

0429 Midterm 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



Agenda

- 01 執行摘要
- 02 數據分析
- 03 故事線架構
- 04 解方
- 05 下一步行動
- 06 結論



01

執行摘要



執行摘要

目標

提升營業額 10%

提升粉絲數 10%

KOL 新增產品功能介紹

異業合作抽獎文

透過分析競品 KOL 合作方案，歸納其中差異。

透過分析市場異業合作案例成效，給予業主合作方向建議。

執行摘要

目標

提升營業額 10%

KOL 新增產品功能介紹

透過分析競品 KOL 合作方案，歸納其中差異。

提升粉絲數 10%

異業合作抽獎文

透過分析市場異業合作案例成效，給予業主合作方向建議。

歸納三條驗證方向並評估效益，預計透過問卷調查驗證解方結論。

進度檢視

項目

背景檢視

建立假說故事線

解方效益評估

問卷設計

內容

- 市場分析: 分析 4 間競品之定位、風格、價格、行銷成果
- 資料分析: 分析 1 年內會員成長、訂單成長趨勢，以及兩者之間的關聯性

- 歸納三方向驗證進行檢視
 - KOL/網紅合作
 - 異業合作
 - UI/UX 設計
- 根據三方向發掘之問題點各提出 3 項執行解方

- 評估各方案與目標之關聯性、可落地性(規模、預算、時長)
- 歸納 2 項解方，並規劃執行細節

- 實際執行前，透過發放問卷建立更清楚的市場輪廓、驗證解方效益

執行摘要

目標

提升營業額 10%

KOL 新增產品功能介紹

透過分析競品 KOL 合作方案，歸納其中差異。

提升粉絲數 10%

異業合作抽獎文

透過分析市場異業合作案例成效，給予業主合作方向建議。

歸納三條驗證方向並評估效益，預計透過問卷調查驗證解方結論。

進度檢視

項目

背景檢視

建立假說故事線

解方效益評估

問卷設計

內容

- 市場分析: 分析 4 間競品之定位、風格、價格、行銷成果
- 資料分析: 分析 1 年內會員成長、訂單成長趨勢，以及兩者之間的關聯性

- 歸納三方向驗證進行檢視
 - KOL/網紅合作
 - 異業合作
 - UI/UX 設計
- 根據三方向發掘之問題點各提出 3 項執行解方

- 評估各方案與目標之關聯性、可落地性(規模、預算、時長)
- 歸納 2 項解方，並規劃執行細節

- 實際執行前，透過發放問卷建立更清楚的市場輪廓、驗證解方效益

下一步

項目

問卷發放

解方落地驗證

內容

商品偏好、銷售策略偏好、社群經營偏好

KOL 合作

異業合作抽獎文

02

數據分析



數據洞察：會員資料

會員分級顯示回購數低，除了開發新客源外，也應鞏固舊有客源

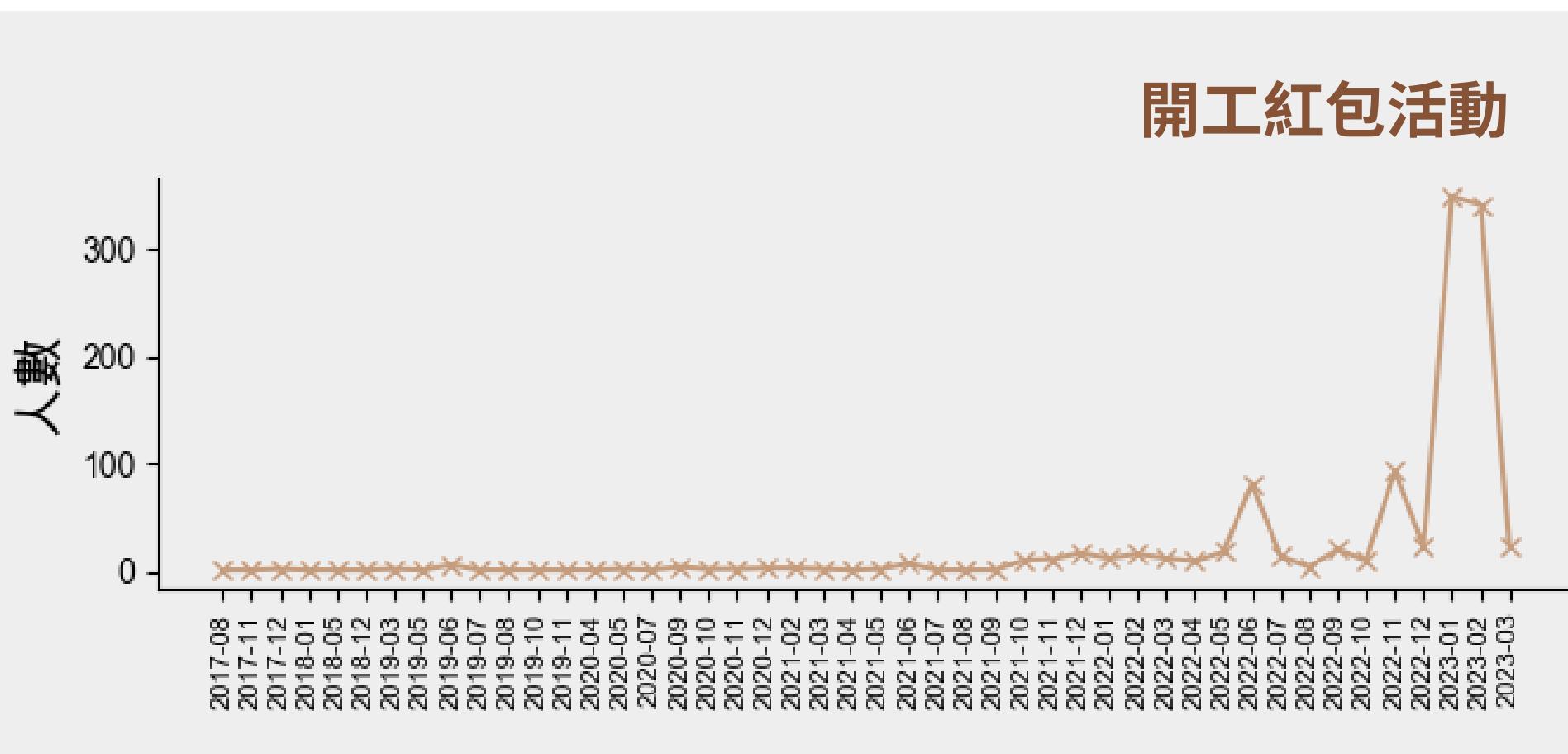
會員人數

1,116 人

回購人數 (有購買過商品人數)

45 人 (753 人)

加入時間



會員分級

會員級別	人數	平均訂單數	平均金額
一般	1103	0.68	663
白銀級	6	1.5	2648
黃金級	6	2	4455
鑽石級	1	10	13898

開工不憂鬱，小編送福利!



只要截圖訂單資訊並回傳小盒子就可以獲得購物金\$50呦！
(不限下單金額～只要有回傳就能領取😊)

祝各位寶貝們新春快樂
大家都數錢數到🐰



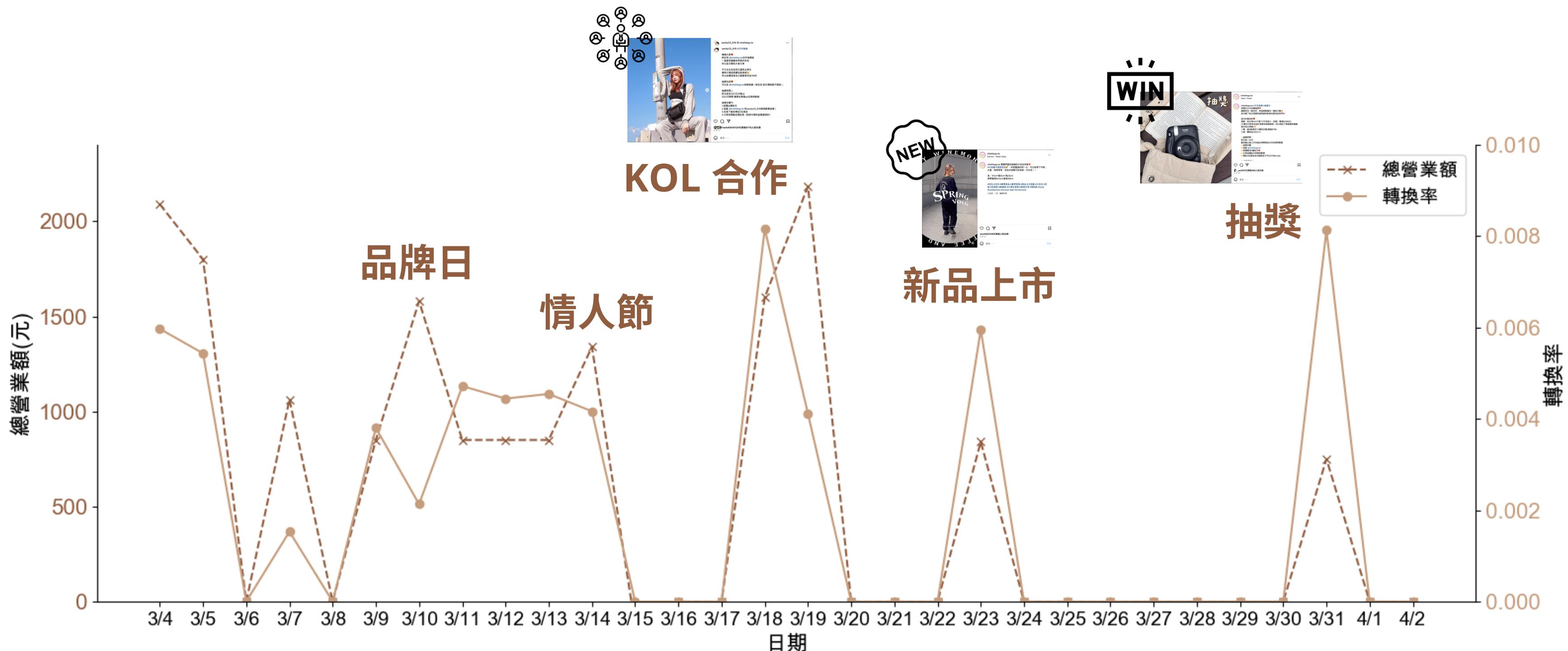
數據洞察：3月 轉換率與營業額

總營業額與轉換率呈高度正相關 / KOL 合作與抽獎活動顯著提升轉換率

轉換率 = 購買量 / 瀏覽量

平均日轉換率：0.21%

平均日營業額：550.63 元



數據洞察：Instagram 粉專資訊

了解受眾，設定問卷發放對象 / 好的關鍵字有助於增加貼文曝光度

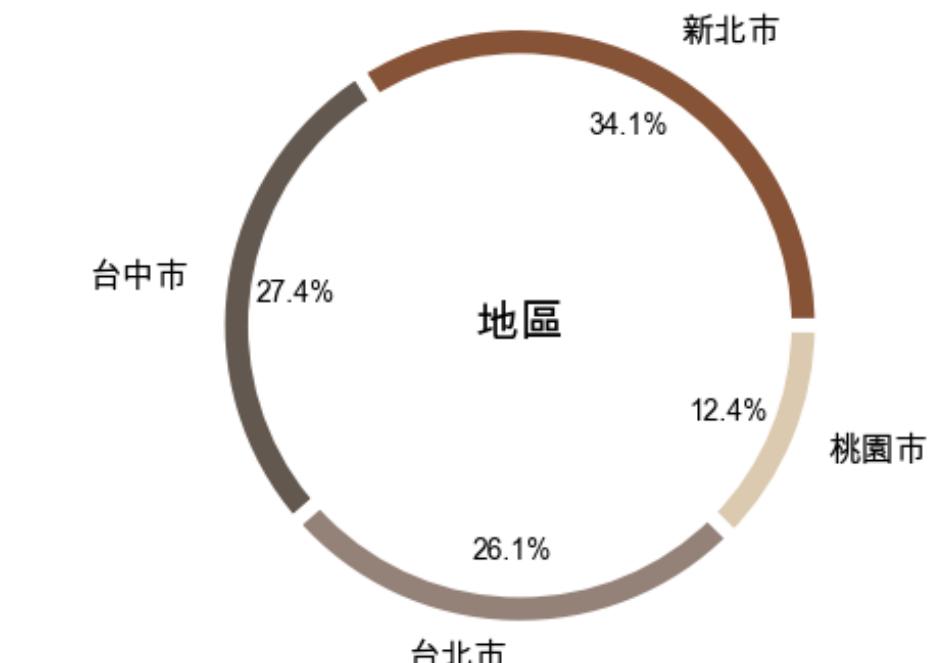
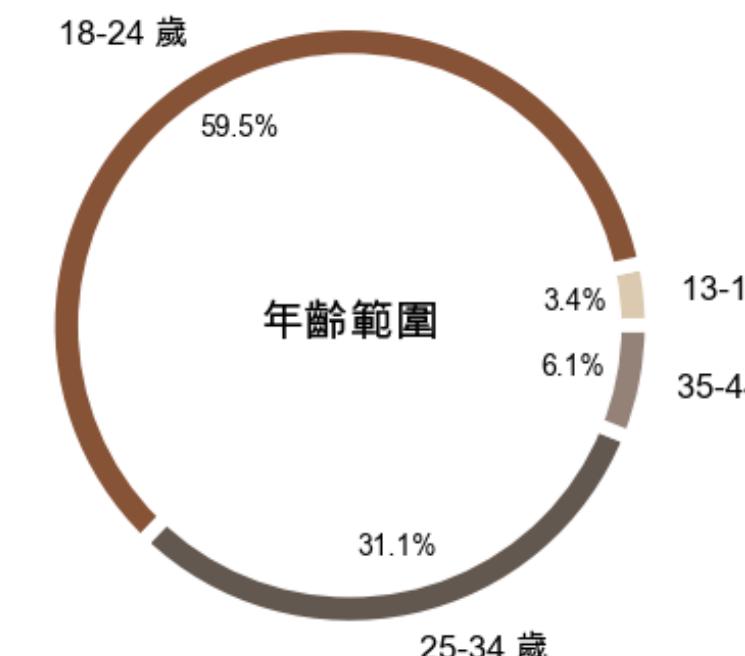
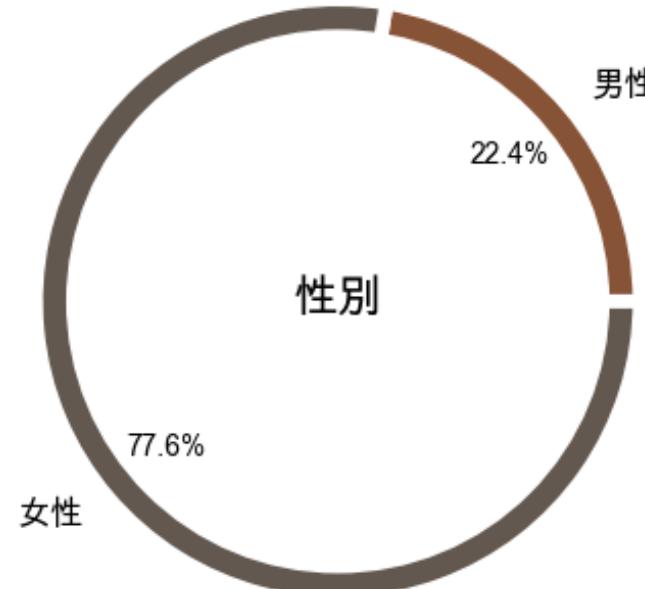
粉絲人數

7280 人

活躍人數

429 人

互動對象



貼文關鍵字
(hash tag)



03

故事線架構



故事線架構 - KOL/網紅 合作

結論

小組建議實行
網紅合作上的建議，
預期可使 Chieh Bag
IG 帳號流量及互動
數提升 20 %
銷售業績提升 10%

論點

吸引更多視線停留

提升粉絲購買意願

提升品牌互動率

培養忠實的顧客群體

假說

顧客看到**商品的詳細資訊**後
更能得知是否符合自身需求

粉絲在購物時，會將**網紅的使用心得**
分享作為重要的參考依據，或是希望
擁有與喜歡的網紅**同款的商品**

找到**高互動率、適合品牌**的網紅合作
比起與大網紅合作更有投資報酬率

透過找到適合品牌調性、能創作優質
內容的網紅合作，並**經營長期關係**，
可以更容易看見口碑長期深耕的效益

事證

經比較 IG 貼文，發現一般而言，
網紅有在貼文中寫下**詳細的文案內容**
時，該篇貼文更能夠獲得流量關注

Chieh Bag 目前的合作模式多以
"在穿搭分享中標註品牌 IG 帳號"
為主，**貼文互動率較低**

「高互動率」的微型、奈米網紅日漸受歡迎

2022 年的調查指出有 68% 的行銷人員常與
「高互動率」的微型、奈米網紅合作，34% 的
品牌預計增加投入 IG 微網紅合作。運用相同預
算可同時找多位網紅合作，擴大口碑推廣的效益

品牌與網紅合作走向長期持續關係

59% 台灣網路消費者表示，若品牌持續發佈
一致性高、相關的內容吸引他們的目光，
會使他們有更高的機會消費

故事線架構 - KOL/網紅 合作

專案目標

提升 Chieh Bag 的流量及粉絲互動率，進而提升其線上銷售業績

KOL/網紅合作提案

主動與 KOL 協商提供「功能介紹」的推薦語

尋求與「粉絲互動度高」的 KOL (長期) 合作

提案執行方式

主動與 KOL / 網紅 協商，
表達希望能在文案中針對該產品添加
使用的詳細心得或是搭配方式推薦等內容

→ 短期可執行

透過外部平台或是自行蒐集數據的方式，
尋找符合業主需求的 網紅/KOL 進行合作，
並透過公關活動維持長遠的合作關係

→ 長期建議執行

預估成本

- 直接成本：無
- 潛在成本：提供公關品、更好的互惠內容

- 使用外部平台：平台訂閱費
- 自行蒐集數據：額外人力與時間
- 合作關係維護：提供公關品、更好的互惠內容

預估效益

- 貼文觸及人數與互動數提升 20 %
- 商品銷售額提升 10%
 $(8,000 * 0.2 * 0.1 * 0.01 * 1,000 / 16,000 = 10\%)$

- 貼文觸及人數提升 20 %
- 貼文互動數 (讚數 or 留言數) 提升 20 %

故事線架構 - 異業合作

結論

論點

假說

事證

小組建議實行
「異業合作提案」

以提升 Chieh Bag
之粉絲數 10%

提升流量

提升曝光度

增加
顧客黏著度

與時下熱門話題、流行有關

合作通常會提供誘因進行抽獎 + 訂閱

更高知名度、與女生相關之網路平台
協助進行推廣，可以增加觸及範圍

推薦文會同時提供品牌資訊，使用者
轉發時可一併傳播

贈送自家週邊商品可以提升顧客滿意
度、好感度

贈送自家週邊商品可以強化品牌印象

與其他品牌合作抽獎文

Ex: 『Yuki Korea正韓包 x Grace Gift | 女
鞋』推出維尼口罩 + 維尼鐵盒之[抽獎文](#)。平
時平均一篇文 300 讚 => 2,717 讚

與女孩專欄合作撰寫推薦文

Ex: 『Yuki Korea正韓包 x LOOKin/ POPO
筆記等』合作撰寫小眾品牌包包[推薦文](#)，都
有高達 2,000 以上的讚數

贈送自身Logo之周邊商品

Ex: 『5:55 | 韓國設計師包包代購 | 小資
服飾選品、♡』曾推出下單不限金額贈送品
牌酒精噴霧隨身瓶、於週年回饋消費滿
\$555 即贈送 1 個[品牌法式環保水桶購物
袋](#)，獲得忠誠顧客的迴響。

故事線架構 - 異業合作

專案目標

透過提升 Chieh Bag 之流量、曝光度及顧客黏著度，以達成 **提升粉絲數 10%** 之目標。

異業合作提案

與其他品牌合作抽獎文

與女孩專欄合作撰寫推薦文

贈送自身Logo之周邊商品

提案執行方式

與代購 IG 帳號洽談合作 - 互惠方式

1. 對方可提供他們代購當紅韓國商品 XX 個
2. 並在抽獎文內要求須追蹤對方帳號
3. 圖文搭配自家包包、商品特色

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

預估成本

1. 若保持互惠原則，則無需成本
2. 若非互惠，則須負擔抽獎品之費用

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

預估效益

1. 預期貼文讚數：400 - 600
2. 成長倍數： $6.5 \rightarrow 14$ 倍

1. 增加 1 倍瀏覽量
2. 提升週轉率 5 - 10%

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

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

1. 預期月銷量：30 - 40 單
2. 增加 0.5 - 1 倍下單量
3. 營業額增加約 $1,000*15 = 15,000$ (元)

故事線架構 - 異業合作

專案目標

透過提升 Chieh Bag 之流量、曝光度及顧客黏著度，以達成 **提升粉絲數 10%** 之目標。

異業合作提案

與其他品牌合作抽獎文

與代購 IG 帳號洽談合作 - 互惠方式

1. 對方可提供他們代購當紅韓國商品 XX 個
2. 並在抽獎文內要求須追蹤對方帳號
3. 圖文搭配自家包包、商品特色

與女孩專欄合作撰寫推薦文

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

提案執行方式

短期建議採用

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

預估成本

1. 若保持互惠原則，則無需成本
2. 若非互惠，則須負擔抽獎品之費用

預估效益

1. 預期貼文讚數：400 - 600
2. 成長倍數：6.5 → 14倍

贈送自身Logo之周邊商品

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

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

1. 增加 1 倍瀏覽量
2. 提升週轉率 5 - 10%

1. 預期月銷量：30 - 40 單
2. 增加 0.5 - 1 倍下單量
3. 營業額增加約 $1,000*15 = 15,000$ (元)

04

解方



KOL/網紅 合作 - 提案內容

執行方式

主動與 KOL / 網紅 協商，表達希望能在文案中增加產品使用的**詳細心得或是搭配方式推薦**，在**提升互動數**的同時，也能更有效的**傳達產品特色**給目標受眾。若有需要，也可以主動提供產品的特色、文案中想要包含的重點等資訊給對方，在不影響合作關係的前提下提升合作帶來的效益。



sandy33_916 那天發現了一間很漂亮的咖啡店☕

The greater the ability, the greater the responsibility😊

包：@chiehbag.tw

📷：@0310._chiwei @abimin.0910

已編輯 · 29週 翻譯年糕

和其他5906人都說讚

9月 25, 2022

成效驗證

可優先選擇和過去曾有**合作經驗**的網紅再次合作進行驗證，若過去僅有於貼文中標註穿搭的商品來源、或是於文案中簡單寫幾句日常的話，便可在此次合作中執行該想法的驗證，透過寫下更多的商品資訊或使用心得，驗證貼文的觸及、回饋、合作代言的商品銷售數量是否較上次合作有明顯提升。



sandy33_916 在洗澡或洗完澡之後如果能來一場香味的體驗是多麼放鬆的事😊

在全台7-ELEVEN門市 都有販售的Milk Baobab 沐浴乳和身體乳是我最近瘋狂使用的一款

本人對迷人的花香味真的無法擋🌺

這次我選購了三款

① 白麝香氛保濕身體乳 ✓ 有我最喜歡的茉莉及玫瑰🌹組成 添加牛奶蛋白

可以滋潤肌膚 也是我最喜歡的一款 洗完澡後使用讓身體的留香又更持久了

② 寶寶香氛保濕身體乳 ✓ 檀香香草的基調蝴蝶花玫瑰的中調 感覺像是媽媽懷抱裡溫暖的香味，讓人非常的舒服

和其他1.3萬人都說讚

9月 26, 2022

異業合作抽獎文 - 提案內容

預估效益

平時 : 30 - 40 讚
抽獎 : 150 - 300 讚



預期 : 400 - 600
倍數 : 6.5 → 14倍

* 參考競品熱門抽獎文，讚數成長倍數約為10-12倍

預估成本

- 若保持互惠原則，則無需成本
- 若非互惠，則須負擔抽獎品之費用

執行方式

與代購 IG 帳號洽談合作 - 互惠方式

1. 對方可提供他們代購當紅韓國商品 XX 個
2. 並在抽獎文內要求須追蹤對方帳號
3. 圖文搭配自家包包、抽獎品

Ex:



《此為抽獎文》

剛剛看到 @XXX 在代購今日韓國當紅商品！
瘋掉瘋掉超可愛所以我們要來抽給粉絲們
獎品為：XX個 (互惠商品)

我們抽X位！！

方式很簡單

- 1/ 按讚本篇愛心並追蹤 [@chiehbag.tw](#) & @XXX
- 2/ 標記二位朋友 (可重複留言不可重複標記一人)
(時間) 抽出(“^-^”)

異業合作抽獎文 - 建議之合作夥伴

Bring To Light Select
韓國代購 | 選物

追蹤數：74K



適合配合節日合作抽獎文，大多是Dinotaeng、韓國文創小物之代購。
(這隻袋鼠近幾年非常紅，也陸續看到許多聯名商品)

左手小姐 韓國療癒小物選物店

追蹤數：53K



為眾多韓國文創品牌之官方授權販售商家，100% from Korea，且具有品牌週與限時開團活動，在台中市擁有一家實體店面。

BLUE ORANGE DAILY

追蹤數：14.7K



由Two Girls Korea所創立的子品牌，其中有不少可愛的文創小物，有機會透過互惠的方式，互相增加曝光機會。

Pieu韓國品牌代購

追蹤數：20.1K



雖然也包含代購包包，但風格比較偏向年輕活潑且顏色鮮豔為主，除此之外，尚有很多文創小物，例如：特色月曆、手機配件、服飾等，可以著重於包包以外之商品進行合作。

05

下一步行動



下一步行動 - 問卷發放與解方實踐

問卷發放

了解市場概況、驗證解方效益

預計日期

2023 / 05 / 01 - 2023 / 05 / 06

發放地點

各校交流版社團

問卷內容

見附錄說明

解方實踐

KOL 新增產品功能介紹

異業合作抽獎文

預計日期

2023 / 05 / 08 - 2023 / 05 / 22

實踐地點

業主品牌官方操作

解方內容

如解方章節所述

06

結論



結論：期中小結 - 完成問題拆解 -> 發展解方 -> 解方收斂

提出數位經營的行銷策略，協助公司提升其線上銷售業績

行銷與經營策略檢視、數據分析



建立三條假說驗證故事線，並發展解方

KOL / 網紅合作

異業合作

UI / UX 設計

效果 / 效益 / 落地性評估



收斂可行解方，準備下一步實測驗證

問卷投放

KOL 新增產品功能介紹

異業合作抽獎文

07

Appendix



問卷架構



08

QA



Thank You!

- TMBA x Chieh Bag -