**FB開心農場**

1. 我認為置入性行銷的好處有:增加雙方廠商的曝光度、為彼此帶來客源(以本個案來說就是為美粒果帶來開心農場玩家，喜愛美粒果的人可能也會因為這個合作而來嘗試遊玩開心農場)雙方在洽談合作時的佣金抽成……等等。

在這個社群網站普及的年代，雙方的合作可以使彼此的資訊以非常快的速度傳播出去，這對於合作的開心農場與美粒果雙方都是一個可以快速提高曝光度的管道，尤其社群行銷又是一新興銷售模式，許多人也開始會在網際網路上購買各式商品與接收廣告，因此將置入性行銷結合於社群媒體會是一個適合現代又有效的行銷手法。

1. 在合作的期間內，開心農場的玩家發現可以以不同於以往的效率來賺金幣，因此大量地栽種美粒果作物，並且在這段時間積極栽培，而開心農場官方發現大多數的玩家使用這樣的方式來取得成果，在未告知玩家的情況下偷偷的將這個賺取金幣過程中原料的成本調高；此外，在修改程式的途中開心農場官方還將許多玩家原先的高價作物變成了低價作物(不論是否有意皆造成了玩家的損失)；接著是在論壇面對玩家的抗議與批評，開心農場官方選擇了刪文這種逃避問題的方式而不正面地對大眾進行回應。

在線上遊戲產業裡，提供遊戲的開心農場官方為供給者(販賣遊戲內容)而玩家為消費者(遊玩遊戲增加遊戲流量、觀看廣告或是購買遊戲內道具)而在交易中誠信是最為重要的，在原先設定好的遊戲內容中就是規定好要販賣的服務，而開心農場官方卻在未告知玩家的情況下偷偷地修改數據，也許是因為這會讓玩家太過容易取得利益而減少營運收益，但不論結果為何，任意的更改販售產品(遊戲內容)違反公平交易的原則。此外，面對玩家(消費者)的質疑，作為提供服務的供給者，官方顯然的沒有提到解惑的作用，這對於服務業來說有失它的職責。這些失誤違反了交易的公平性與明確告知性。

1. 以我是網友(玩家)來說，我會認為我花時間玩了你的遊戲(你提供的產品)先不論有沒有花錢在遊戲中，我在裡面所花的時間與心力甚至是為遊戲帶來的流量與觀看的廣告都已經為開心農場帶來了利益，而身為賣家的遊戲提供者應該做的就是維護好遊戲的公平性與可玩性，而今天官方在沒有告知我們這些玩家的情況下擅自的更改遊戲內容，這是不合理的，因為這是違反誠信原則的，就好比你買一杯標榜珍珠奶茶的飲料，賣家給你一杯椰果奶茶，這樣是不實的，再加上遭到網友質問時，官方沒有在第一時間給出解釋甚至是進行刪文這種逃避問題的行為，因此網友才會有如此激烈的反應。

我認為開心農場官方在服務賠償方面大致上做的還可以，但是對於補償的時間與內容應該要描寫的更加清楚一些，才不會導致玩家等了又等，先前在發生問題時拖了五天左右才發出公告，已經讓大眾等了很久才面對並試圖解決問題，因此在補償時如果能較有效率的解決會是比較好的。

1. 如果我是開心農場高層，我不會因為這次的問題而放棄置入性行銷這項良好的行銷手段，但是在未來我會好好的審慎檢查各項合作項目，在讓自身企業利潤最大且不違反與合作伙伴合約內容的情況下，提供玩家最好的服務與遊戲內容，並在任何東西正式上架前評估公司的利益與遊戲公平性、維持好平衡，如果還是有任何問題發生也要積極處理，不逃避也不推卸責任(最好由這次的經驗建立一套問題處理SOP)並針對這次問題權益受損的玩家，給予其最好且合理的事後賠償與承諾，展現出服務業應有的態度與專業。