

健身用品平台

指導教授：邱兆民

M104020013 黃威凱

M104020018 朱滂璘

M104020020 王薇琳

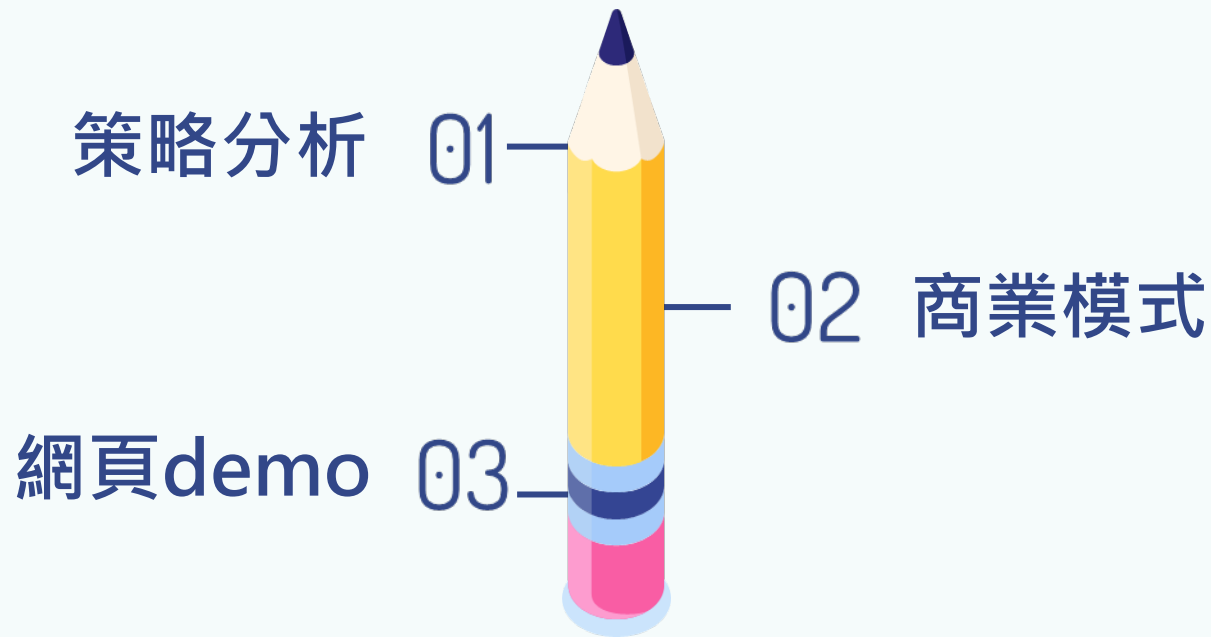
M104020021 劉雨臻

M104020053 莊明輯

M104020058 黃弘瑋



Agenda





01 策略分析

SWOT分析

Strengths

- 售價低於其他網站
- 可依自己喜好所挑選
- 健身影片

Opportunities

- 健康與健身意識的興起
- 運動人口持續增加



Weaknesses

- 品牌知名度不足
- 缺乏忠實顧客

Threats

- 相似且知名網站的競爭
- 初期營運成本較高



02 商業模式

目標客群

青壯年

18~55歲

在學學生

(準)上班族

健身者

開始健身計畫

提升個人魅力

維持健康體態



平台特色



售價

售價比其他網站低



人性化介面

操作流程簡約易懂



健身影片

網站上有健身訓練影片

收益流

成本結構

廣告

販賣產品



行銷費用

平台開發
及維護成本

倉儲



03 網頁demo