

行銷企畫範例

國立高雄師範大學

職涯發展中心

執行長簡賢智

背景與動機

- * 外食族眾多
- * 中年轉職或創業的扶擇

是累了還是被淘汰？50歲職場大叔退休潮.....

文／洪雪珍

2016-05-13 | 瀏覽數：28257

👍 讚 48 分享

台灣年輕的用人主管，拒用中年求職者，是大叔早退的原因之一。我不信邪，於是做了小調查，發現13位年輕主管中，錄用大於50歲的屬下，竟然無一人！



產品目標

- * 希望將家傳的好菜傳承下去
- * 希望在現有的便當市場為**上班族**創造**健康**及**美味**兼具的好料理
- * **短期目標**：希望在**3年內**建立出**品牌旗艦示範店**，並**完成生產及服務sop及加盟成本計算與獲利模式**
- * **中期目標**：希望在**8年內**展店**20家**佈建**加盟體系**
- * 希望在**15年之內****加盟50家店**並改善製程及經營模式轉型為**跨國中式快餐的第一品牌**
- * **長期目標**：拓展**國際加盟體系**

行銷模式

- * 第一年以店舖銷售為主，網路促銷廣宣為輔
- * 第二年採線上預購及店舖銷售混合經營
- * 第二年增加送餐到點服務
- * 第三年採全線上預/訂購為主要銷售，可到店取貨

環境優劣勢分析 Swot/twos

<div> <div>外部</div> <div>內部</div> </div>		S 優勢		W 劣勢	
		研發力強餐點獲獎無數 組織人力健全 財務狀況良好		第一線人力訓練不足 獲利模式未明確	
O 機會	外食人口眾多 服務業佔就業市場7成	SO	強化餐點變化 提高材料品質	WO	強化人力招聘及訓練 加強成本概算提升競爭力
	餐點選擇性眾多 容易被抄襲	ST	增加配菜選擇 主菜新增 回教餐點	WT	CIS識別系 建立註冊商標 品牌形象建立

行銷組合分析-STP

- * 市場區隔 (S)：以火車站前後站及左營地區之上班族為主要客群區隔
- * 目標市場(T)：年齡在28~35歲間，男女皆可。收入在2.8萬以下，中餐選擇以便當為主，單次銷費多為80元。熱愛線上手遊，並喜愛分享貼文並熟悉Fb活動。
- * 市場定位(P)：初期以高品質中價位為號招，中期後以便利快捷為訴求

行銷策略&行銷組合分析-4P

- * 行銷策略：以差異化行銷為主

男性主打量多味美多種選擇，白飯吃到飽不加價

女性主打健康輕食配菜可選水果兩種，餐盒熱量平均控制在380大卡以下。

4P

- * 產品：核心產品：主菜美味，配菜多樣化

產品加值：無毒低卡，加量不加價，健康少油鹽

- * 通路：採O2O模式，可線上訂餐，到店取貨。兩天前預定可送餐到點

- * 價格：以95元以下為主，主力產品售價為85元，採中價位高品質

- * 促銷：以手機遊戲搭配折價為主，搭配團購優惠

行銷活動-開店一元促銷

- * 開店前6個月以餐飲知識搭配美食直播主介紹餐點擴散本公司只送不賣的炸牛排便當
- * 開店前2個月完成線上會員系統結合手遊行銷測試
- * 開店前一週完成遊戲測試送餐卷活動
- * 第一階段促銷：開店後**兩工作週(10天)**以遊戲為號招，在遊戲中需完成兩項求救任務，完成遊戲即可獲得以一元購買炸牛排便當一個，**每日200個**。
- * 第二階段促銷：以**三個月**為限，**每日限60團**為限，**每團5人**。以手機門號為憑，不得重覆，**預期達成率60.6%**，約**12,000人(新增)會員**。

成本估算

- * 初期廣宣擴散費用5萬元
- * 會員系統含遊戲APP製作費用15萬元
- * 活動成本：
 - * 炸牛排採高級台灣牛排，約70元一片(品質高於萬國牛排)，配菜約30元含飯，共100元成本(1份)。訂價為320元，每天促銷200人, 促銷10天，共計2000份
 - * 公式計算 $(100 \times 200) \times 10 = 20$ 萬
 - * 共計花費含風險評估45萬

效益推估

- * 第二階段活動以160元團購炸牛排便當
- * 5人成團滿5送1活動 預計目標 每日60團，促銷期3個月
- * 促銷成本： $((60\text{人} * 22\text{天}) * 3) * 100\text{元} = 396,000$ (團主的成本)
- * 收入預估： $((5 * 60\text{團}) * 160\text{元}) * 22\text{天} * 3\text{月} = 3,168,000$ (主收入)
- * 落後達成率以65%推估，收入共計 $3,168,000 * 0.65 = 2,059,200$ 元 (預估收入)
- * 預期獲利： $((5 * 60\text{團}) * 60\text{元}) * 22\text{天} * 3\text{月} * 0.65 = 772,200$ (毛利)
- * 效益推估為：
 - 客群人數： $6000(\text{一階}) + ((5 * 60) * 22) * 3(\text{二階}) = 18,870$ 人
 - $772200 - ((396000 * 0.65) + 450000) = 64,800$
 - 主收入 - (團主成本 + 第一期成本) = 實際獲利

結論

- * 好的市場分析加上建全的財務，加上高品質的產品仍需要有創意的行銷方式。
- * 沒有賣不動的產品，只有不懂賣的行銷人員
- * 時間... 永遠是行銷裡最常被忽略的項目
- * 顧客永遠是成功的關鍵