# 市場分析

## 同類商品分析

我們的商品有酒釀三兄弟(桂圓、芒果、無花果)禮盒、法國百年名茶Betjeman & Barton、龍鳳酥禮盒、pasadena餐券，而其中酒釀三兄弟最大的對手為吳寶春麥方店，吳寶春是酒釀桂圓的發明者，同時也具有相當大的名氣，酒釀桂圓麵包吳寶春跟我方皆賣一樣的價格，而且雙方都擁有網路商店。

Betjeman & Barton 的商品部份，由於是Pasadena獨家代理，所以可以說在高級茶品的市場上擁有相當強大的競爭力。

龍鳳酥在台灣各地都擁有在地化的商品，再將鳳梨酥也是為圖類商品的話，擁有相當多又強勁的競爭對手，但是Pasadena可以利用品牌及高品質的優勢來創造突破口。

Pasadena的餐廳以高級的餐點及高貴不貴的價格得到許多中產階級的喜愛，所以獨家販售Pasadena的餐券能夠吸引到對Pasadena的餐飲事業有興趣的客群。

## SWOT分析

|  |  |
| --- | --- |
| 優勢 | 劣勢 |
| * 品牌擁有知名度 * 品質相當良好 * 產品(酒釀三兄弟、Betjeman & Barton、餐券)具有獨特性 | * 粉絲頁流量不高 * 網路商店註冊流程不佳(需要輸入過多資料) * 網路商店沒有支援線上支付 |
| 機會 | 威脅 |
| * 在中高及品質的產品定位下在其他網路購物平台上僅有少數甚至沒有競爭對手 * 網路商店周年慶的活動可以吸引到更多的買氣 | * 吳寶春麥方店的知名度比Pasadena高 * 粉絲頁的經營較好 * 龍鳳酥在擁有許多強大的競爭對手 |

儘管Pasadena擁有相當好的口碑及知名度，但是從貼文的讚數來看網路經營的部分不及吳寶春，這一部份是我們需要努力去經營的，因為網路社群擁有相當大的人口，如果能夠好好經營這一塊，打響知名度的機會相當大，而且Yahoo商城中很少擁有同質性的商家，利用Pasadena的品牌及高水準的產品品質，一定能夠在網路世界打開一片天。

透過在Yahoo商城的經營也可以彌補原生網路商店的缺點，因為在Yahoo商城已擁有許多的會員，也就是說，Yahoo彌補了註冊流程的劣勢，同時商城支援的輕鬆付功能，也解決原生網路商店沒有串金流功能的問題，利用在Yahoo商城中原有的會員數量，以及簡化的付費流程，以及在商城擁有獨特性的優勢，要闖造出漂亮的銷售額不是問題！