

◆開團者黑名單

目的:

藉由統計出被列在黑人及灰人中的開團者，消費者在團購的時候可以避免選擇跟這些開團者開的團。

步驟:

1. 從 TABLE bbs 中先找出合購版資料
2. 從 title 中找出標題為「黑人」及「灰人」的資料並存到 tmp 中
3. 再從 title 中找出跟團者的名字
4. 統計所有被列在黑人及灰人版中的開團者

建立 外部資料 資料庫工具 執行 告訴我您想要執行的動作...

id	p_type	ctrl_source_name	ctrl_source_area_name	post_time
1451578186363_PTT02F bbs	Ptt	Buytogether		1/1 上午 12:02:02
1451578309264_PTT02F bbs	Ptt	movie		1/1 上午 12:10:16
1451578210004_PTT02F bbs	Ptt	movie		1/1 上午 12:10:20

1

```
SELECT title INTO tmp
FROM bbs
WHERE ctrl_source_area_name = 'Buytogether' AND (mid(title,2,2)='黑人' OR mid(title,2,2)='灰人');
```

2

```
SELECT instr(1,title,"跟團者:") AS pos1, instr(pos1,title,"") AS pos2, mid(title,pos1+4,pos2-pos1-4) AS name INTO t_name
FROM tmp;
```

blacklist

```
SELECT name, COUNT(*)
FROM t_name
GROUP BY name
ORDER BY COUNT(*) DESC;
```

title	name	Expr1001
[黑人] 跟團者 ashlyva-直寄 (2015/12/20)	A billie	3
[黑人] 跟團者 t1205299-直寄 (2015/12/20)	lian1030	3
[黑人] 跟團者 flytomoma-直寄 (2015/12/20)	lesley0320	3
[黑人] 跟團者 tiffanywu-直寄 (2015/12/20)	kimila	3
[灰人] 跟團者 thesummer03-郵寄 (104/12/30)	crossariver	3
[灰人] 跟團者 alice2222-郵寄 (2015/12/30)	feelinbarbie	3
[黑人] 跟團者 LadyCatty-內購/EZ (2015/12/27)	gracex	3
[灰人] 跟團者 a2526520-EZ (2015/12/22)	eva820908	3
[灰人] 跟團者 nummm-EZ (2015/12/22)	ohmyrabbit	3
[灰人] 跟團者 ovos0684-交貨便 (2015/12/11)	icechristine	3
[灰人] 跟團者 wanjil03-交貨便 (2015/12/11)	il1232	2
[黑人] 跟團者 Yv0519-直寄 (2015/10/27)	tp6m4g	2
[灰人] 跟團者 darlingrain-直寄 (2016/10/27)	i19861120	2
[灰人] 跟團者 smilk23026-直寄 (2015/10/27)	i102240622	2
[灰人] 跟團者 yuting0126-郵寄 (2015/12/20)	missmimi	2
[灰人] 跟團者 juluichen0201 (12/14)	beryl0402	2
[灰人] 跟團者 wilberlynn (12/14)	minimeow	2
[灰人] 跟團者 rbird (12/14)	mimoq	2
[灰人] 跟團者 chu715079 (12/14)	mimi62831	2
[灰人] 跟團者 lilbye (12/14)	blackbottles	2
[灰人] 跟團者 ninosan (12/14)	tripleccc	2
[黑人] 跟團者 roychen-直寄 (12/3)	tga05162	2
[黑人] 跟團者 jtes5131-直寄 (12/3)	nanoview	2
[黑人] 跟團者 Puppyling-直寄 (2015/12/08)累	Sylviaawang	2
[黑人] 跟團者 chubby1104-直寄 (2015/12/20)		
[黑人] 跟團者 wdjl68-郵寄 (2015/12/28)		

◆團購時段

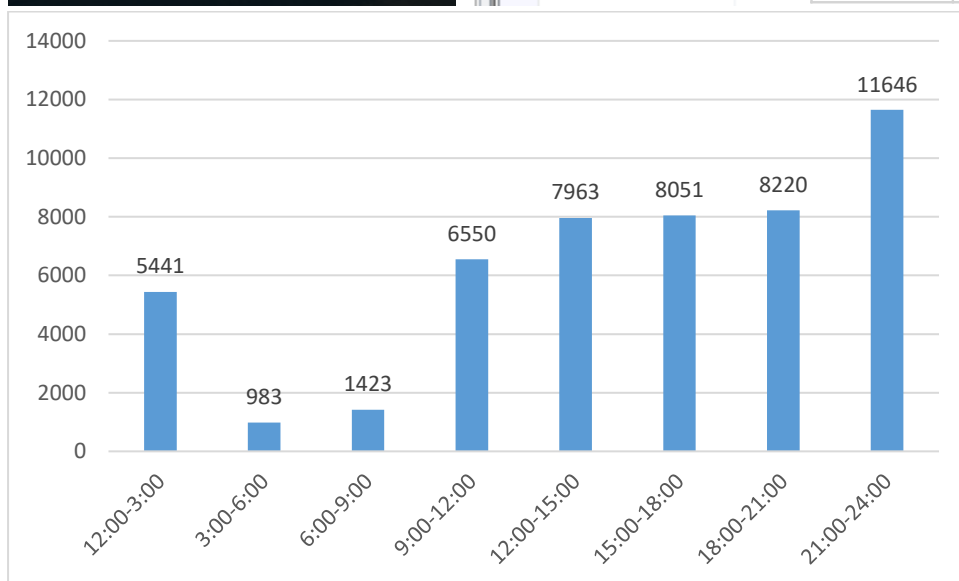
目的:

藉由觀察開團者發文時間的趨勢圖，可以了解開團者大約都喜歡在哪些時間裡發文，而開團者也是潛在的消費者，所以若在這些時間裡發文可以讓很多人看見，開團也較容易成功。

步驟:

1. 將所有團購的時段以三小時為一區間做區分進行統計

查詢工具			告訴我您想	
外部資料	資料庫工具	設計		
<pre> SELECT COUNT(*) FROM buytogether WHERE post_time LIKE '*下午 09*' OR post_time LIKE '*下午 10*' OR post_time LIKE '*下午 11*') UNION (SELECT COUNT(*) FROM buytogether WHERE post_time LIKE '*下午 06*' OR post_time LIKE '*下午 07*' OR post_time LIKE '*下午 08*') UNION (SELECT COUNT(*) FROM buytogether WHERE post_time LIKE '*下午 03*' OR post_time LIKE '*下午 04*' OR post_time LIKE '*下午 05*') UNION (SELECT COUNT(*) FROM buytogether WHERE post_time LIKE '*下午 12*' OR post_time LIKE '*下午 01*' OR post_time LIKE '*下午 02*') UNION (SELECT COUNT(*) FROM buytogether WHERE post_time LIKE '*上午 09*' OR post_time LIKE '*上午 10*' OR post_time LIKE '*上午 11*') UNION (SELECT COUNT(*) FROM buytogether WHERE post_time LIKE '*上午 06*' OR post_time LIKE '*上午 07*' OR post_time LIKE '*上午 08*') UNION (SELECT COUNT(*) FROM buytogether WHERE post_time LIKE '*上午 03*' OR post_time LIKE '*上午 04*' OR post_time LIKE '*上午 05*') UNION (SELECT COUNT(*) FROM buytogether WHERE post_time LIKE '*上午 12*' OR post_time LIKE '*上午 01*' OR post_time LIKE '*上午 02*') </pre>				
Expr1000			12:00-3:00	5441
983			3:00-6:00	983
1423			6:00-9:00	1423
5441			9:00-12:00	6550
6550			12:00-15:00	7963
7963			15:00-18:00	8051
8051			18:00-21:00	8220
8220			21:00-24:00	11646
11646				



◆團購商品比例

目的:

藉由找出商品種類最多的團購團，可以建議販售那類商品的公司進行促銷活動，也可以讓開團者知道哪一種團最容易開成功。

步驟:

1. 瀏覽資料，大致上選出分類關鍵字
2. 將商品分四類：生活用品，化妝品，衣飾，食品
3. 利用關鍵字統計出各類大致數量





SELECT COUNT(*)⁴²
FROM buytogether⁴³
WHERE title LIKE ‘*瓶*’⁴⁴
OR title LIKE ‘*眼*’⁴⁵
OR title LIKE ‘*油*’⁴⁶
OR title LIKE ‘*彩*’⁴⁷
OR title LIKE ‘*意*’⁴⁸
OR title LIKE ‘*粉*’⁴⁹
OR title LIKE ‘*貼*’⁵⁰
OR title LIKE ‘*膚*’⁵¹
OR title LIKE ‘*面膜*’⁵²
OR title LIKE ‘*亮*’⁵³
OR title LIKE ‘*香*’⁵⁴
OR title LIKE ‘*皂*’⁵⁵
OR title LIKE ‘*防*’⁵⁶
OR title LIKE ‘*霜*’⁵⁷

```
SELECT COUNT(*)(1)
FROM buytogether(2)
WHERE title LIKE '包'(3)
OR title LIKE '速'(4)
OR title LIKE '配'(5)
OR title LIKE '鞋'(6)
OR title LIKE '襪'(7)
OR title LIKE '穿'(8)
OR title LIKE '褲'(9)
OR title LIKE '衣'(10)
OR title LIKE 'T'(11)
OR title LIKE '帶'(12)
OR title LIKE '飾'(13)
OR title LIKE '帽'(14)
OR title LIKE '襪'(15)
OR title LIKE '夾'(16)
OR title LIKE '胸'(17)
OR title LIKE '外套'(18)
OR title LIKE '環'(19)
OR title LIKE '手'(20)
```

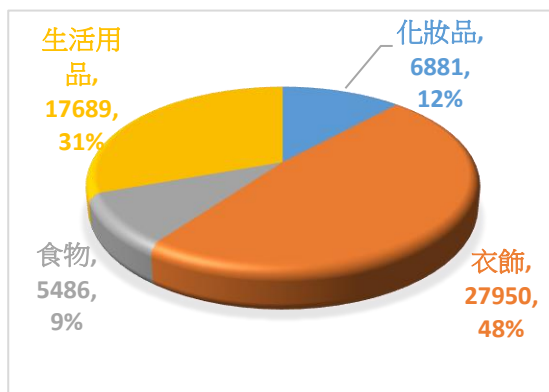
```
SELECT COUNT(*)a)  
FROM buytogetherb)  
WHERE title LIKE '%鬱%'c)  
OR title LIKE '%鬱%'d)  
OR title LIKE '%鬱%'e)  
OR title LIKE '%喝%'f)  
OR title LIKE '%喝%'g)  
OR title LIKE '%博益%'h)  
OR title LIKE '%茶%'i)  
OR title LIKE '%汁%'j)  
OR title LIKE '%蛋糕%'k)  
OR title LIKE '%米%'l)  
OR title LIKE '%乳%'m)  
OR title LIKE '%捲%'n)  
OR title LIKE '%菜'o)  
OR title LIKE '%膠原蛋白%'p)  
OR title LIKE '%甜'q)
```

```
SELECT COUNT(*)(*)
FROM buttogether(j)
WHERE title LIKE *器*(*)
OR title LIKE *桌*(*)
OR title LIKE *具*(*)
OR title LIKE *污*(*)
OR title LIKE *皂*(*)
OR title LIKE *姐*(*)
OR title LIKE *娶*(*)
OR title LIKE *被*(*)
OR title LIKE *水*(*)
OR title LIKE *樓*(*)
OR title LIKE *架*(*)
OR title LIKE *罐*(*)
OR title LIKE *章*(*)
OR title LIKE *杯*(*)
OR title LIKE *棒*(*)
OR title LIKE *荷*(*)
OR title LIKE *收*(*)
OR title LIKE *板*(*)
OR title LIKE *傘*(*)
OR title LIKE *鏡*(*)
```

OR title LIKE '床' ¹₁
OR title LIKE '櫃' ¹₁
OR title LIKE '電' ¹₁
OR title LIKE '磁' ¹₁
OR title LIKE '提' ¹₁
OR title LIKE '盤' ¹₁
OR title LIKE 'satisfy' ¹₁
OR title LIKE '保溫瓶' ¹₁
OR title LIKE '卡' ¹₁
OR title LIKE '燈' ¹₁
OR title LIKE '眼罩' ¹₁

	Expr1000 ▾	6881
	Expr1000 ▾	27950
	Expr1000 ▾	5486
	Expr1000 ▾	17689

化妝品	6881
衣飾	27950
食物	5486
生活用品	17689



◆化妝品種類比例

目的:

藉由將化妝品分類，可以找出哪一類化妝品大家最喜歡團購，化妝品公司也可針對此類化妝品進行優惠促銷活動。

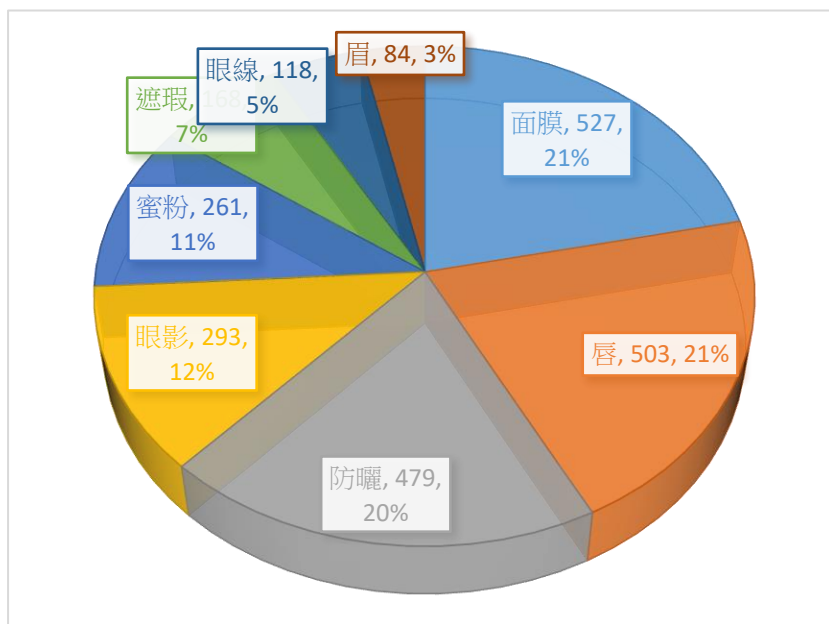
步驟:

1. 將化妝品類資料抽出來，並進行 tag
2. 依照 tag 統計種類數量

```
UPDATE cocomestic SET tag1=1 where title LIKE '*防曬*';
UPDATE cocomestic SET tag1=2 where title LIKE '*遮瑕*';
UPDATE cocomestic SET tag1=3 where title LIKE '*眼線*';
UPDATE cocomestic SET tag1=4 where title LIKE '*眼影*';
UPDATE cocomestic SET tag1=5 where title LIKE '*眉*';
UPDATE cocomestic SET tag1=6 where title LIKE '*面膜*';
UPDATE cocomestic SET tag1=7 where title LIKE '*唇*';
UPDATE cocomestic SET tag1=8 where title LIKE '*蜜粉*';
```

```
SELECT tag1, COUNT(*)
FROM cocomestic
GROUP BY tag1
ORDER BY COUNT(*) DESC;
```

tag1	Expr1001
面膜	527
唇	503
防曬	479
眼影	293
蜜粉	261
遮瑕	168
眼線	118
眉	84



◆衣飾種類比例

目的:

藉由將衣飾分類，可以找出哪一類衣飾大家最喜歡團購，衣飾公司也可針對此類衣飾進行優惠促銷活動。

步驟:

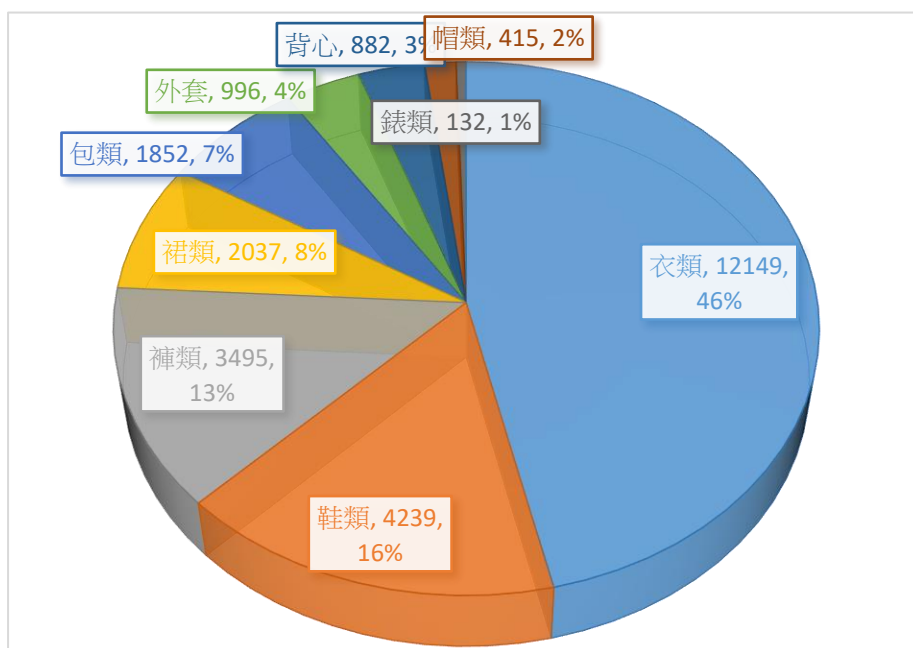
1. 將衣飾類資料抽出來，並進行 tag
2. 依照 tag 統計種類數量

```
UPDATE wearwearing SET tag2=1 WHERE title LIKE '*包*';
UPDATE wearwearing SET tag2=2 WHERE title LIKE '*鞋*' OR title LIKE '*靴*' OR title LIKE '*跟*';
UPDATE wearwearing SET tag2=3 WHERE title LIKE '*衣*' OR title LIKE '*衫*' OR title LIKE '*T*';
UPDATE wearwearing SET tag2=4 WHERE title LIKE '*裙*';
UPDATE wearwearing SET tag2=5 WHERE title LIKE '*褲*';
UPDATE wearwearing SET tag2=6 WHERE title LIKE '*帽*';
UPDATE wearwearing SET tag2=7 WHERE title LIKE '*錶*';
UPDATE wearwearing SET tag2=8 WHERE title LIKE '*背心*';
UPDATE wearwearing SET tag2=9 WHERE title LIKE '*外套*';
```

```
SELECT tag2, count(*)
FROM wearwearing
GROUP BY tag2
ORDER BY count(*) DESC;
```

tag2	Expr1001
3	12149
2	4239
5	3495
4	2037
1	1852
	1753
9	996
8	882
6	415
7	132

衣飾類	討論篇數
衣類	12149
鞋類	4239
褲類	3495
裙類	2037
包類	1852
外套	996
背心	882
帽類	415
錶類	132



資料分析自 9-12 月的 PPT 合購版

前二十大最熱門的商品

語法:

Select TOP 20 TITLE,comment_count

frommts_page_content

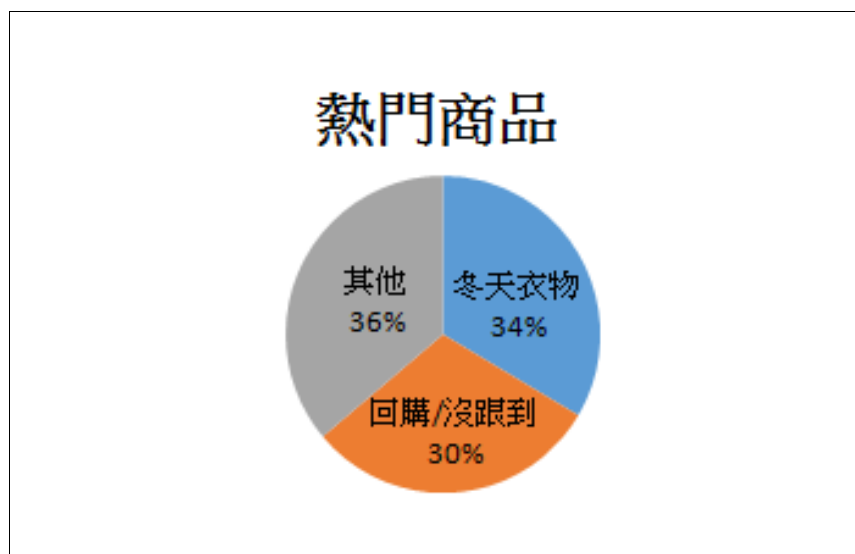
group by comment_count,TITLE

order by comment_count DESC

在查出前 20 大熱門商品之後得到的結果如圖

[無主] 有收納功能的辦公桌墊-直寄	1064	[無主] 又沒跟到的開衫外套和長版寬鬆毛衣-直寄	772
[無主] 冬天就是要瘋狂買毛衣-EZ	1023	[無主] 再回購墨小樓牛仔褲-直寄	760
[無主] 高高的店拼多款拼接橫條純色毛衣-直寄	919	[無主] 可隨處亂夾LED燈-直寄	759
[無主] 沒跟到的運動內衣+短褲-直寄/郵寄	896	[無主] Miss cherry同款機車包-直寄	749
[無主] 就是想買各式襯衫-直寄/郵寄	856	[無主] 冬天超需要加絨加厚打底褲-直寄	749
[無主] ES生火回購墨小樓牛仔褲全館-直寄	847	[無主] 回購顯瘦好穿ES生火貼腿黑褲-直寄	745
[無主] 2016趁早效率手冊-ez/郵寄	841	[無主] 羊絨質感純色針織毛衣-直寄/EZ	736
[無主] 麻花針織開衫多款-直寄	834	[無主] 回購超顯瘦束腹類西裝面料黑褲-直寄	730
[無主] 溫暖百搭一件ok長版毛衣-直寄	796	[無主] 又沒跟到假領子-直寄/郵寄	717
Re: [無主] 太晚被燒到的ES生火高質感針織外套-直寄	785	[無主] 植鞣牛皮小錢包鑰匙圈集線器-迷你袋/郵寄	704

而特別的是當中大致分成了三部分，如圖分別為冬天衣物、回購與先前並未跟到的、與最後剩下的部分。從這項圖表可以看出冬天衣物在熱門中有較高的比例，而在大至為冬天的 9-12 月，大眾購買禦寒衣物的動機增加也相當合理。而另外在標題中含有回購或沒跟到的商品也有著不低的比例，這好比在許多網購粉專中如果看到商品留言充滿好評與再次下訂等是相同的，大眾的評論會相當影響人的購買意願，因此對於願意再次開團的商品感可能也感到較為安心，而推文數也較為增加，最終與其他兩部分大致平分了三等份。



前二十大最冷門的商品

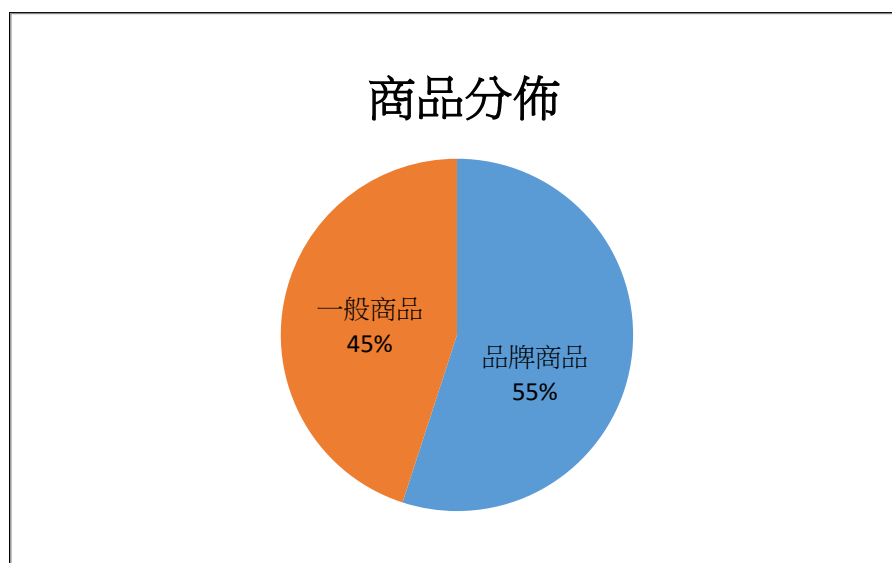
語法:

```
Select TOP 20 TITLE,comment_count
frommts_page_content
group by comment_count,TITLE
order by comment_count ASC
```

我們先從總推文數只有 1(因為有太多推文數 0 的無關貼文)的條件下搜尋出了 20 像合購商品，發現多數為知名網路品牌，如下圖

[衣飾] kanken台灣官網湊免運-基隆	1	[衣飾] EYESCREAM滿千折\$500快速團-草	1
[衣飾] kanken台灣官網湊免運-捷運新蘆	1	[衣飾] fandora shop夏季出清/民生社區	1
[衣飾] KINAZ任選1680up滿額再折-板橋/	1	[衣飾] Gmarket尖頭平底跟鞋-ez	1
[衣飾] lativ 兩件780及88折-南高雄	1	[衣飾] gmarket童裝	1
[衣飾] lativ 兩件88折-蘆洲/松江南京/南京	1	[衣飾] GMARKET超有氣質耳環(p大)-明	1
[衣飾] lativ滿千免運 嘉樂	1	[衣飾] Gracegift湊免運-直寄	1
[衣飾] lativ滿千免運-台中南區/興大	1	[衣飾] Heartbeat荷比-彰化	1
[衣飾] lativ滿千免運-忠孝新生	1	[衣飾] HOLYGOOD- 最好穿歐美頂級縮口	1
[衣飾] Lativ滿千免運-新竹清交/竹大/市U	1	[衣飾] ICCASU雪靴u大-板橋/桃園	1
[衣飾] lativ機能風衣 高雄	1	[衣飾] ICCASU雪靴-行天宮/中山國中	1

於是我們再擴大搜尋約莫 200 筆資料，發現在這些冷門合購商品中，知名品牌無論網購或實體，占了超過一半的比重，而由這項分析我們可以推測也許容易又方便購買的各家網購品牌較不讓人產生合購的想法，因為無論便利性或運費都不至於讓人感到麻煩或難以單獨負擔。而其他並未來自特殊品牌的商品，可能如淘寶網或各類代購等，因為稍嫌麻煩的程序加上相對高的運費，較容易讓人產生合購的想法。



前二十大消費力最高的都市

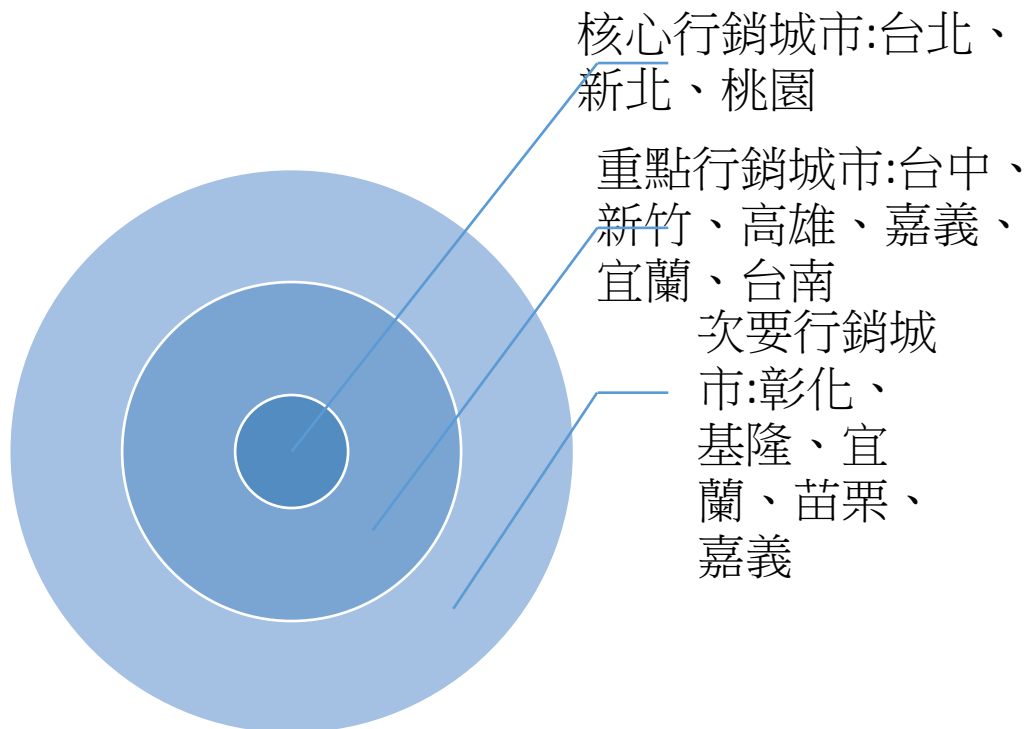
```
select top 28 fingerprint_2 ,count(fingerprint_2)
from ts_page_content
Group by fingerprint_2
order by count(fingerprint_2) DESC
```

排序與篩選

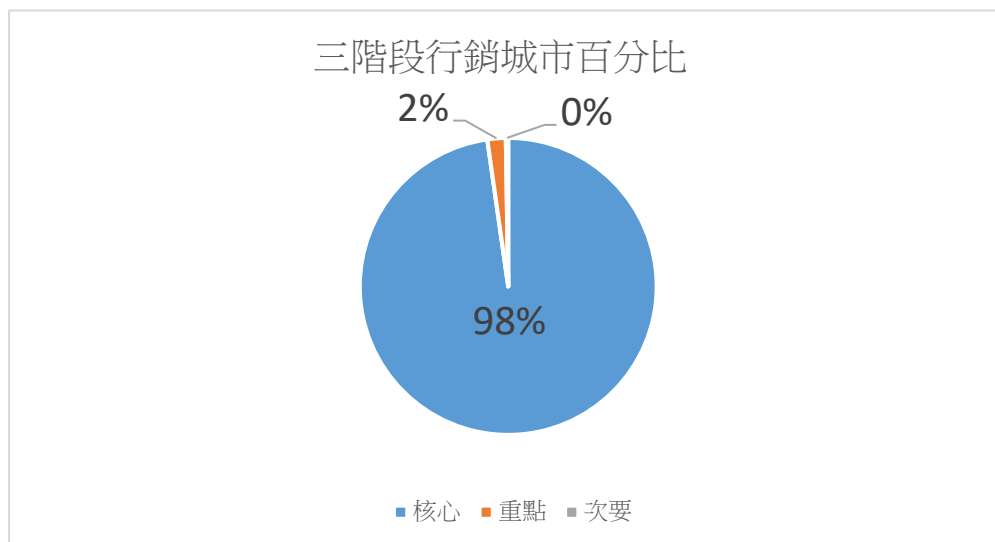
ts_page_content	查詢1
fingerprint_2	Expr1001
Taipei City	945446
New Taipei City	72930
Taoyuan County	23431
Taichung City	9744
New York	4350
Hsinchu City	3621
Queensland	2737
Kaohsiung City	2652
Chiayi City	1590
Yilan County	1537
California	1227
Ohio	1124
Neuquen	1105
Tainan City	1001
Tokyo	795
Changhua County	702
Western Australia	596
Taipei County	539
Ontario	471
Keelung City	445
North Rhine-Westphalia	428
Schleswig-Holstein	419
Yunlin County	408
Miaoli County	405
British Columbia	326
Baden-Württemberg	299
Pennsylvania	273
New Territories	257
Chiayi County	234

記錄: 30 之 1

從 2015 9-12 月的 PTT 合購版分析，我們將每篇總推文數依照其原發文來源的城市分類做加總並由高到低排序得到上圖。可以發現台北的推文總數最高將近一百萬，佔所有推文數極高的比例。接著是新北市七萬，桃園市兩萬，接下來的十一個城市都只有數千的推文數，剩下的城市都只有數百推文數。進一步作分析要將行銷重點分成三個階段(去掉 IP 位址在國外)，我們透過推文總數將城市分為三部分，做三階段台灣本島內的重點行銷。



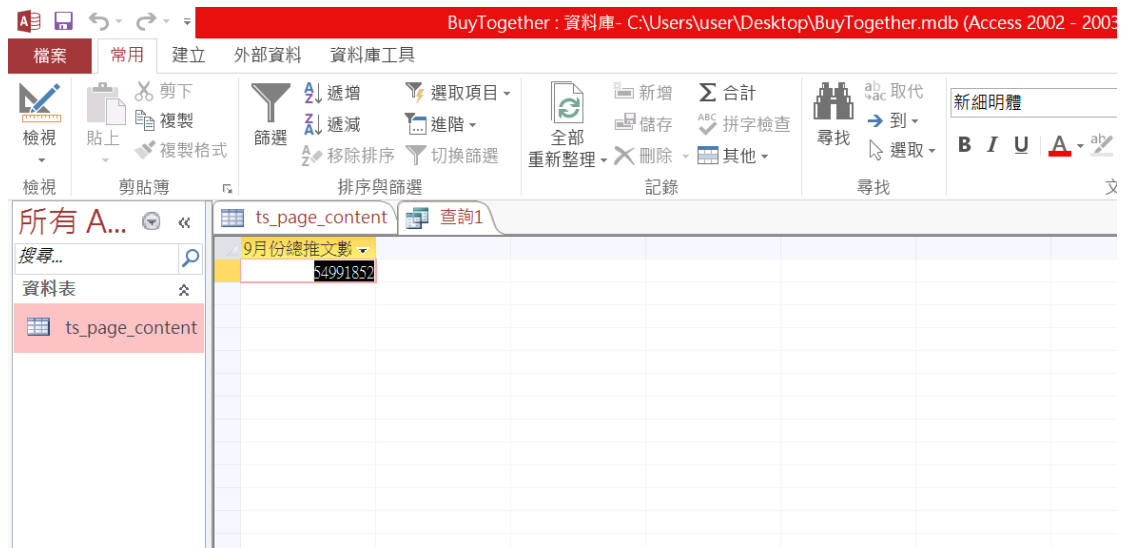
我們可以將行銷重點先放在核心三大城市:台北市、新北市、桃園市，在這三大城市做特惠活動、免運費、抽獎活動等等，尤其是在台北市購買力總數有將近一百萬，因此要首先集中在台北市做行銷活動，滿足台北市的需求後，再滿足新北、桃園，核心都市都滿足需求量後再進一步往第二階段，在重點行銷城市台中、新竹、高雄、嘉義、宜蘭、台南做活動，最後有餘裕再往次要行銷城市做行銷推廣。



即使台北市就佔了 97% 左右，新北、桃園、第二階段重點行銷城市都有其消費潛力。因此在滿足台北市的消費需求後，透過行銷宣傳活動等來擴大新北、桃園、第二階段重點城市的消費需求也是我們重要的目標。

9-12 月總推文數排名與分析

```
SELECT Sum(comment_count) AS 9 月份總推文數
FROM ts_page_content
WHERE post_time Like '2015/9*';
```



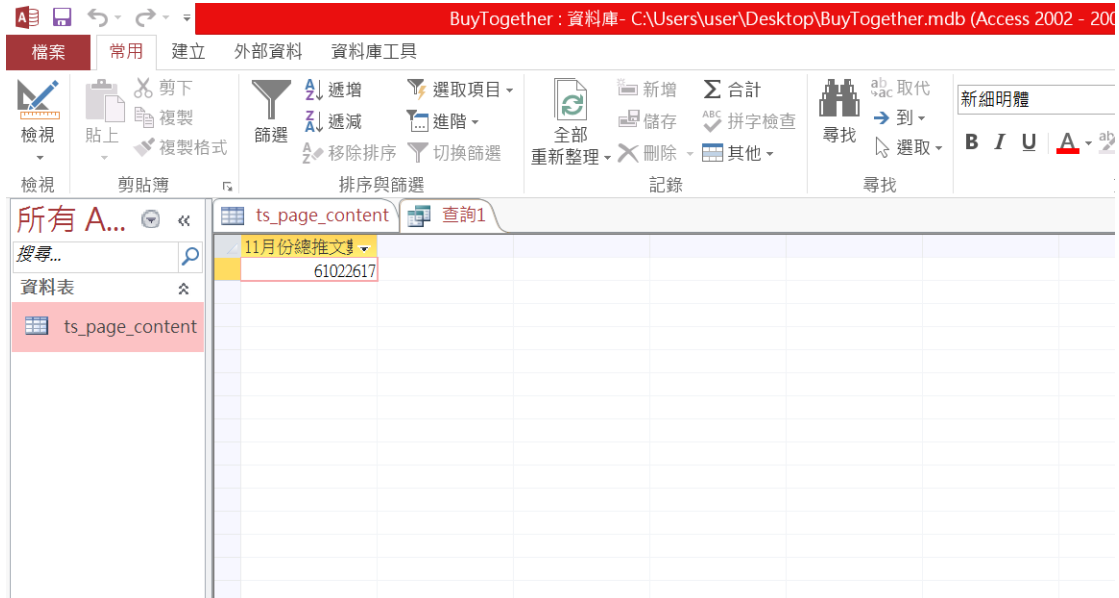
9月份總推文數
54991852

```
SELECT Sum(comment_count) AS 10 月份總推文數
FROM ts_page_content
WHERE post_time Like '2015/10*';
```



10月份總推文數
72847782

```
SELECT Sum(comment_count) AS 11 月份總推文數
FROM ts_page_content
WHERE post_time Like '2015/11*';
```



BuyTogether : 資料庫- C:\Users\user\Desktop\BuyTogether.mdb (Access 2002 - 2003)

檔案 常用 建立 外部資料 資料庫工具

檢視 貼上 剪下 複製 複製格式 篩選 遞增 遞減 進階 選擇項目 全部 新增 儲存 合計 拼字檢查 尋找 到 取代 選擇

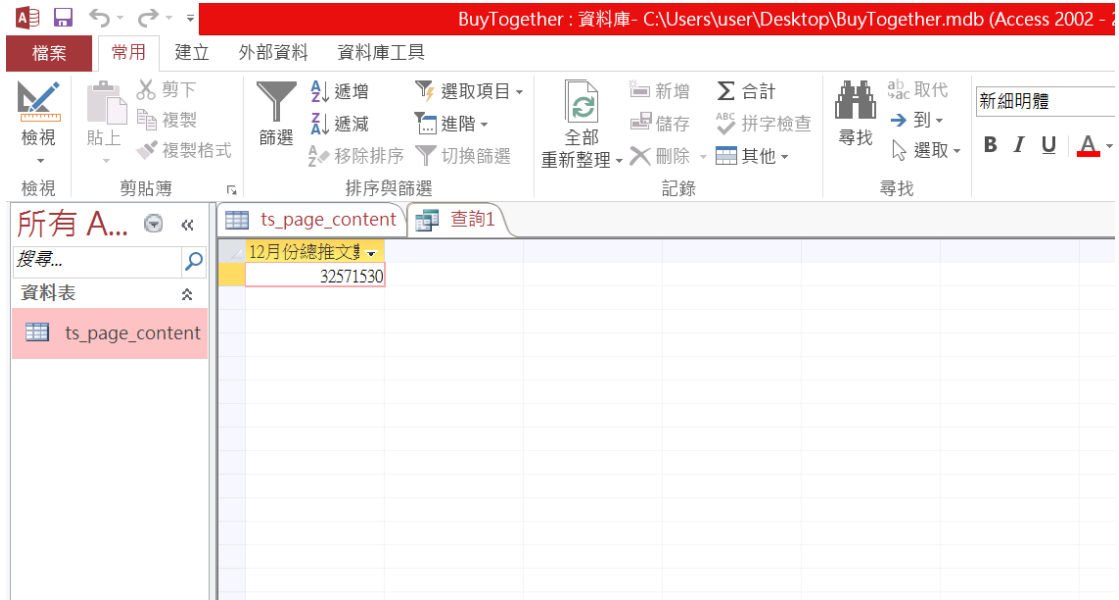
檢視 剪貼簿 排序與篩選 記錄 尋找

所有 A... << 查詢1

搜尋... 資料表 ts_page_content

11月份總推文數
61022617

```
SELECT Sum(comment_count) AS 12 月份總推文數
FROM ts_page_content
WHERE post_time Like '2015/11*';
```



BuyTogether : 資料庫- C:\Users\user\Desktop\BuyTogether.mdb (Access 2002 - 2003)

檔案 常用 建立 外部資料 資料庫工具

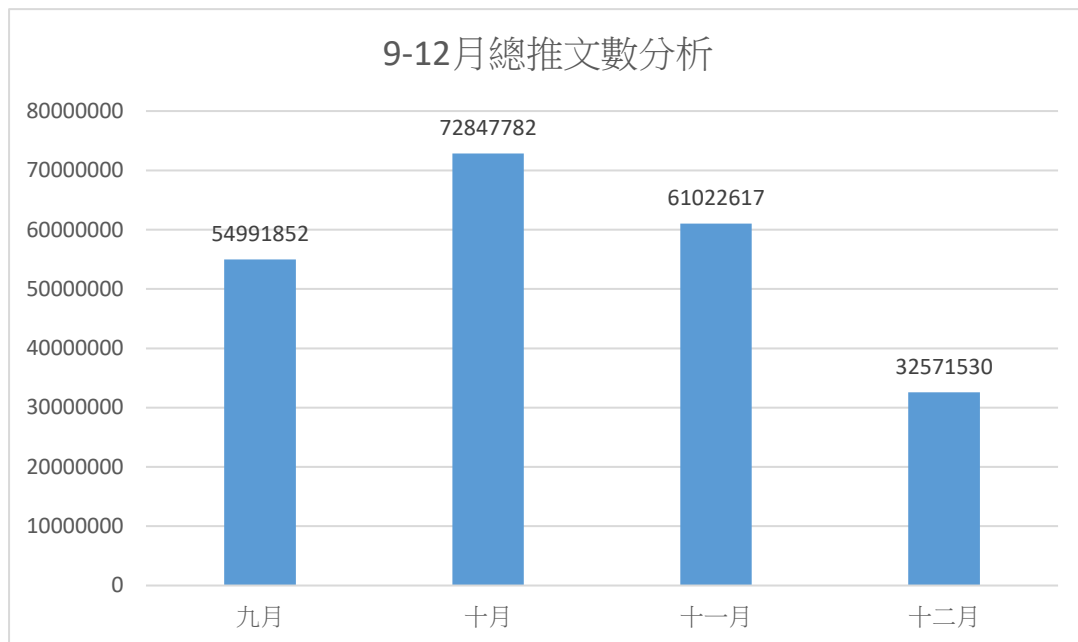
檢視 貼上 剪下 複製 複製格式 篩選 遞增 遞減 進階 選擇項目 全部 新增 儲存 合計 拼字檢查 尋找 到 取代 選擇

檢視 剪貼簿 排序與篩選 記錄 尋找

所有 A... << 查詢1

搜尋... 資料表 ts_page_content

12月份總推文數
32571530



製成長條圖後可以明顯發現推文購買高峰在十月，十月後就漸漸下降，十二月達到最低。

推論是人們在十月即感受到冬天即將來臨，使得人們開始購買保暖衣物、食物與家用品等等，已備冬天可以使用，不需要再出門購買。我們也推論這很有可能是人類的類冬眠現象，由於也有許多哺乳類與靈長類動物有冬眠習性，人類也是哺乳綱靈長目的動物，雖無冬眠習性但因人類許多靈長類近親都有冬眠習性，因此人類這樣的行為可能也是類冬眠習性，會在冬天來臨前處好所有物資，減少外出與活動量好降低新陳代謝。

因此我們應將行銷活動、特惠活動等強力集中在十月與十一月，好達到最高銷售量，達成最大利潤。