修正前:

七、 项目发想

从产业分析报告中，本组发现美妆网络产业的痛点为网购无法实际体验，消费者从广告接收美妆信息，但仅能藉由查阅部落客试用心得、到专柜试妆等方式取得更多体验信息，却不一定能够亲身体验彩妆功效，存在可能买到不合适商品的风险。为解决此痛点，本组结合网络平台与O2O模式，于校园内设立一个共享化妆台，藉由与品牌的合作取得免费样本，置于共同空间供消费者预约试用，试用后了解合适度便可在线购买优惠彩妆品。

 项目名称：BeautiGod美翻啦

 项目目标：打造舒适试妆环境，使得所有对彩妆有兴趣的学生都能够买到合适商品，以提升网络美妆广告的效益。

修正後:

从产业分析报告中，本组发现美妆网络产业的痛点为”没有实体体验”以及”没有精准投放”。消费者从广告接收美妆信息，通常仅能藉由查阅部落客试用心得、到专柜试妆等方式取得更多体验信息，却不一定能够亲身体验彩妆功效，存在可能买到不合适商品的风险。为解决此痛点，本组结合网络平台与O2O模式，于校园内设立一个共享化妆台，藉由与品牌的合作取得免费样本，置于共同空间供消费者预约试用，试用后了解合适度便可在线购买优惠彩妆品。另外学生通常不会去购买较高档的化妆品，所以较高档的化妆品广告投放在学生上效益不彰，因此有效地把学生族群可能使用的化妆品等级精准投放在上述美妆间，可以有效吸引学生购买合适美妆商品。

项目名称：BeautiGod美翻啦

 项目目标：打造舒适试妆环境，使得所有对彩妆有兴趣的学生都能够买到合适商品，以提升网络美妆广告的效益。