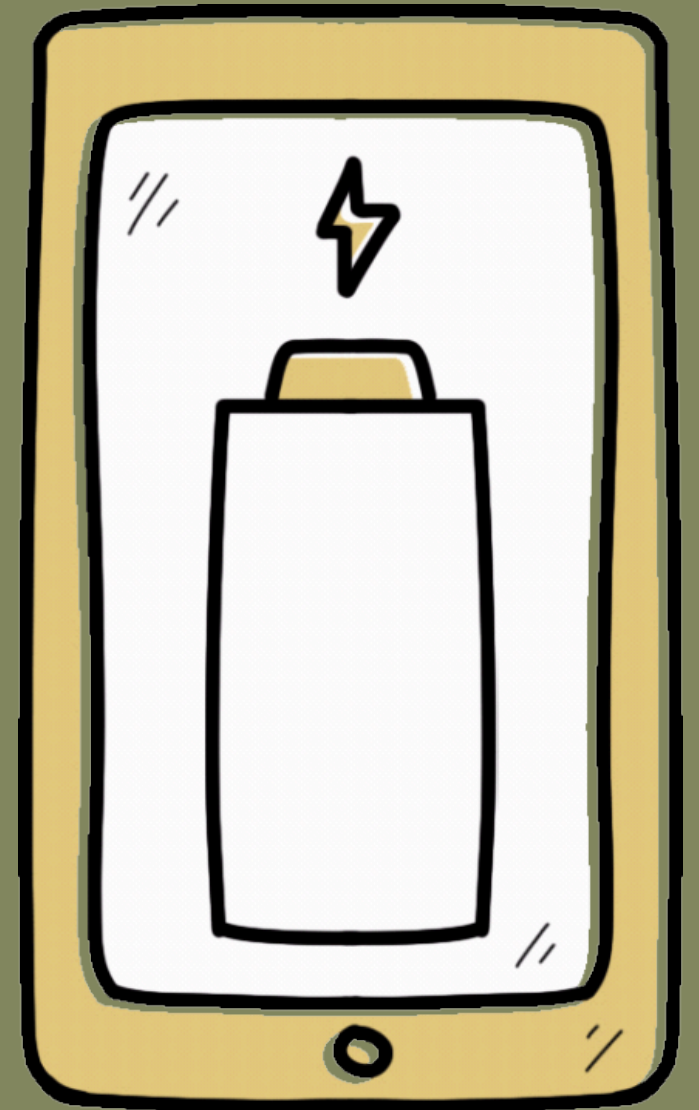


# 太陽能充電手機殼

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.

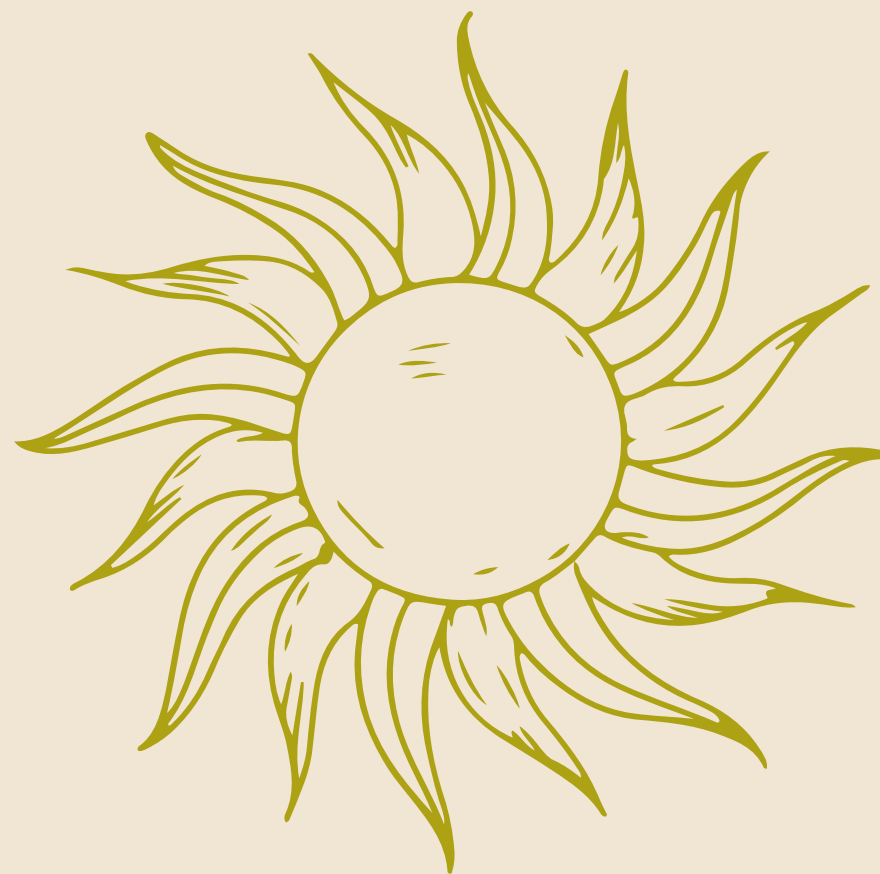
## 極輕薄設計

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.

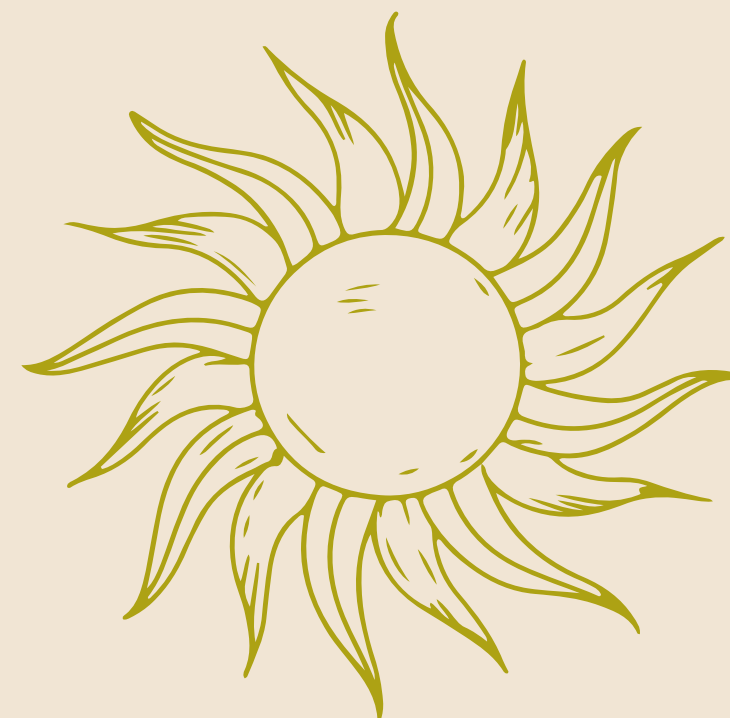
學生與年輕族群

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.

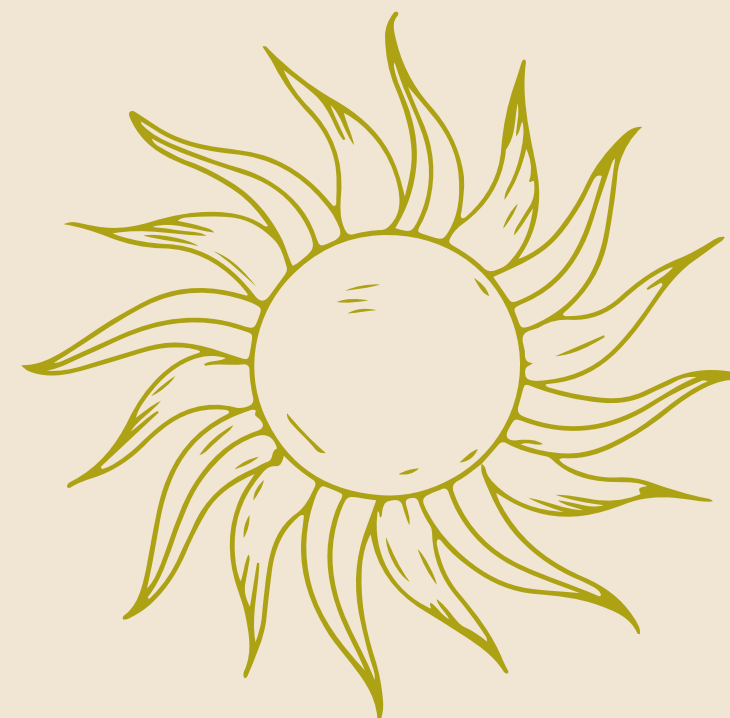
## 偏遠地區居民

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。



