

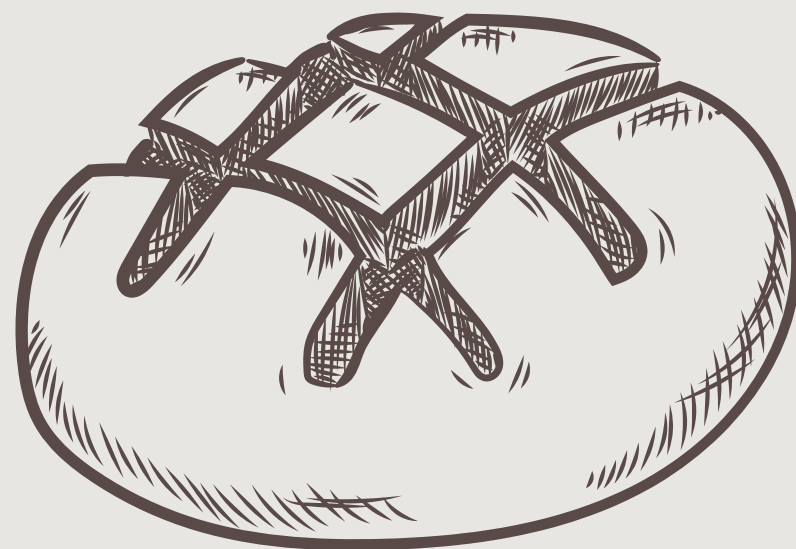
社群媒體行銷 期末報告

目錄



1.主題名稱

無添加手工麵包鋪



2.主題介紹

Why???

自己本身空閒時間就很**喜歡做料理、食物**，加上母親曾有**做麵包或吐司給身邊的親朋好友品嚐**，都獲得不錯的回饋，甚至希望有機會可以販售的高評價，而我也會與母親**切磋學習**。另外，我們也會抽空參與大大小小的**烘焙展**，去了解更多**烘焙的知識**及尋找更**優質的材料**。

Advantages???

麵包這種產品在市面上看起來很普通常見，但我們不一樣，我們希望可以讓顧客吃得**健康及安心**，因此我們都會特別挑選**低糖、天然、有機等食材**，希望能提供健康且營養的飲食選擇。



2.主題介紹

Advantages??-SWOT分析



2.主題介紹

變現模式

1

前期

- 成立Youtube頻道，分享如何在家自製健康的麵包
- 於網路上分享製作健康麵包的文章

2

中期

- 經營線上麵包鋪，並提供網路宅配或面交

3

後期

- 開實體麵包店或於市集擺攤
- 與Youtuber合作或聯名，賺取一些中間受入



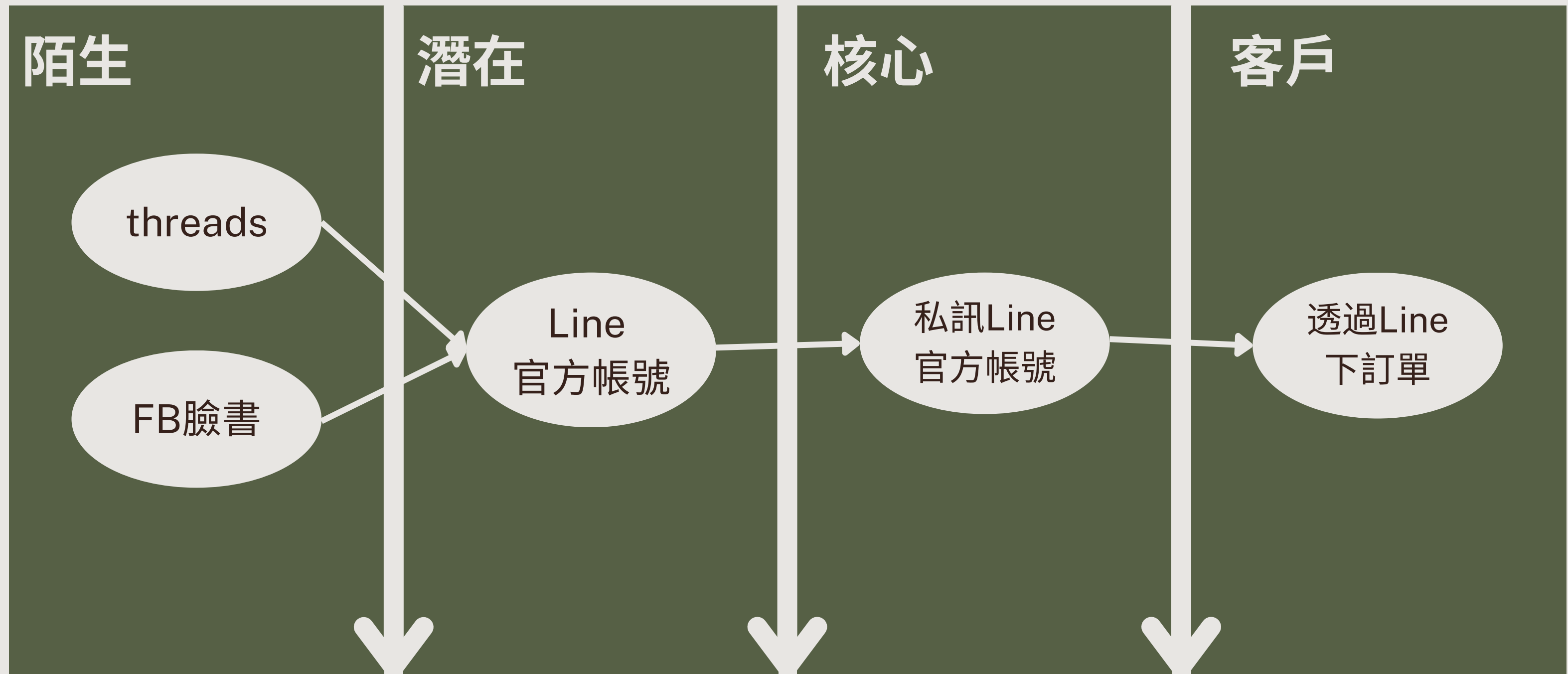
2.主題介紹

商業模式

<div>關鍵合作夥伴：</div> <ul style="list-style-type: none">社群媒體銀行或行動支付業者贊助活動	<div>關鍵活動：</div> <ul style="list-style-type: none">產品研發管理庫存提供良好客戶服務	<div>價值主張：</div> <ul style="list-style-type: none">以健康為主，於產品加入堅果等並以減糖製作	<div>顧客關係：</div> <ul style="list-style-type: none">一般顧客會員服務	<div>目標客層：</div> <ul style="list-style-type: none">上班族、學生、家庭主婦注重健康的人
	<div>關鍵資源：</div> <ul style="list-style-type: none">高品質材料栽培優秀員工		<div>通路：</div> <ul style="list-style-type: none">Line官網	
<div>成本結構：</div> <ul style="list-style-type: none">設備、人力、原料			<div>收入與好處：</div> <ul style="list-style-type: none">銷售產品	

3.行銷策略規劃

行銷策略圖



3.行銷策略規劃


產品受眾

- 注重健康的健康愛好者
- 有購買麵包需求的所有人
- 想改善飲食習慣的所有人
- 關注環保的人群(天然、有機)




3.行銷策略規劃

行銷受眾1

	姓名	陳小瑄	居住地	新北市
	年齡	30~35	身分	上班族
	性別	女	感情狀況	未婚
	背景或環境	居住在新北市的陳小姐，是一位上班族。平日工作繁忙，對生活便利性要求較高，經常需要快速解決用餐問題。作為未婚的職場女性，她對健康與生活品質有一定的追求，並喜歡嘗試新事物，同時透過社交媒體關注流行資訊與促銷活動。		
需求		需要方便攜帶且適合上班途中食用的麵包，尤其偏好全麥、低糖或有機等健康的選擇。此外對創新口味或限量商品感興趣，希望偶爾能用美食來提升生活情趣。她也期待商家提供促銷優惠或會員集點活動，同時希望購買過程快捷便利，例如預訂服務或外送選項，以節省時間。		

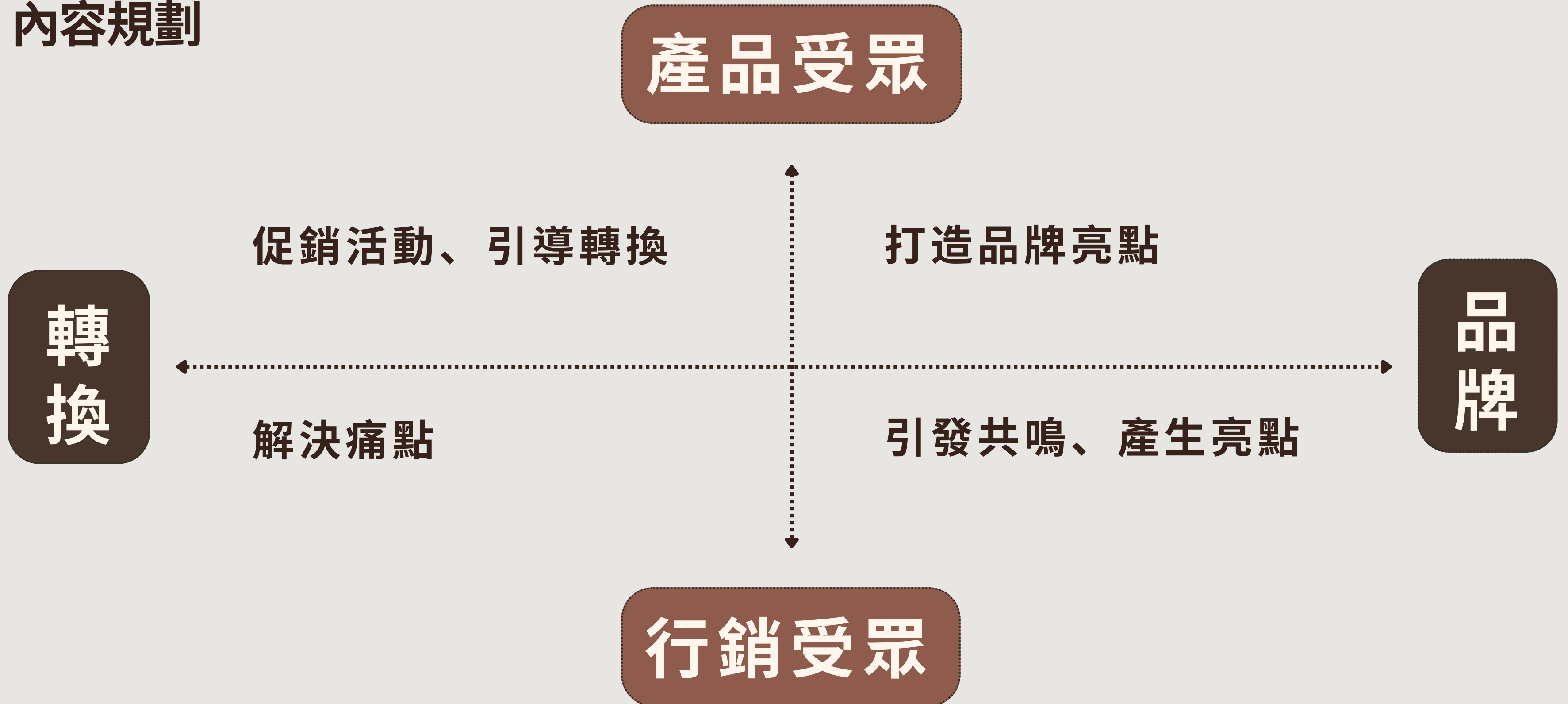
3.行銷策略規劃

行銷受眾2

	姓名	曾小婷	居住地	新北市
	年齡	40	身分	家庭主婦
	性別	女	感情狀況	已婚
背景或環境	曾小姐居住在新北市，是一位已婚的家庭主婦。她平日以家庭生活為主，重視家人的飲食健康與生活品質。經常下廚為家人準備餐點，但也會選擇方便的麵包或現成食品來搭配日常餐食。她注重食品的健康與安全，並希望能以合理的價格購買到高品質的商品。			
需求	需要價格合理且適合家庭共享的麵包產品，偏好健康取向的選擇，例如低糖、低鹽或添加穀物的商品。同時，她希望有大份量或組合優惠，滿足家庭日常需求。另外，對於商家提供的食譜建議或親子烘焙活動感興趣，這樣可以增進家庭互動並為生活增添趣味。			

4.社群內容規劃

內容規劃



4.社群內容規劃

右上-打造品牌亮點

你知道嗎？每天早晨6點，我們的烘焙師傅便開始揉麵、醒發，只為將最新鮮、最香軟的麵包帶到你的面前！ ✨

每一個麵包的誕生，背後都藏著對品質的堅持：

- ✓ 嚴選天然無添加原料
 - ✓ 採用法國進口麵粉，打造柔軟的完美平衡
 - ✓ 堅持每日現做，保證你入口的每一口都是新鮮
- 不只是一塊麵包，更是一份心意與用心。

🌟 限時活動 🌟

即日起，凡加入Line官方帳號並完成一筆訂單即可獲得「招牌麵包」乙個，讓幸福加倍！

👉 Line 官方帳號 <https://lin.ee/ZtEsTMY>

#幸福從麵包開始 #用心烘焙 #麵包控的天堂



4.社群內容規劃

左上-促銷活動、引導轉換

🔥 限時優惠！搶購新鮮現烤麵包 🍞

📅 活動期間：1/10 - 1/15

- 每日早上10點前，購買任意麵包享第二件半價！
- 消費滿300元即贈「50 元優惠卷」🎁

✨ 專屬優惠，只在麵包鋪

來一場和香氣的約會，讓您的早餐從此不同！☀️

👉 點擊連結了解更多活動細節：<https://lin.ee/ZtEsTMY>

💬 私訊我們，即可提前預訂，避免熱銷商品售罄！

#限時優惠 #搶購中 #香氣滿屋



4.社群內容規劃

左下-解決痛點

🍞 每日新鮮，解決你的早餐煩惱！ ☀️

你是不是也有以下困擾？

✅ 早晨匆忙，沒有時間準備健康早餐？

✅ 外面的餐點不合口味，或擔心食材不夠安心？

別擔心，無添加手工麵包鋪幫你搞定！

- 現烤麵包，每日新鮮出爐，美味與健康兼具。
- 嚴選天然食材，無添加劑，吃得安心更放心。
- 多種選擇，從鬆軟吐司到酥脆可頌，滿足你挑剔的味蕾。

✨ 解決痛點的方案：

早上7點起，歡迎來店選購，開啟你的活力新一天！

💬 私訊我們預訂早餐套餐，還有專屬優惠等著你！

#健康早餐 #每日新鮮 #無憂早晨



4.社群內容規劃

右下-引發共鳴、產生亮點

🌟 因為愛，所以用心烘焙 🍞

在忙碌的生活中，我們總希望能給家人和朋友帶來些許溫暖，一份現烤的麵包，一口暖心的滋味，就是我們的方式。💛

📖 我們的故事：

從選擇第一粒麥子，到每一次的揉麵、烘焙，我們希望的不僅是做好一份麵包，更想傳遞那份「家的溫暖」。

👉 你的回憶，我們的使命：

曾幾何時，麵包的香氣是不是勾起了童年的點滴？來自我們烘焙坊的一份簡單麵包，也許能成為你下一段幸福回憶的起點。

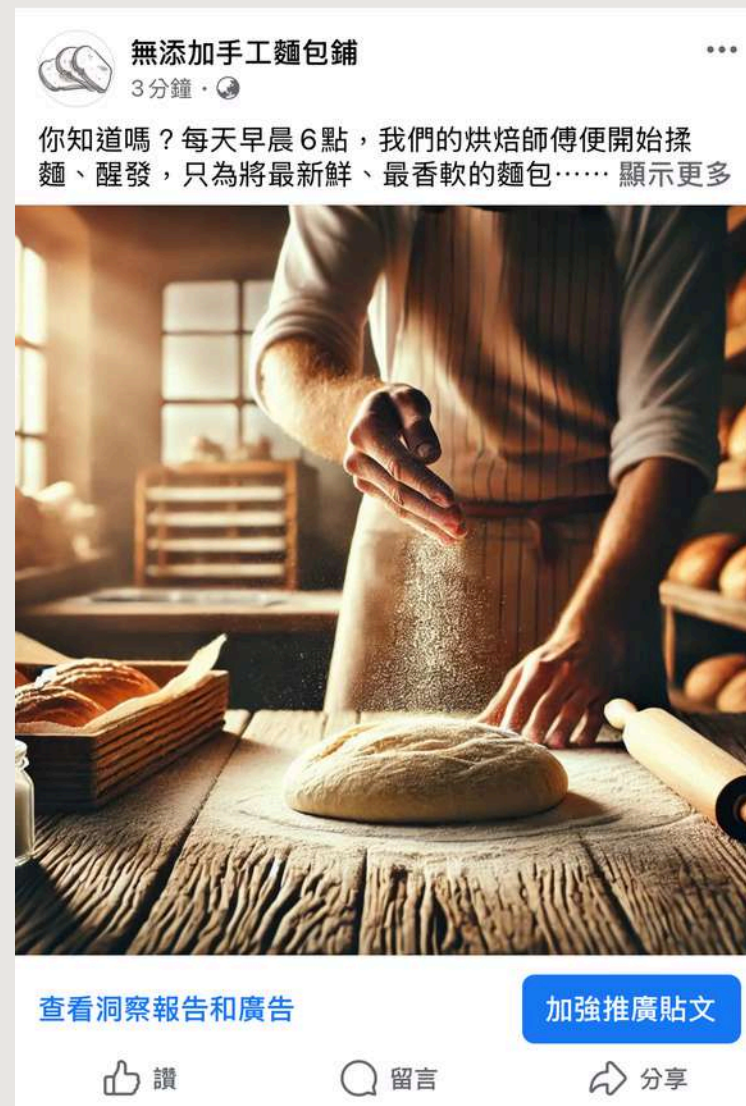
#家的味道 #用心烘焙 #因愛而生



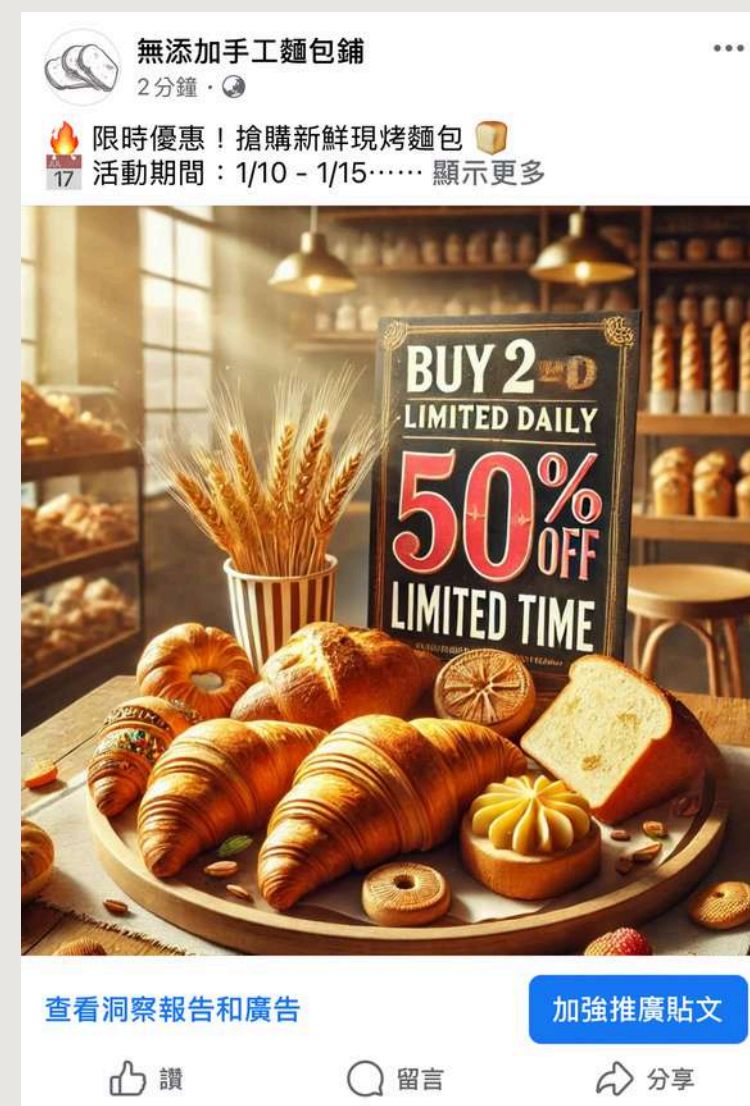
4.社群內容規劃

FB 粉絲專業貼文

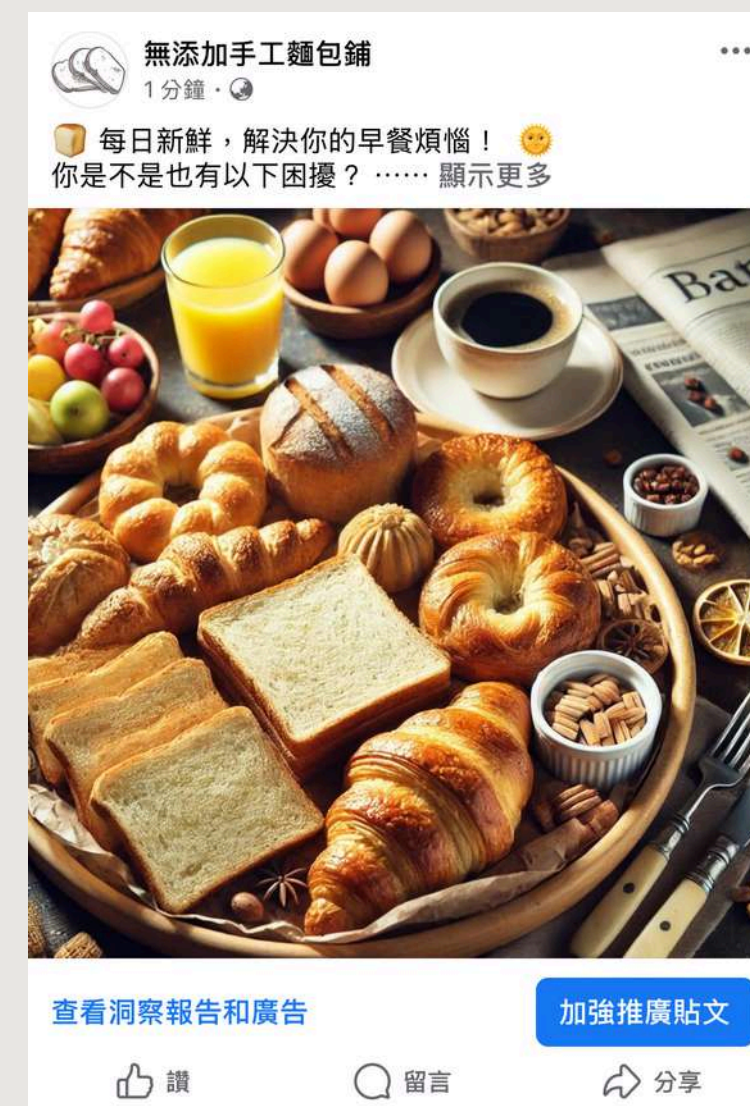
右上-打造品牌亮點



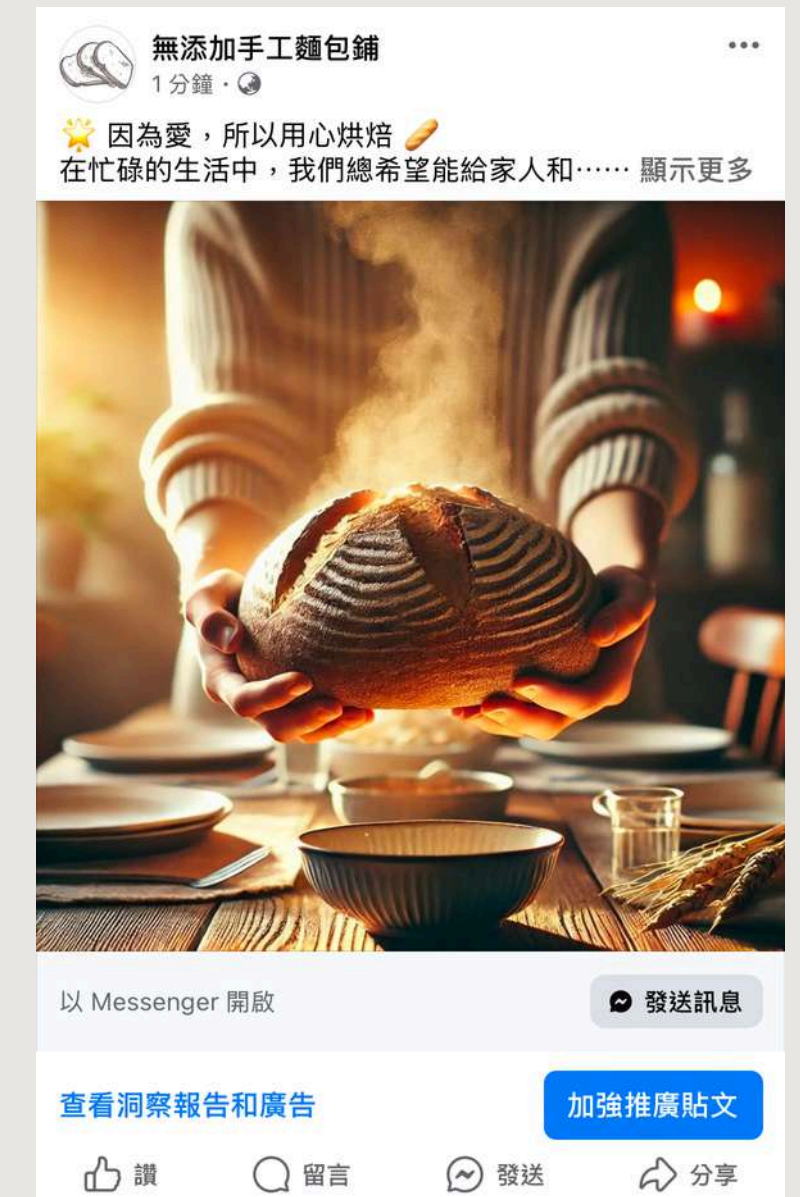
左上-促銷活動、引導轉換



左下-解決痛點



右下-引發共鳴、產生亮點



4.社群內容規劃

陌生受眾

(以FB臉書粉絲團為例子)



無添加手工麵包鋪



4.社群內容規劃

潛在受眾-好友誘因

加入好友並傳送任一訊息或貼圖
即可獲得**優惠卷**— 免費招牌麵包乙個



4.社群內容規劃

潛在受眾-歡迎好友訊息

- 1.我的品牌(介紹)
- 2.留下來可以得到什麼(好處)
- 3.加入及引導用戶看商店貼文串(連結FB粉絲團)
- 4.傳送一個貼圖及搭配優惠卷(開啟互動)



4.社群內容規劃

潛在受眾-好友標籤

針對無添加手工麵包鋪的受眾觀察，設定了「家庭主婦」、「學生」、「上班族」、「堅果麵包」、「預訂客」五個標籤

群發訊息

訊息一覽

建立新訊息

廣告活動

漸進式訊息

自動回應訊息

訊息項目

圖文訊息

進階影片訊息

多頁訊息

推廣相關

優惠券

集點卡

問卷調查

收合選單

基本設定

受眾類型

聊天標籤受眾

變更

受眾名稱

聊天標籤受眾: 202501050147

20/120

請為受眾設定容易分辨的名稱。

目標設定

請選擇要為其建立受眾的標籤。

標籤名稱	設有此標籤的好友	
家庭主婦	1	選擇
學生	1	選擇
預訂客	1	選擇
堅果麵包	1	選擇
上班族	1	選擇

5.未來方向

階段目標

- 1.置入好形象 (於社群放一些製作過程的照片等)
- 2.社群文章開始被看見 (文章被分享)
- 3.半年內達到300至400張訂單



6.心得

經過這一學期的課程，讓我從課程中了解到要從零到有的創業是要付出很多心力的，真的並不簡單。除了要先清楚了解**自己主題的受眾為何**，以及在**市場的優勢**有什麼之外，還要有一些基礎的**社群行銷知識**。透過網路資源進行分析，學習如何評估行銷專案的**可行性**。根據目標客群特性，設計精準的投放策略，選擇**適合的社群平台**，並撰寫具有**吸引力的文案與創意內容**，來抓住受眾的注意力，進而**提升互動率與點擊率**。

藉由這學期老師一步一步的教學，帶領我們更清楚瞭解社群行銷的模式，讓身處在這個斜槓時代的我們，當未來目標深陷迷惘的時候，可以想到曾經學過一些社群經營的技巧及創業的背景知識，並在自己有興趣的事物上開闢另一條道路，成為一個斜槓青年。

7. 實際經營成效

框框處為四篇貼文的洞察報告



8.報告影片連結

LINK: <https://youtu.be/mIf9reMntSg>

THANK YOU

For Listening