

0527 Final Project Report

TMBA x Chieh Bag

業主 | Abi、周紀維

Mentor | 趙苡喬

成員 | 廖家緯、游捷凱、王宜婷、邱奕甄





CONTENTS

01 問卷數據解析

- 潛在市場輪廓
- 解方對應驗證
- 社群經營建議

02 長期建議

- KOL
- 異業合作
- UI/UX

03 AI 賦能行銷優化

- Hash tags 優化
- 行銷文案生成
- KOL 心得文生成
- 產品設計發想

01

問卷數據 解析



潛在市場輪廓 | 基本資訊



性別

以女性為主要客群

品牌偏好

由填答者提供，此部分僅供參考



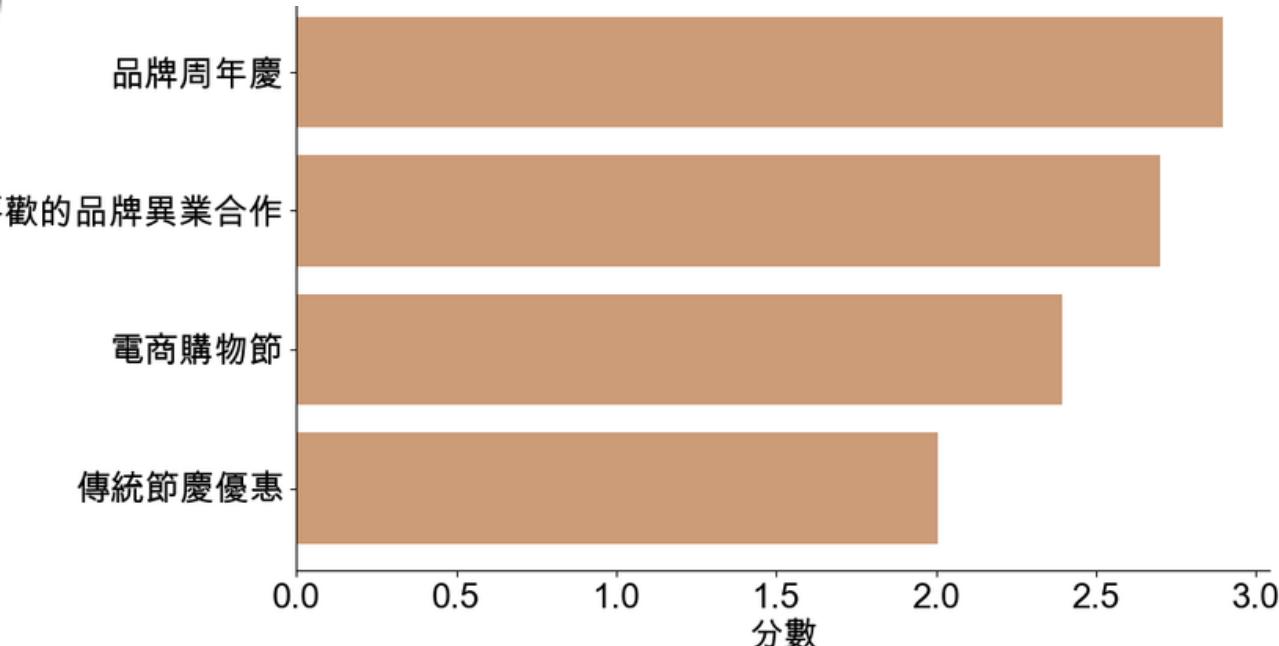
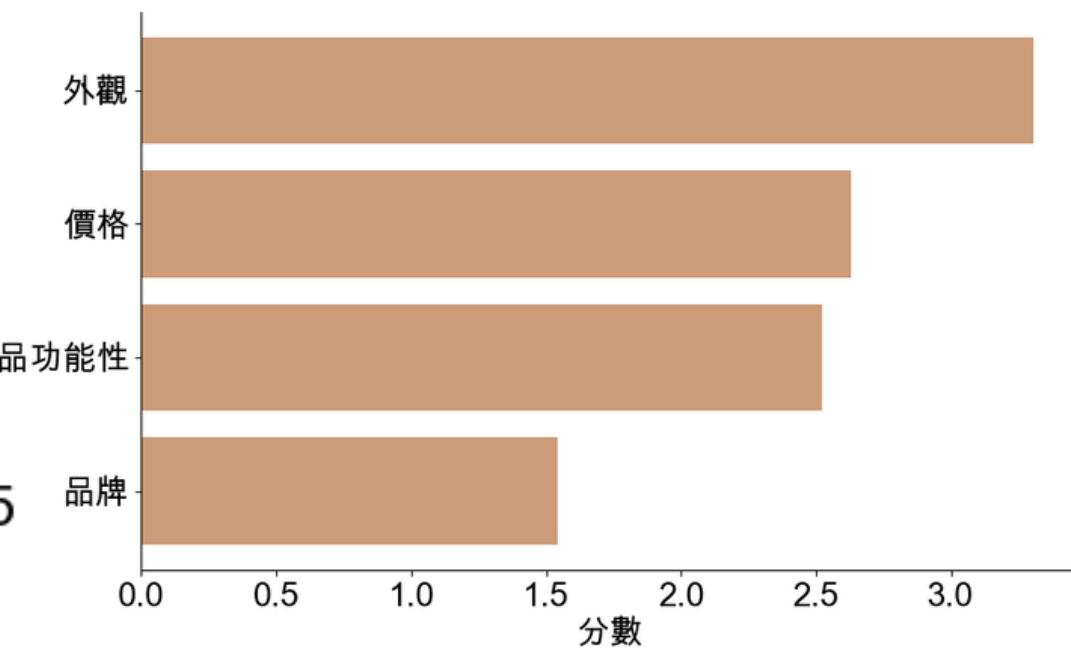
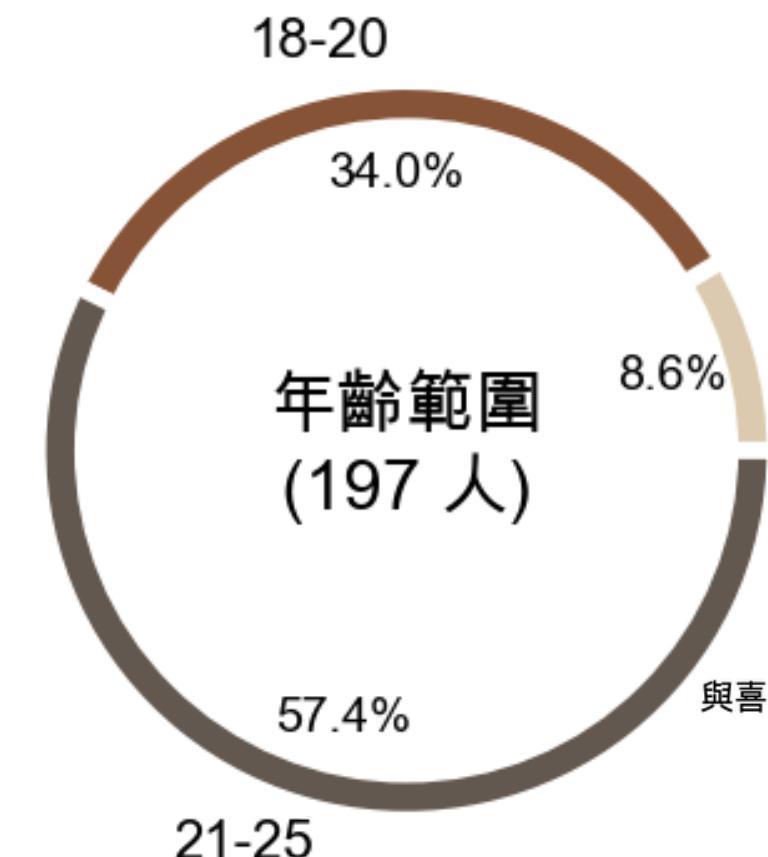
年齡

18 - 20 的學生

21 - 25 的學生

需求/目的

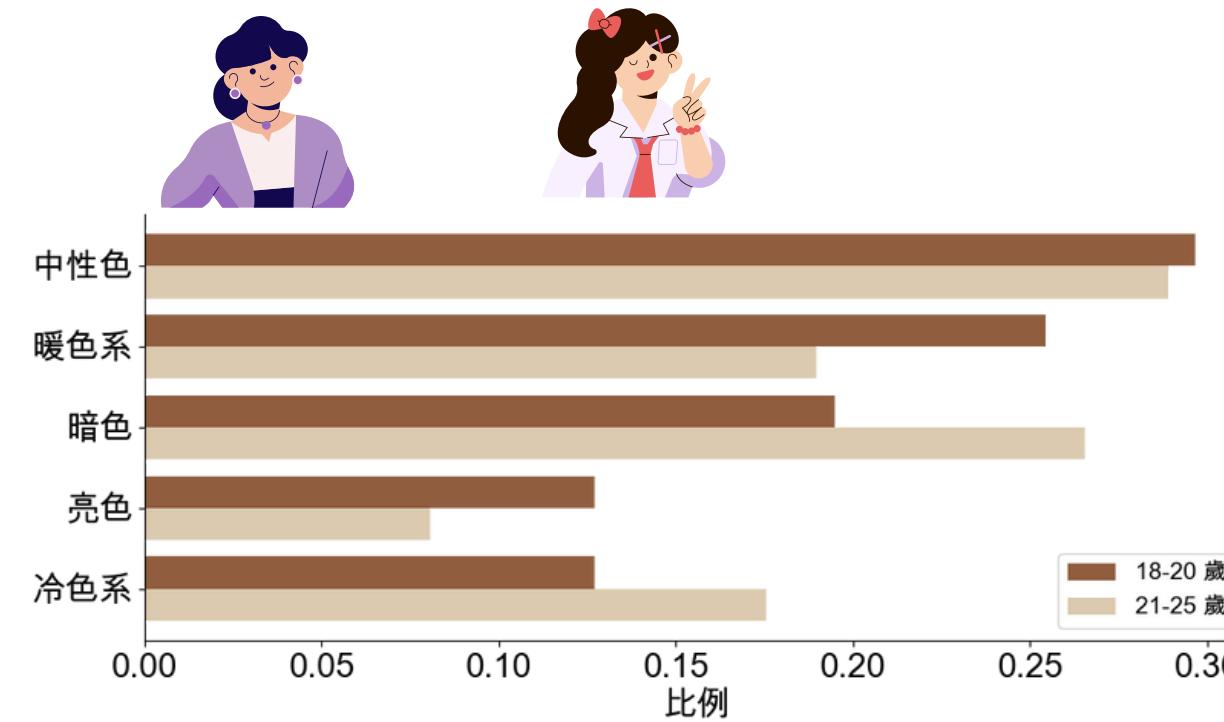
首重外觀，但是對價格、實用性的敏感度也高
用途通常為帶去學校、公司，裝學習用品 / 上班用品。較注重周年慶、異業合作。



潛在市場輪廓 | 購物偏好

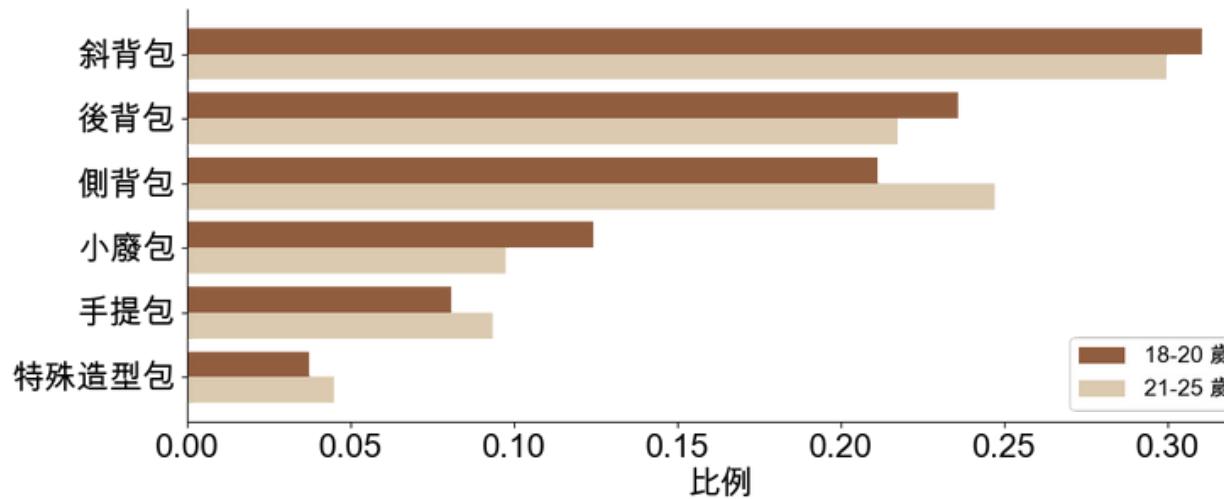
顏色偏好

中性色與暗色最
受歡迎，推論搭
配容易程度是潛
在考量點



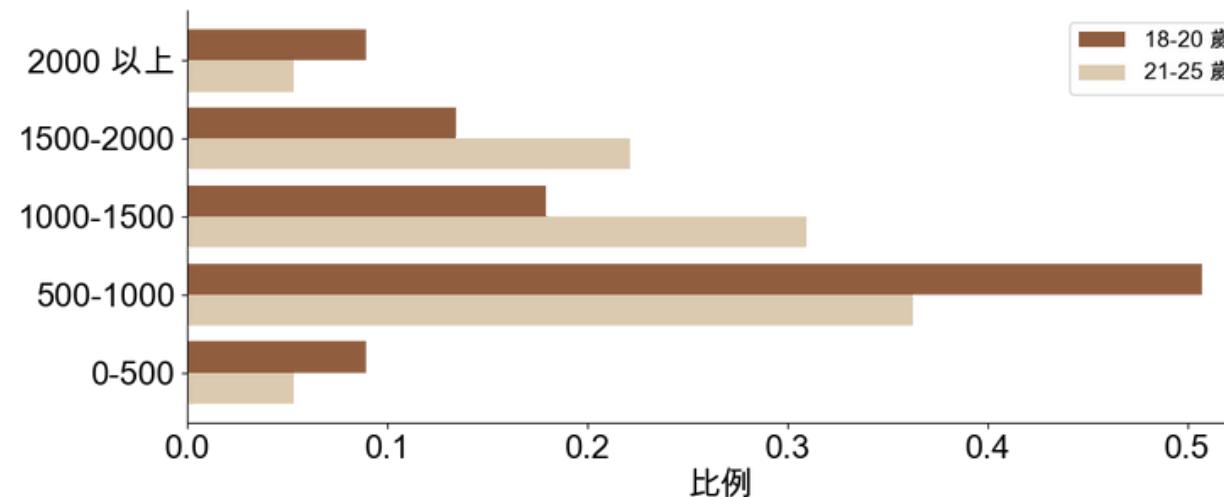
外型偏好

以斜背、後背和
側背為主，推論
較注重容量與實
用性



價格偏好

500 - 1000 為主
要區間，符合此
年齡普遍預期之
經濟能力



購買頻率

超過一年 & 半年/次 為最多數

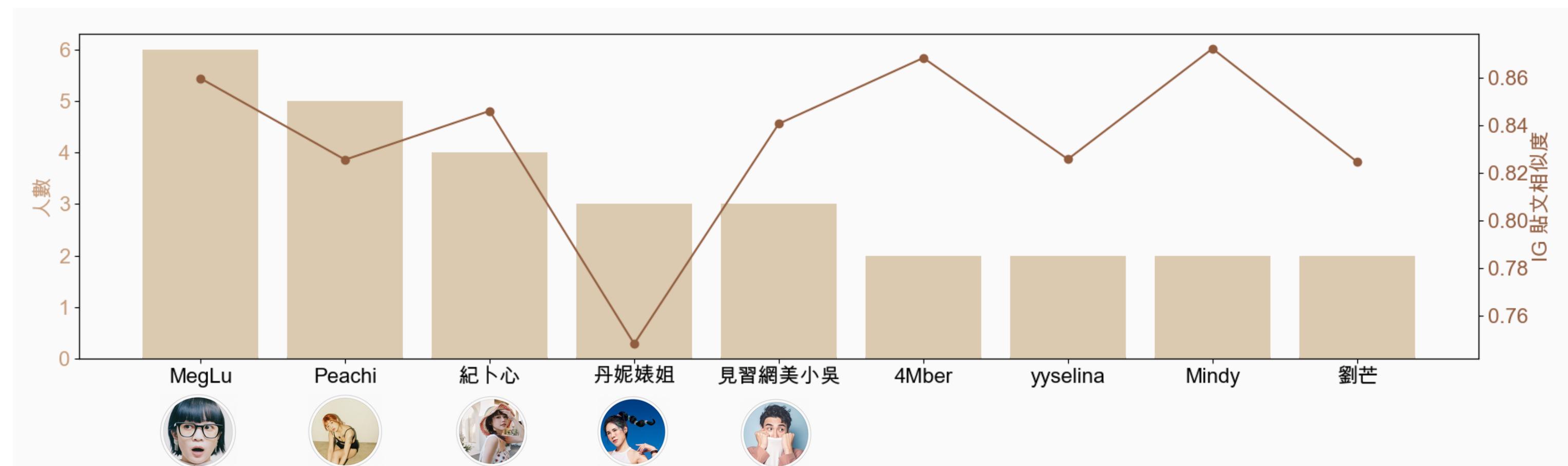
產品輪廓建議

以現有產品舉例 (*價格不確定)



解方對應驗證 | 對應KOL/網紅 合作之提案

根據問卷分析「KOL / 穿搭博主」結果，對應「KOL/網紅 合作」之提案。

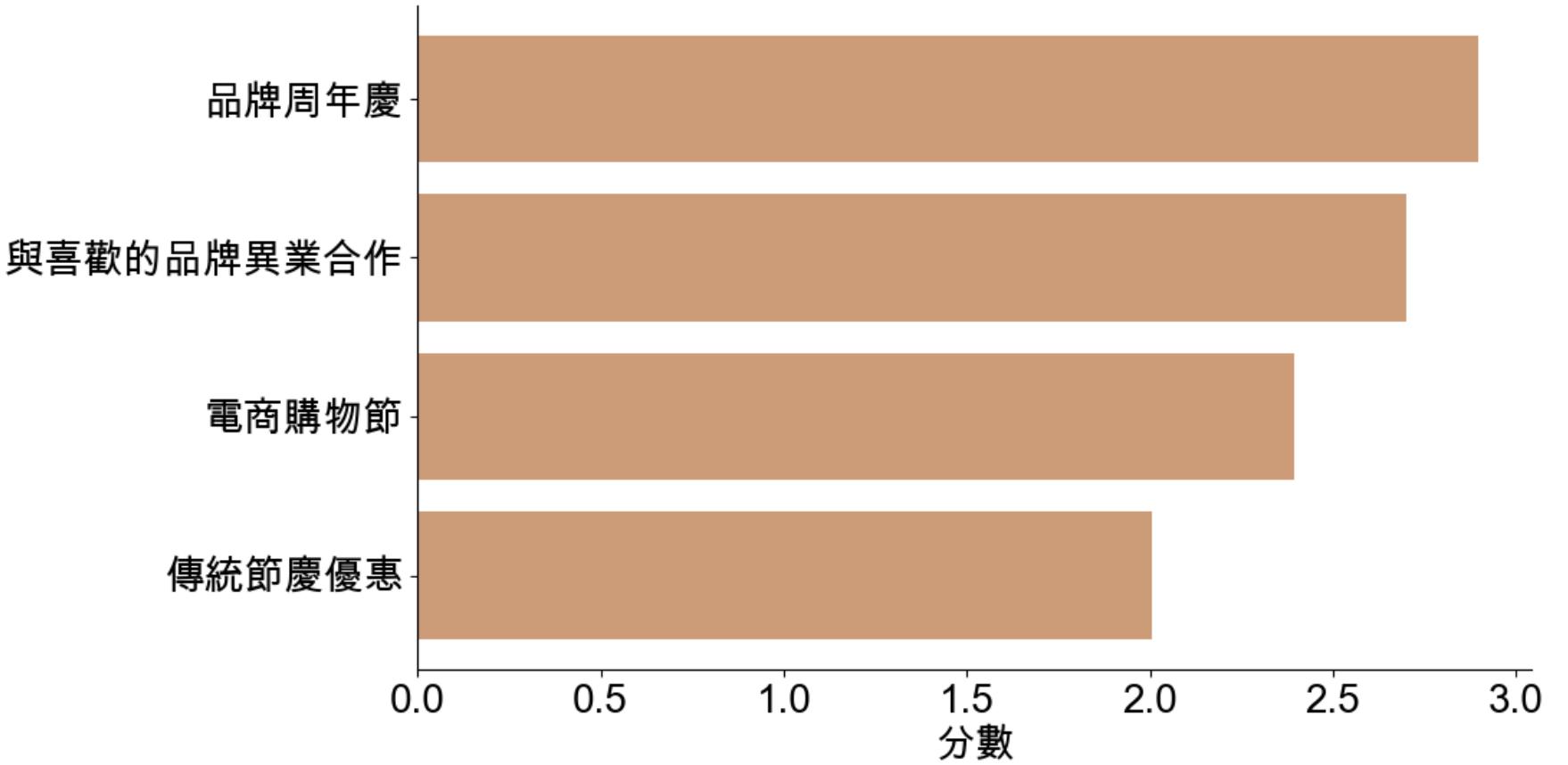


- 大多為日系/韓系穿搭
- 都有經營個人的 YouTube 頻道
- 代言商品的發文 - 內涵完整商品內容 & 功能及使用心得
- 生活化穿搭圖文 - 標記合作業主帳號、**Hashtag** 產品及品牌名稱
- 合作方式除了圖文，亦包括短影片（搭配對白）之形式

解方對應驗證 | 對應異業合作抽獎文之解方

根據問卷分析「活動吸引性」結果，對應「異業合作抽獎文」之提案。

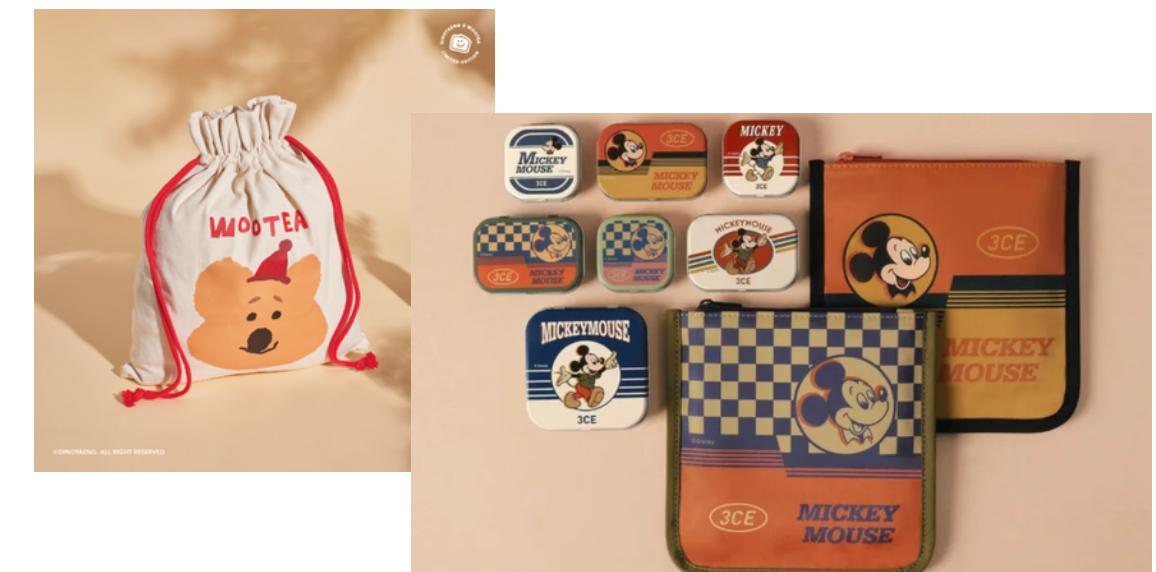
活動吸引性



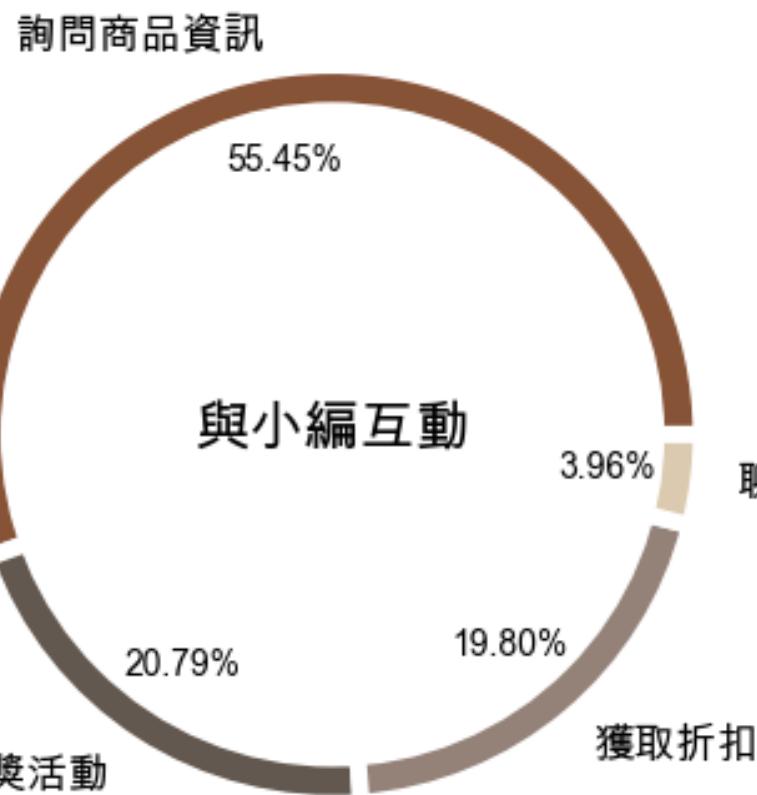
提案解方

- 配合**品牌週年慶/品牌日**推出異業抽獎文
- 與韓國文創小物品牌合作
- 合作項目可以與包包有關，例如：吊飾、化妝包、手機殼、AirPods 保護殼等

1. **品牌週年慶**
2. **與喜歡的品牌異業合作**
3. 電商購物節
4. 傳統節慶優惠



社群經營建議 | 如何提升粉絲主動與小編互動的意願

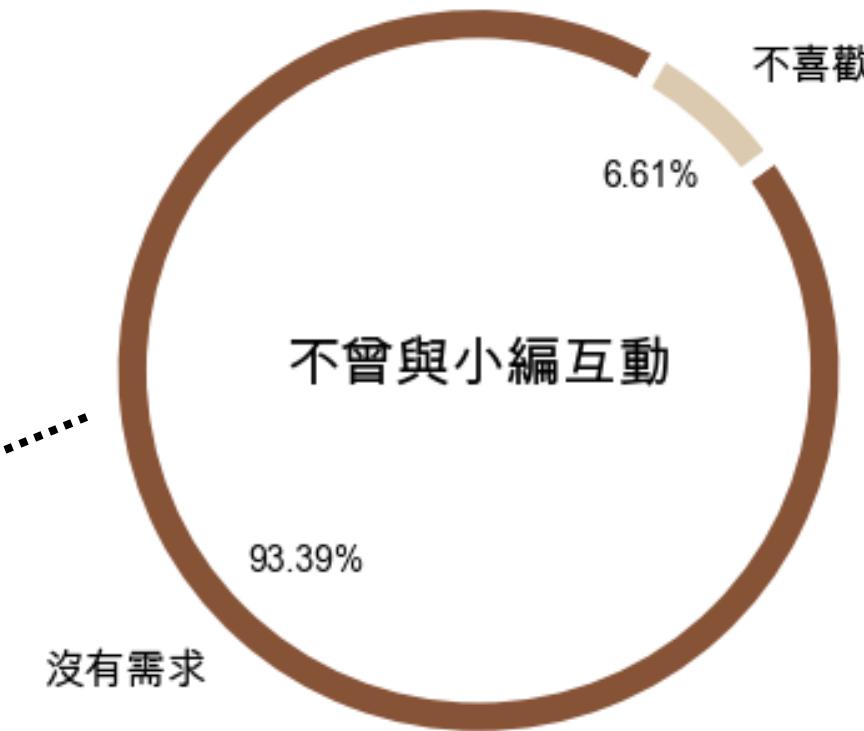
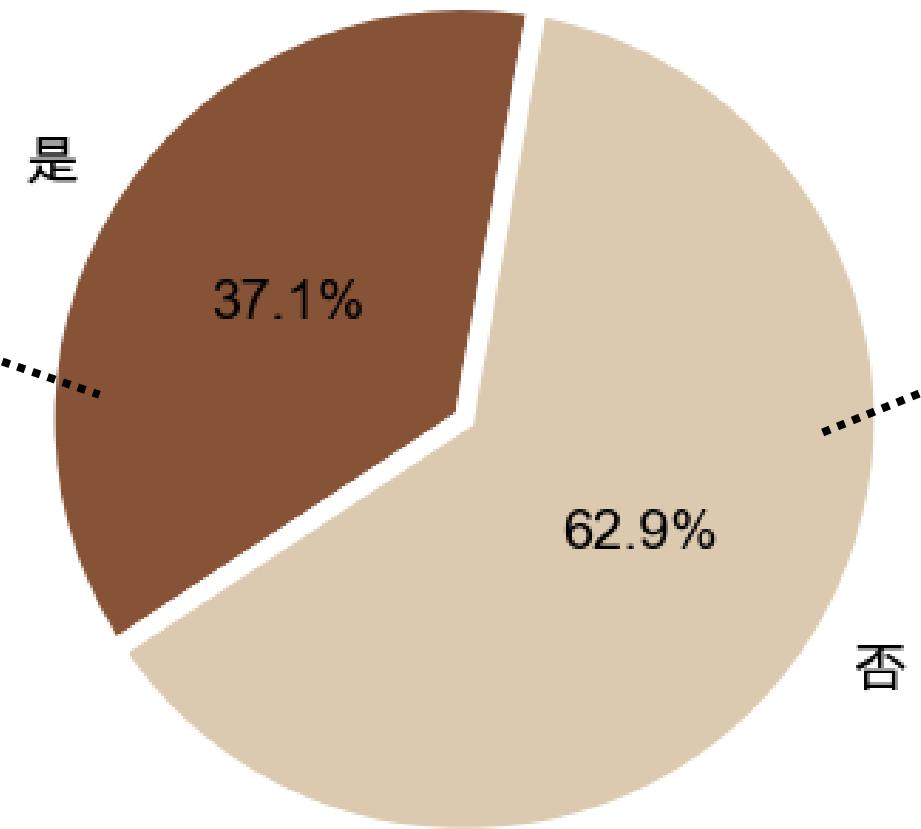


主要互動事由

- 詢問商品相關資訊 (55.45%)
- 了解抽獎相關事項 (20.79%)
- 獲取優惠折扣碼 (19.80%)
- 聊天 (3.96%)

→ 顧客通常私訊小編的目的多為深入了解資訊或是獲得優惠券。

是否與小編互動過



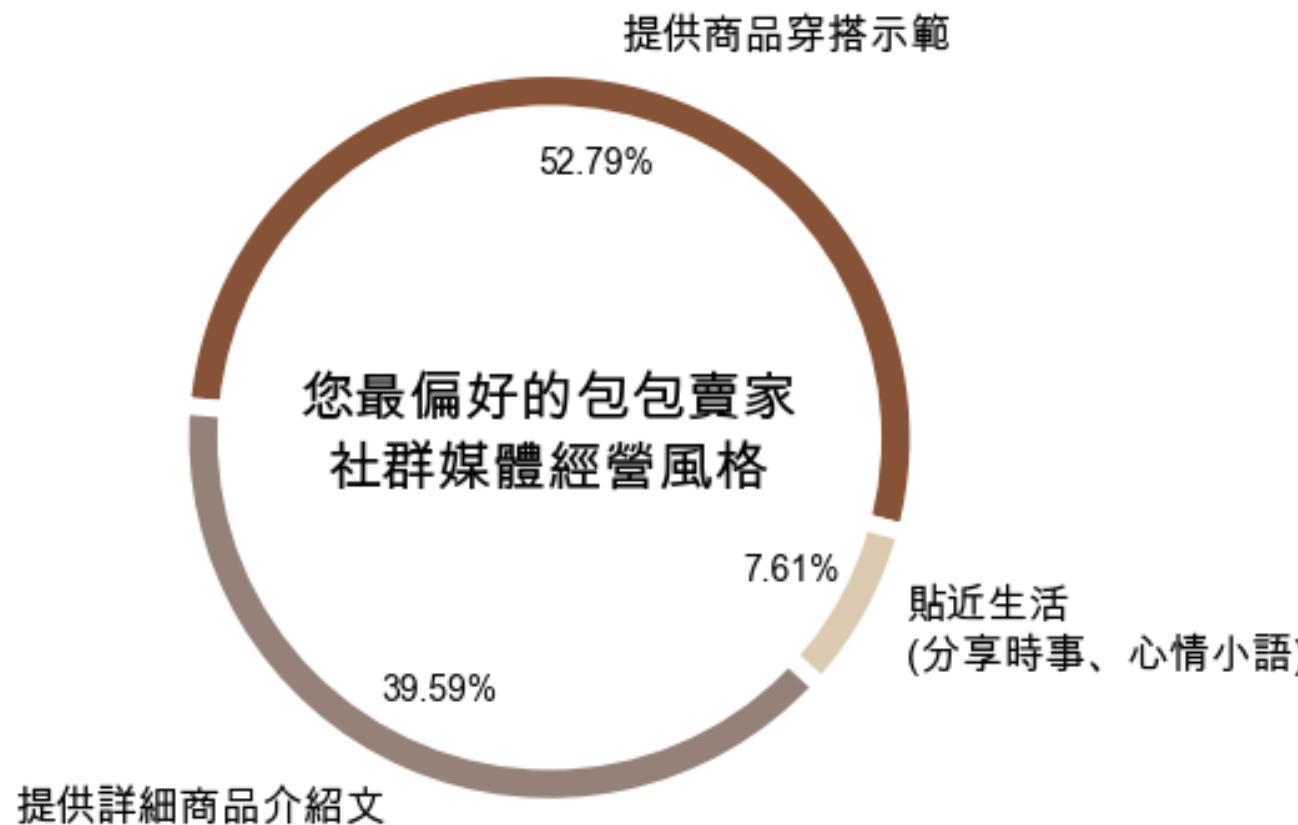
不願互動的原因

若希望提升 IG 粉絲主動與小編互動的意願，建議可以在 貼文/限時動態 中**增加需要透過私訊來額外獲得資訊的誘因**，例如：活動隱藏條件、特賣商品許願等。先提升粉絲的整體互動程度，再進一步透過持續的聊天，經營出品牌的忠實客群。

- 沒有需求 (93.39%)
- 不喜歡 (6.61%)

→ 顧客不主動與小編互動的原因多為認為自己沒有需要透過私訊額外獲得資訊的需求。

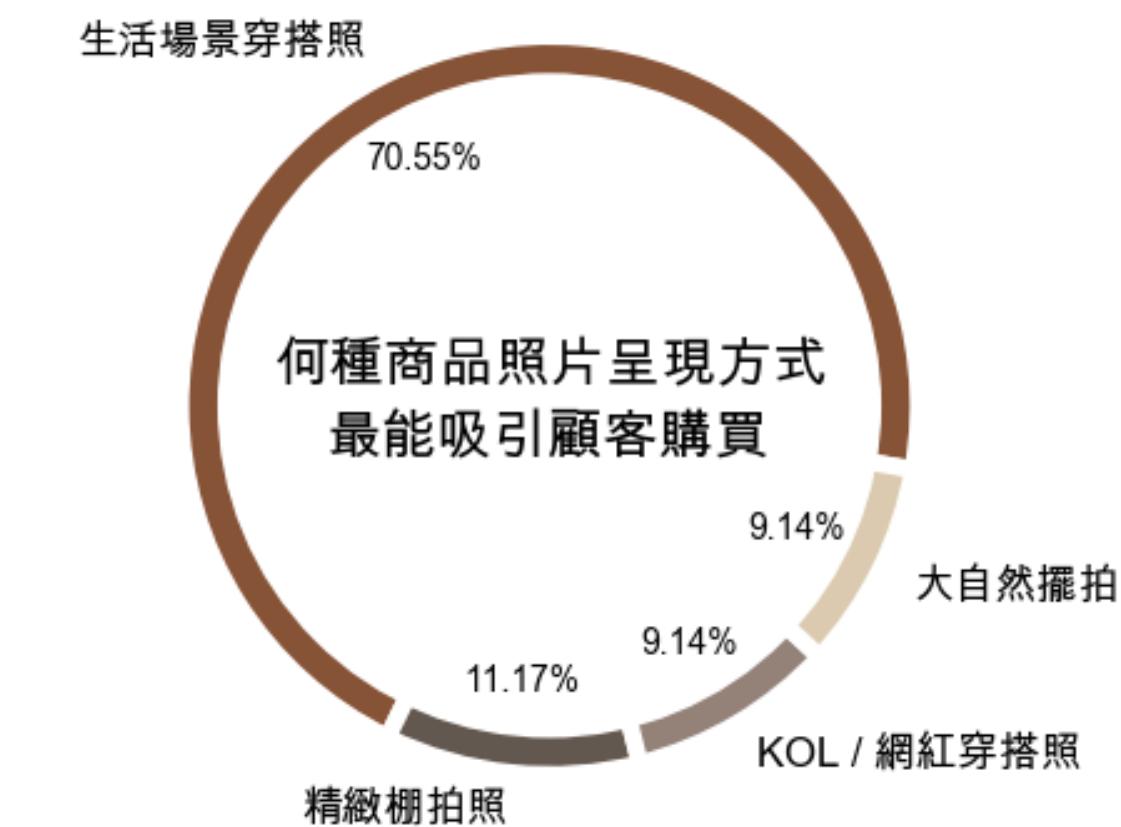
社群經營建議 | 貼文呈現方式



粉絲最偏好的品牌社群媒體經營風格

1. 提供商品穿搭示範 (52.79%)
2. 提供詳細商品介紹 (39.59%)
3. 貼近生活的心情小語或近況分享 (7.61%)

驗證期中時的假說 → 粉絲更喜歡看到文案內容有詳細的商品資訊或是穿搭方式推薦，建議可以透過拍攝粉絲喜歡的照片風格、增加文案內容中的產品介紹來讓粉絲更願意與貼文互動。



建議用「日常穿搭組合」帶入想介紹的商品，藉由視覺上讓人為之一亮的穿搭推薦，吸引粉絲進一步了解商品的來源與賣場資訊，同時也能讓粉絲對購買商品後的搭配用途更有方向。



02

長期建議



KOL | 與「粉絲互動度高」的 KOL 長期合作 - 提案內容

透過 KOL Radar 尋找適合的 網紅/KOL

透過使用 KOL Radar 或是市面上類似的平台，不僅可以針對需求（網紅風格、互動數、追蹤數）查找適合的人選。透過完善的平台功能規劃與數據後台，也能幫助業主在網紅合作經營的成效掌控以及建立長期合作關係等方面達到事半功倍的效果。



- 優點: 省時、省力、有專人負責維運及更新、投入程度要求低
- 缺點: 平台訂閱費用高 (10,000 / 月)

主動蒐集數據，選擇符合自身需求的 網紅/KOL

透過長期追蹤紀錄網紅的社群影響力、合作成效等數據，統整出合作對象的候選名單。在紀錄的指標上，可自行選擇欲觀察的指標，如: 粉絲數、平均讚數、互動率、網紅領先指標等。

Ex : 自訂互動率的計算公式為：
互動率 = (讚數 + 留言數 * 10) / 統計時間內貼文數 / 追蹤數 * 100%

若 IG 帳號總共有 3,000 位粉絲並在近一個月內發布 5 則貼文，5 則貼文按讚數共計 300、留言數為 15，則此 IG 帳號近一個月的互動率為：

$$(300 + 15 * 10) / 5 / 3000 * 100\% = 3\%$$

- 優點: 分析面向彈性較高、累積之資料可作為日後分析使用
- 缺點: 需要付出額外的時間與精力去蒐集數據

KOL | 與「粉絲互動度高」的 KOL 長期合作 - 提案內容

執行方式建議

主動蒐集數據的方式能以較省錢的方式達成目標，同時建立屬於自己的資料庫也有許多好處，例如：未來於數據分析上可以有更多資料、於長期合作的選擇上也能依據成效的紀錄做考量，因此認為對於長期而言會是更好的做法，建議可以**以主動蒐集數據為主要方向**，並於前期透過**免費試用其他平台做輔助參考**即可。

初期

- 開始規劃數據蒐集的方針
- 關注的網紅名單
- 欲蒐集、計算的指標
- 資料庫(集)的基本架構
- 資料蒐集的來源與流程
- 免費試用 **KOL RADAR** 獲取參考數據

中期

- 開始進行數據蒐集
- 社群媒體的互動率、各項自訂指標
- 合作的成效、心得
- 免費試用 **KOL RADAR** 獲取參考數據

後期

- 透過統整出之數據選擇合作對象
- 紀錄合作的成效，可與一般情況下尋找之合作對象的成效做比較
- 合作期間銷售金額成長 _ %
- IG 流量提升 _ %

異業合作 | 自身Logo之周邊商品 - 提案內容

預估效益

目前月銷量：
約 20 單以下

預期：30 - 40 個下單
增加 0.5 - 1 倍下單
營業額增加約 $1,000 * 15 = 15,000$ (元)

* 假設每單最少都為1個單品，且平均一件 \$1,000

預估成本

- 若自行設計 Logo 圖示，成本約略抓 $\$40 * 50 = 2000$ (元)
- 若與插畫家合作設計，則需另外承擔設計費 or 版權費

執行方式

- 1.自行設計 Logo 圖示，並預估製作 50 個，觀察成效
- 2.若與插畫家合作設計，則需另外承擔設計費 or 版權費
- 3.配合月份 or 當下熱門時事話題舉辦限時快閃活動



Ex:

(Month)."Free" gift /
限時快閃活動
(期間)官網全館免運
下單「不限金額」
即贈送 品牌(周邊商品)1個
快Tag朋友 告訴他這個好康！

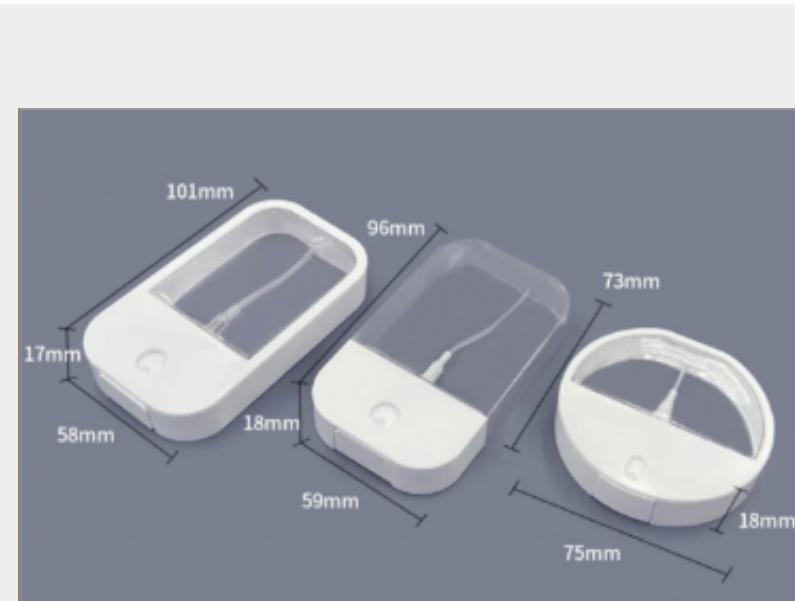
異業合作 | 自身Logo之周邊商品 - 建議合作項目

環保杯套



預估成本：\$50/ 個

隨身噴霧瓶



預估成本：\$39/ 個

免洗手液瓶



預估成本：\$41/ 個

質感鑰匙圈



預估成本：\$28/ 個

*至少要100個才能下單

異業合作 | 撰寫推薦文 - 提案內容

預估效益

目前週轉率：
0.2104%

增加 1 倍瀏覽量
提升週轉率 5 - 10%

預估成本

- 一篇合作費用較昂貴，約 6千 - 1萬元以上
- 雖較能大量曝光，但不能確定是否符合效益

* 參考：

https://www.pro360.com.tw/price/instagram_advertorial

執行方式

1. 合作撰寫推薦文，Ex: IG 質感平價網店推薦
2. 一篇合作費用較昂貴，約 6千 - 1萬元以上。雖較能大量曝光，但不能確定是否符合效益

Ex:



#IG質感平價網店推薦

小資女最愛的平價包清單來了！◎◎◎
#老天鵝這CP值太高了吧 #荷包失守

- photo via [@chiehbag.tw](#)
- #popdaily #popstyle #ootd #outfit #igstyle
#dailyfashion #shopping #zara #波波穿搭 #穿搭分享 #本季必買 #穿搭必備 #春夏必備 #街頭時尚 #必備包款 #正韓包款

異業合作 | 撰寫推薦文 - 建議之合作夥伴

**PopStyle
波波穿搭**

追蹤數：228K



PopDaily 波波黛莉之子品牌

☆☆ 跟著我們一起成為最時髦的
穿搭女孩

**LOOKin
美人時髦話題網**

追蹤數：126K



最新時尚、美妝、生活資訊
主題Tag看更方便
#LOOKin美妝開箱
#LOOKin球鞋
#LOOKin窩沙發
#LOOKin精品包
#LOOKin細節控
#LOOKin吃喝玩樂
#LOOKin神級單品全面實測
#LOOKinOOTD

POPO筆記

追蹤數：65.7K



☆☆時下最新的女孩話題媒體 ..♡
分享最新#美妝 #流行 #影劇 #娛
樂 #美食 #ootd
商業合作 #mail/#小盒子
想與我們分享請 @popo_note 或
#popo筆記
一起加入成為 #popo創作者 分
享妳的美好生活

UI / UX | 故事線邏輯

結論

改善網站 UI/UX 設計，能夠提升銷售額

論點

良好的網站設計，能夠讓顧客快速了解品牌定位、特色與產品

進而使目標顧客願意停留

統一格式的產品資訊，可以減少顧客的購買顧慮進而願意下單

假說

網站首頁 Banner 會第一時間影響顧客對品牌的印象

根據目標客群特性，設計網站分類與產品展示方式，可以提高下單比率

統一格式的產品圖片展示，可以讓顧客系統性了解產品細節

敘述清楚的產品文案，可以讓顧客系統性了解產品細節

事證

相關研究指出，顯示動態橫幅廣告 (banner)、網頁前三分之一位置有較高的橫幅廣告印象。

電商品牌的實際案例顯示，**針對 20% 的重要客人加強溝通，可以得到將近 80% 的活動業績**。應用 80/20 法則對重點客戶傳達資訊，能夠放大溝通效益。

比較電商通路經營成效較好的競品品牌，**普遍在產品展示圖中會提供影片、固定的數個角度拍攝**。

高達 70% 的問卷填答者認為功能型介紹文字相當重要。可推論**顧客會高度透過品牌提供的資訊對產品進行想像**。

UI / UX | 解方執行、成本預估與成效驗證

執行方式

改善首頁 Banner 及版面

改善首頁 Banner、版面：

- 調整圖片大小以符合網頁視覺呈現
- 根據目標客群特性調整首頁產品目錄分類
- 挑選能夠強調品牌特色之圖片(韓系風格、包包產品)
- 根據手機呈現與電腦呈現之差異進行調整

統一產品示意圖拍攝方式

統一產品示意圖的拍攝角度與風格

角度：

- 如正面、側面、底端、內裏視角

風格：

- 根據問卷結果，消費者普遍較期待生活場景穿搭照。可根據該產品預設的使用場景進行構圖，並強調包包產品
- 場景舉例：校園、逛街遊玩、辦公室等

成本預估

改善首頁 Banner 及版面(以頁數收費進行估算)

網站數 * 需求網頁數 * 單頁設計費用

$$1 * 5250 * 10 = \$52500$$

統一產品示意圖拍攝方式

理論上會與原本之拍攝成本相同，僅需與攝影師溝通格式即可

成效驗證

比較改善前後的網頁訪客數、網頁停留時間、點擊數是否提升，或透過使用者訪談了解顧客觀感。

UI / UX | 解方示意圖

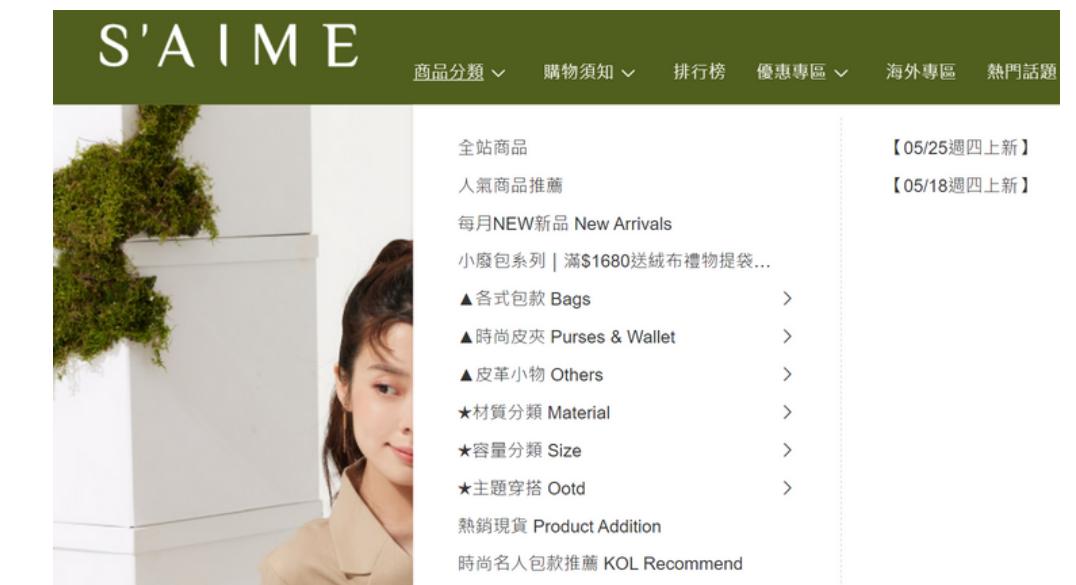
現況

需改善處 / 建議範例

改善首頁 Banner 及版面



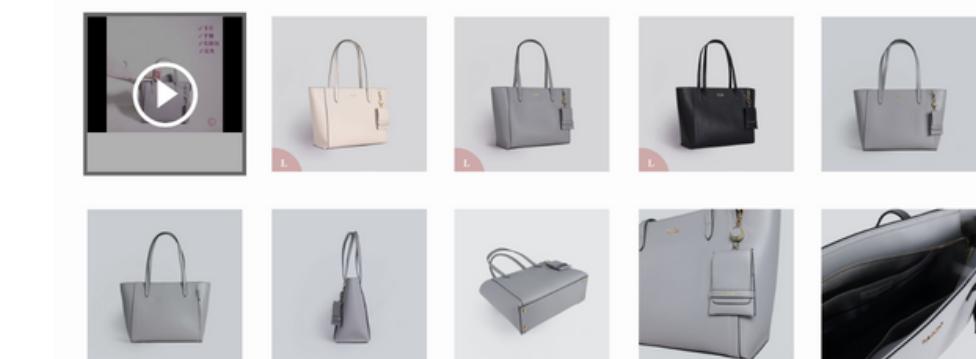
範例示意圖



統一產品示意圖拍攝方式

(*此處原先預計為 CHIEH 網站截圖)

範例示意圖



03

AI 賦能 行銷優化



AI 賦能行銷優化 | 生成式 AI 數位轉型

自然語言 / 對話機器人

行銷文案發想

- 運用 AI 提高生產效率
- 為不同族群客製化文案
- 配合 A/B test 驗證成效
- KOL 心得文生成

關鍵字擴展

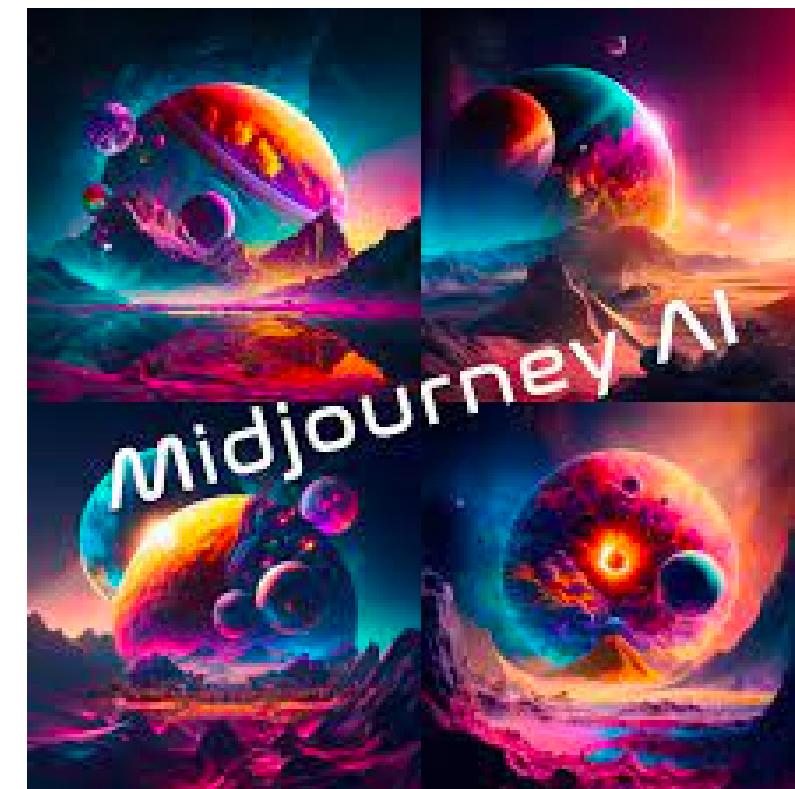
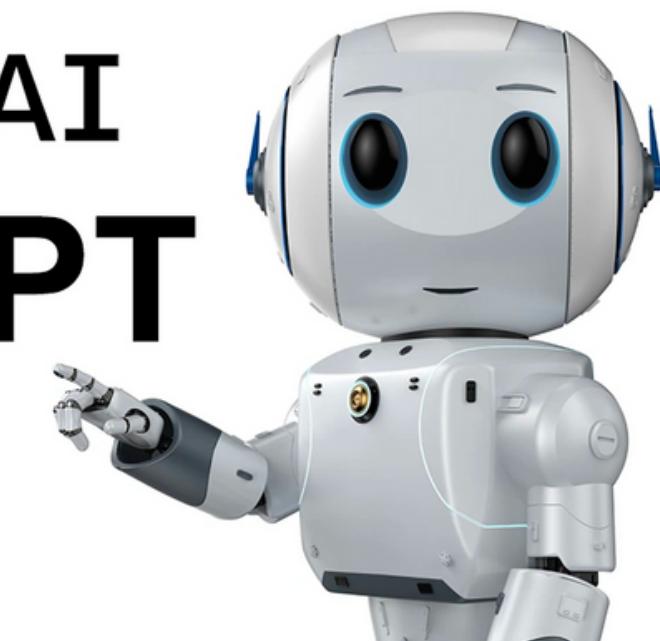
- 搜尋引擎優化
- 增加貼文曝光度
- 精準行銷
- 多語言行銷

圖像生成 / 繪圖

產品設計發想

- 需求客製化
- 流行元素

 OpenAI
ChatGPT



AI 賦能行銷優化 | 生成式 AI 數位轉型 - Hash tags 優化

Prompt

J

請問有哪些 hash tags 與下列 hash tags 相關，可以新增至 ig 貼文來提升流量：['春季新款', '包包', '無法抗拒的他', '無法抗拒娜比小花包', '春季', '新品', '穿搭必備', '百搭', '百搭款', '必備單品', '必備', '必備款', '熱銷', '熱銷商品', '熱銷款', '春季穿搭', '女包', '手提包', '斜背包', '雲朵包', '小花包', 'ootd', 'ootdfashion', 'woman', 'girl']

輸出



以下是與你提供的 hashtag 相關的其他一些 hashtag，可以新增至 Instagram (IG) 貼文以提升流量：

1. #時尚春季
2. #春季潮流
3. #包包控
4. #包包愛好者
5. #春季新品
6. #春季穿搭
7. #潮流女包
8. #手提包時尚
9. #斜背包風格
10. #雲朵包款式

AI 賦能行銷優化 | 生成式 AI 數位轉型 - 行銷文案生成

Prompt

J

請根據上述 hash tags 寫出一篇 ig 文案

輸出



「春季新款，無法抗拒的他！💕🌷」

.....

🌸 在這個春季，我們為您呈獻最令人心動的包包系列！無論是手提包、斜背包還是雲朵包，我們的新品款式都能讓您為之著迷，無法抗拒！😍✨

✨ 不容錯過的春季穿搭必備單品，這些百搭款包包絕對是您衣櫥中必備的亮點！無論您是女神還是女孩，這些包包都能完美配合您的風格，展現您的時尚魅力！👗👜

🌷 特別推薦無法抗拒娜比小花包！這款精緻小巧的包包散發出春天的氣息，猶如一朵盛開的花朵，令人無法抗拒它的魅力！💕🌸

✨ 快來參觀我們的春季新品，發現那些熱銷商品，讓您在春天更加耀眼迷人！這些包包不僅能為您的穿搭增添亮點，更能展現您對時尚的敏銳度！⭐

🌸 這個春季，讓我們一起穿搭出時尚風格，成為女生們的時尚達人！快來品味這些春季新款，展現您獨特的個人魅力！不要忘記分享您的OOTD時尚造型，讓大家一同受到啟發！🌟💕

生成式 AI 數位轉型 - KOL 心得文生成

Prompt

J

我們推出的商品是超Q軟萌包，以下是我官方的貼文："1月賣場熱銷Top5出爐🔥🥇 #軟皮大容量肩背包這款應該不用再多說什麼了，反正買就對了！他真的很讚😊💕 #陪你走遍全世界
...
#chiehstyle #送禮 #送禮首選 #情人節禮物"。請與我們幫合作的 KOL 寫出一篇包包使用心得，請著重外觀、商品功能性、生活化

輸出



👜 深深著迷於這個品牌的超Q軟萌包！作為一位時尚達人，我一直追求個人風格的表達和生活化的功能性。這款包包絕對擁有讓我驚艷的外觀、商品功能性以及貼近生活的實用性！💕

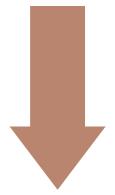
💎 外觀：這個品牌的超Q軟萌包真的是敲可愛！包包外觀設計簡單而精緻，具有獨特的顏值。它的柔軟材質和精緻的細節設計，讓我一看到就忍不住想要抱回家。無論是搭配休閒裝還是時尚造型，它都能為我的整體穿搭增添一抹俏皮與青春的氣息！😊

🎒 商品功能性：超Q軟萌包的功能性也是無可挑剔的。它的大容量設計讓我能輕鬆攜帶我的生活必需品，例如平板、雨傘和水壺等等。內部設計細心周到，各種隔層和口袋讓我能有組織地收納物品，方便我快速取用。無論是上學、上班還是外出旅遊，這個包包都能完美滿足我的需求！🎒 ✨

🌈 生活化：這款包包真的成為了我生活中的必備單品。它的耐用性讓我可以長時間享受它的陪伴，而且不易出現磨損或變形的情況。它的防潑水設計更是在我遇到雨天時提供了可靠的保護。無論是平日的日常穿搭還是特殊場合，它總是能與我完美搭配，讓我感到自信與舒適。🌟💪

生成式 AI 數位轉型 - 產品設計發想

中性色具有設計感的女性包包



Thank You!

- TMBA x Chieh Bag -