

蛋蛋捲7來

期末報告

執行長：謝鴻平10844125

財務長：邱祐晨10844111

人事長：陳薇如10840147

行銷長：張耀云10840129

技術長：李函諭10844129

技術長：彭喆珉10844141

採購長：謝宜庭10844149

公關長：曾彬凱10840130



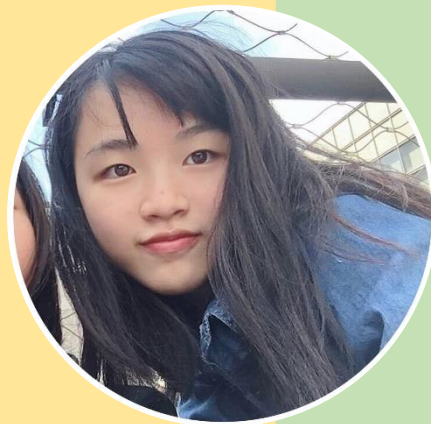
CONTENT

1. 團隊成員
2. 專案緣起與目標
3. 專案規劃與執行
4. 專案績效
5. 專案困難之檢討與反思

1. 團隊成員



謝鴻平(執行長):
以個人魅力使
大家認識蛋捲



張耀云(行銷長):
IG網路管理
美術宣傳



陳薇如(人事長):
負責出缺席
與開會紀錄



曾彬凱(公關長):
廠商洽談
網頁管理、影片剪輯



李函諭(技術長):
蝦皮賣場經營
商品出貨



邱祐晨(財務長):
收支出納、查核
帳務



謝宜庭(採購長):
存貨管理
與進出貨



彭喆珉(技術長):
網路表單製作
與開會照相記錄

2. 專案緣起與目標

我們是一群中原大學資管系的大一新生，藉由企業概論這門課程，我們與真實的企業專案接觸，透過解決專案所碰到的問題，來學習對於企業的基本功能和運作，以及團隊從創立到經營以及合作的過程。

我們的團隊與桃園私立方舟啟智教養院合作，幫助其推廣好運蛋捲這項產品，而產品的營利將會全數捐回機構用於幫助老憨兒們。並在推銷產品的過程中，推廣方舟的知名度，增加其曝光，讓更多的人能夠認識方舟。



2. 專案緣起與目標

預計銷量：
大禮盒8盒和小禮盒7盒共91包
以小包裝販售為主要銷售產品



所有利潤將全數捐於方舟啟智教養院
透過義賣讓更多人認識方舟

3. 專案規劃與執行

商品介紹

蛋蛋捲7來

中原資管 x 方舟啟智教養院

口味: 原味 牛奶 芝麻

小包(2入): 30 元

大包(4入): 50 元

小禮盒(5小包入): 150 元

大禮盒(7大包入): 320 元

運費另外付



蛋蛋捲7來

中原資管 x 方舟啟智教養院

口味: 原味 牛奶 芝麻

小包(2入): 30 元

大包(4入): 50 元

小禮盒(5 小包入): 150 元

大禮盒(7 大包入): 320 元

運費另外付

健康 x 安心 x 愛心

手工 x 無添加 x 奶素素

特價時間表:

10/21~10/31 萬聖節歡慶

11/09~11/11 雙十一歡慶

11/18~11/28 感恩節歡慶

12/12~12/14 聖誕節歡慶

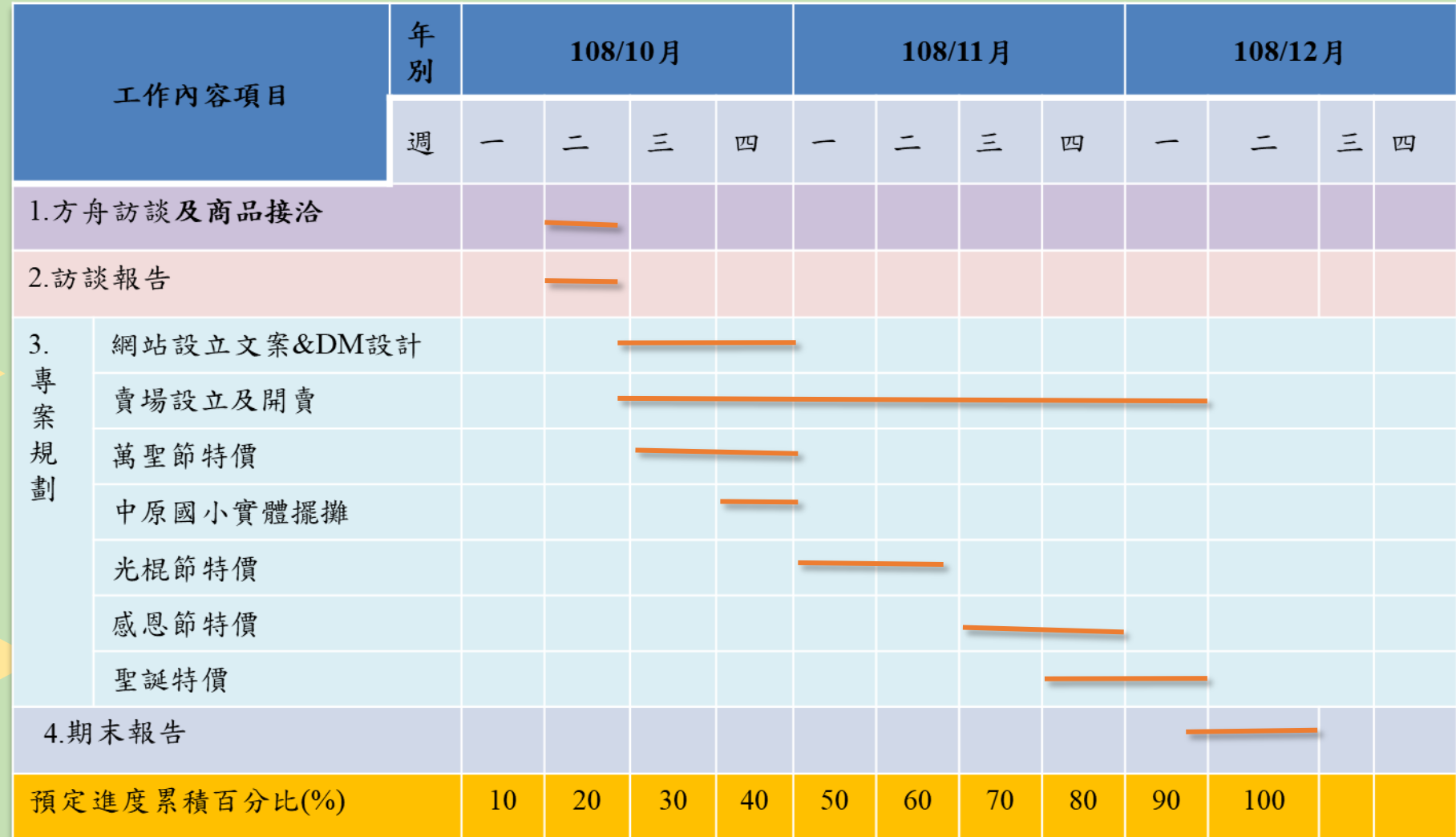
更多內容

請上官方網站 https://www.instagram.com/cycu_im_team.2/



3. 專案規劃與執行

甘特圖 (預期)



3. 專案規劃與執行

甘特圖 (現實)

改為中原大學快閃!

| 工作內容項目 | | 年別 | 108/10月 | | | | 108/11月 | | | | 108/12月 | | | |
|--------------|-------------|----|---------|----|----|----|---------|----|----|----|---------|-----|---|---|
| | | 週 | 一 | 二 | 三 | 四 | 一 | 二 | 三 | 四 | 一 | 二 | 三 | 四 |
| 1.方舟訪談及商品接洽 | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.訪談報告 | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. 專案規劃 | 網站設立文案&DM設計 | | | | | | | | | | | | | |
| | 賣場設立及開賣 | | | | | | | | | | | | | |
| | 萬聖節特價 | | | | | | | | | | | | | |
| | 中原國小實體擺攤 | | | | | | | | | | | | | |
| | 光棍節特價 | | | | | | | | | | | | | |
| | 感恩節特價 | | | | | | | | | | | | | |
| | 聖誕特價 (實體擺攤) | | | | | | | | | | | | | |
| 4.期末報告 | | | | | | | | | | | | | | |
| 預定進度累積百分比(%) | | | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 | | |

3. 專案規劃與執行

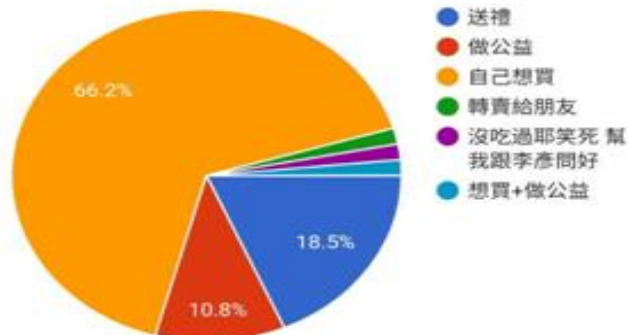
消費者分析

好運蛋捲消費者問卷調查

問題 回覆 65

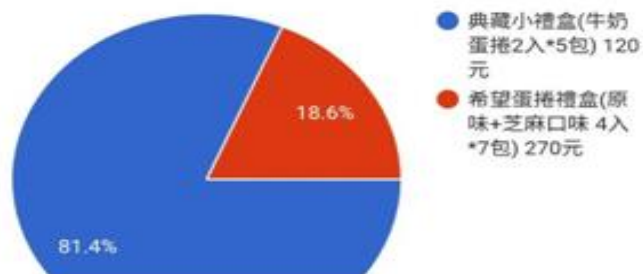
購買動機

65 則回應



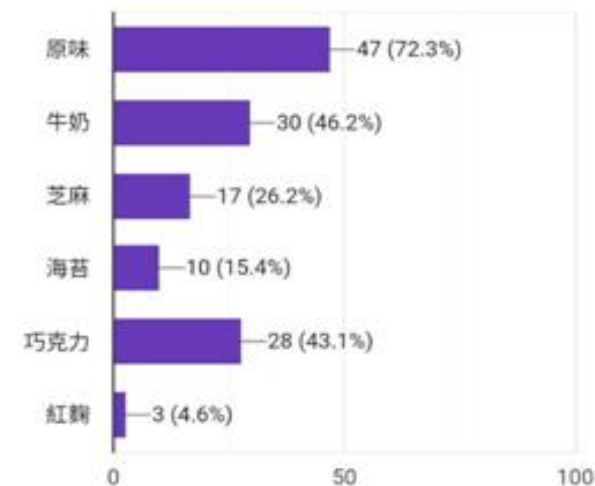
購買意願

59 則回應



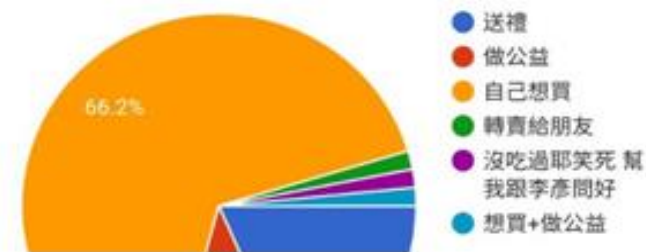
喜愛哪種口味

65 則回應



購買動機

65 則回應



3. 專案規劃與執行

SWOT 團隊分析 (預期)

優勢Strength

- 1. 團隊的規劃能力
- 2. 有人的親屬有相關銷售經驗
- 3. 繪圖能力

弱點Weakness

- 1. 蛋捲的單價過高
- 2. 商品的替代性高
- 3. 產品的生產效率有限

機會Opportunity

- 1. 鄰近中原商圈
- 2. 由學生做公益買帳的人會比較多
- 3. 可以與不同組的組員作共同行銷

威脅Threat

- 1. 同行的競爭
- 2. 經濟不景氣
- 3. 鎖定的消費者購買力有限

3. 專案規劃與執行

SWOT 團隊分析 (實際)

優勢Strength

1. 團隊的規劃能力
2. 有人的親屬有相關銷售經驗
3. 繪圖能力

弱點Weakness

1. 產品介紹能力不足
2. 商品的替代性高
3. 開會不守時

機會Opportunity

1. 鄰近中原商圈
2. 由學生做公益買帳的人會比較多
3. 可以與不同組的組員作共同行銷

威脅Threat

1. 同行的競爭
2. 經濟不景氣

3. 專案規劃與執行 廣宣

1.DM 檢討:

聯絡方式提供不詳盡
客戶找不到我們

2.影片檢討: 影片音量不一 沒背景音樂 光線不佳



3. 專案規劃與執行 實體活動

01



維澈+行政大樓推銷

*檢討: 老師們熱心支持
與給予指導

02



中原大學快閃(原中園國小之計畫)

*檢討: 搞錯時間

03



中原大學實體擺攤

*檢討: 庫存盤點錯誤

3. 專案規劃與執行 IT 方案



IG 經營(檢討)

沒有實體宣傳 -> IG 關注度不夠
網頁



蝦皮 經營(檢討)

出貨後沒注意時間
關閉時沒有公告
紙箱太小而商品碎掉

4. 專案績效

買入: 11,970

賣出: 14,400

淨利: 1,941

顧客分析與管道:

預期: 年輕人(實體販售)

-> 小包賣得好

實際: 師長. 親人.

朋友. 追蹤者

(網路交易. 有運費)

-> 大盒賣得好

| 品項/月份 | 10月 | 11月 | 12月 | 總計 | 總價 |
|--------|-----|-----|-----|----|-------|
| 大禮盒320 | 8 | 17 | | 25 | 7950 |
| 小禮盒150 | 17 | 9 | 4 | 30 | 4470 |
| 大包50 | 3 | 27 | 2 | 32 | 1890 |
| 小包30 | 1 | | 2 | 3 | 90 |
| 共計 | | | | | 14400 |

| 特價 | 11月 | 12月 | 總計 | 總價 |
|---------|-----|-----|----|-----|
| 大禮盒270 | 1 | | 1 | 270 |
| 小禮盒150 | | | 0 | 0 |
| 大包40、45 | 8 | 2 | 10 | 430 |
| 小包30 | | | 0 | 0 |
| 共計 | | | | 700 |

| 蝦皮 | 10月 | 11月 | 總計 | 總價 |
|--------|-----|-----|----|------|
| 大禮盒320 | 3 | 6 | 9 | 2880 |
| 小禮盒150 | 1 | 1 | 2 | 300 |
| 大包50 | | 12 | 12 | 600 |
| 共計 | | | | 3780 |



資訊不對稱

原因:

與廠商接洽出問題

解決:

進貨前再次確認

學到:

與合作方要事前溝通清楚，確認雙方達成共識



財務紀錄混亂

原因:

讓客戶選擇綜合口味
自由搭配

解決:

態度堅定，說法統一
學到:
交易紀錄要即時且詳盡



初期周轉不靈

原因:

未更早採用預購制

解決:

向筆銘銀行貸款

學到:

應更早採取預購制



官網關注度低

原因:

沒有更頻繁實體行銷

解決:

嘗試拍宣傳影片

學到:

實體與網路應併行



蛋蛋捲7來

期末報告

THANK YOU FOR
YOUR LISTING