



Powered by **PChome** ONLINE

企業個案分析

比比昂的商業模式和市場影響

組長：413401039黃羿瑄

組員：413401091謝瑀庭、413401467范欣榆、413401182杜
昕、413401572徐子晴

目錄

- 一、 比比昂公司背景描述
 - 業績成長歷程
 - 合作夥伴
- 二、 SWOT分析
- 三、 PEST分析
- 四、 7P行銷模型
- 五、 結論
- 六、 參考資料

一、 背景陳述



公司背景陳述

公司名稱	成立時間	業務範圍	核心理念
<p>比比昂， 為PChome集團旗下 子公司。</p>  <p>bibian</p>	<p>比比昂於2019年10 月獲得網家 (PChome) 入股後 開站。</p> 	<p>專注於提供跨境代標 代購服務，主要針對 日本和美國的電商業 務，讓消費者能夠輕 鬆購買日貨及其他國 際商品。</p>	<p>比比昂追求「最以 顧客滿意為中心」的服 務理念，旨在將世界各 國商品引進台灣，同時將 台灣商品推廣至亞洲 市場。</p>

公司背景描述

業績成長

自成立以來，比比昂的業績顯著增長，2020年營收達19億日圓（約4.3億新台幣），到2022年已超過70億日圓（約15.9億新台幣），三年內成長近三倍。

獲利情況

比比昂在成立一年後即開始獲利，成為網家旗下少數賺錢的子公司之一。

合作夥伴

比比昂與多家日本知名企業建立戰略合作，包括物流公司佐川急便及二手交易平臺Mercari，進一步擴大商品範圍並降低運費。



市場地位

目前比比昂已躍升為台灣流量前三大跨貨標代購的境電商平台，受到消費者廣泛認可。

業績成長歷程

歷程

1. **成立初期的業績**：比比昂於2019年10月正式開站，首年營收達19億日圓（約4.3億新台幣）。這一成績為其後的快速成長奠定了基礎。

2. **快速增長的趨勢**：在接下來的幾年中，比比昂的業績持續攀升。到2022年，其全年營收已超過70億日圓（約15.9億新台幣），顯示出近三年內成長近300%的驚人表現。

3. **疫情影響下的成長**：新冠疫情期间，許多消費者轉向跨境電商以滿足購物需求，這一趟勢進一步推動了比比昂的業績增長。2022年，比比昂的整體業績成長率超過60%，並在雙11等促銷活動中表現突出，顯示出強勁的市場需求。

業績成長歷程

歷程

4. **品類銷售的多樣化**：比比昂的熱銷品類包括動漫公仔、藥妝和服飾等，尤其是在藥妝品類，因與日本當地超過200間商家的合作，其業績增長約3倍。這種多樣化的產品線吸引了廣泛的消費者群體。

5. **未來展望**：根據預測，比比昂在2023年的GMV（網站成交金額）將持續增長，並有望突破80億日圓。這一增長主要受到日圓貶值和消費者對日本商品需求增加的推動。

6. **市場策略的成功**：比比昂透過提供低運費、免集運商品自動空運回台、以及透明的費用結構等「零風險・五大購物保證」，成功吸引了大量消費者，並在市場中建立了良好的口碑。

合作夥伴

夥伴

1. **日本Yahoo拍賣**：比比昂是日本Yahoo拍賣的官方合作夥伴，提供超過7,000萬件商品的零時差競標服務，並透過此平台進行二手商品的代標和代購。



2. **FAKE BUSTERS**：比比昂與日本專業鑑定公司FAKE BUSTERS合作，推出全新的商品鑑定服務，專注於二手奢侈品的真偽鑑定，為消費者提供更高的購物信任保障。



3. **Mercari**：比比昂與日本最大的C2C二手交易平台Mercari建立了合作關係，使其成為全台唯一與Mercari全站串接的電商平台，讓台灣消費者能夠輕鬆購買來自日本的各類商品。



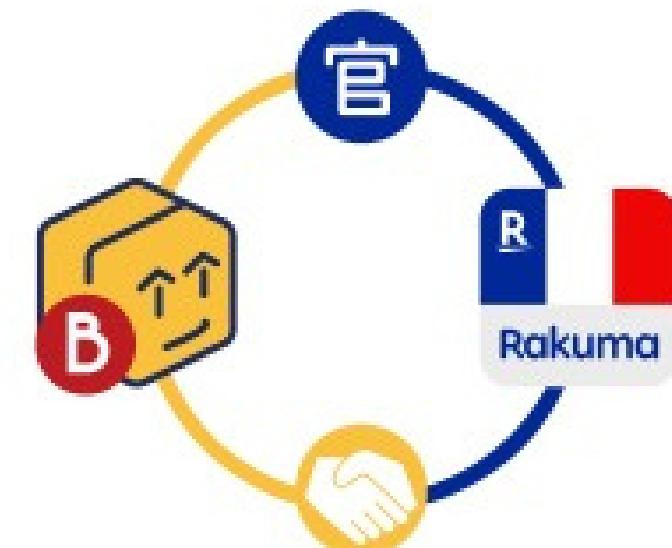
合作夥伴

夥伴

4. SGH Global Japan：比比昂與SGH Global Japan簽署合作備忘錄，透過這一合作，提供更優惠的空運價格，強化物流服務，確保商品能快速安全地送達台灣。



5. Rakuten Rakuma：比比昂與樂天集團旗下的二手交易平台Rakuten Rakuma進行合作，進一步促進全球二手商品的流通，為消費者提供多元的購物選擇。



二、 SWOT分析



S	W	O	T
Strengths	Weaknesses	Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none">市場定位清晰技術創新能力強大的合作夥伴網絡品牌信譽良好運送速度快	<ul style="list-style-type: none">系統問題運費和服務費用客戶服務的反應時間	<ul style="list-style-type: none">市場需求增加聯盟計劃技術創新	<ul style="list-style-type: none">競爭激烈政策風險消費者行為變化網路安全

S&O

Strengths

- 市場定位與國際擴張
- 技術創新與數位趨勢
- 合作網路與精準行銷
- 品牌信譽與新技術應用
- 運送速度與競爭優勢

W&O

Weaknesses

- 競爭壓力與市場擴張
- 市場依賴與數位轉型
- 高營運成本與精準行銷
- 網路安全風險與新興技術

S&T

Opportunities

- 市場定位清晰與政策變動風險
- 技術創新能力與外部競爭壓力
- 合作網路強大與消費者行為變化
- 品牌信譽良好與網路安全威脅
- 運送速度快與網路完全威脅

W&T

Threats

- 競爭壓力與市場份額
- 市場依賴與政策變動
- 高營運成本與競爭壓力
- 網路安全風險與安全威脅

三、 PEST分析



PEST分析

政治(Politics)

變化

- 貿易政策與關稅
- 政治穩定性



影響

- 跨境電商政策支持
- 政治變化可能導致某些市場的開放，為其提供新進入市場的機會

- 威脅 • 若進口稅上升，運營成本增加
- 價格競爭力

調整

- 靈活應對政策變化
- 積極參與行業協會，與政府部門保持良好溝通，了解政策動向

經濟(Economy)

變化

- 汇率波動
- 消費者購買力



機會

- 日圓貶值
- 亞洲其他地區的經濟增長，有機會進一步擴展其業務

威脅

- 經濟不穩定時，消費者可能會尋求更有性價比的商品

調整

- 多元化及擴大產品線
- 強化品牌忠誠度
- 靈活調整價格、定期推出促銷活動

PEST分析

社會(Society)

變化

- 生活型態、文化趨勢、消費者偏好
- 社會責任與可持續性

影響

- 機會
- 疫情後線上購物人數越來越多
 - 年輕消費者崛起
 - 藥妝、保健品需求增加

- 威脅
- 消費者偏好可能隨時改變
 - 電商成為流行，競爭加劇



調整

- 及時調整其產品和服務
- 定期進行競爭對手分析
- 注重環保和公平貿易方面

科技(Technology)

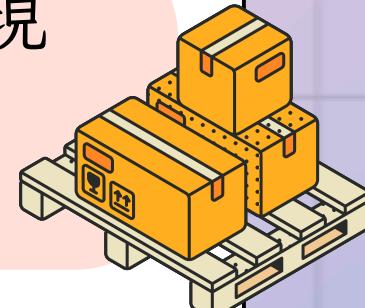
變化

- 電商平台、物流技術進步
- 支付技術的發展

影響

- 機會
- 數據分析的應用
 - 社交媒體和網紅行銷

- 威脅
- 科技過快的發展可能使比比昂現有的系統和流程迅速過時
 - 跨境物流的挑戰

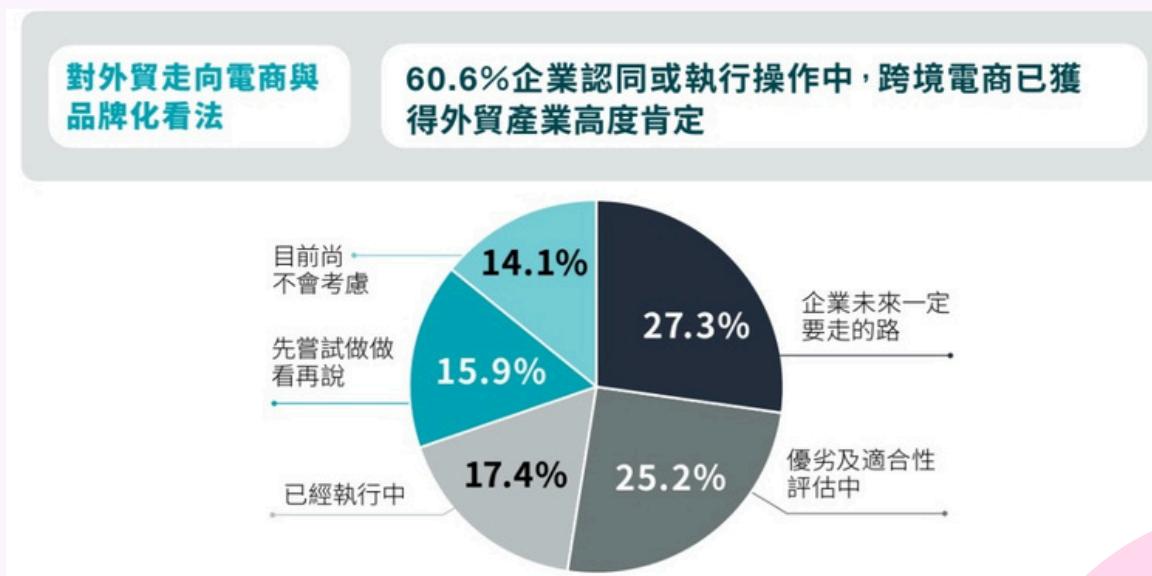


調整

- 投資於技術創新，定期評估和更新其平台功能
- 優化物流系統
- 積極參與社交媒體行銷

P
政治
Politics

跨境電商成為新主流



比比昂

根據流行推出藥妝商城



S
社會
Society

面對日幣貶值推出促銷



E
經濟
Economy

與網紅合作行銷

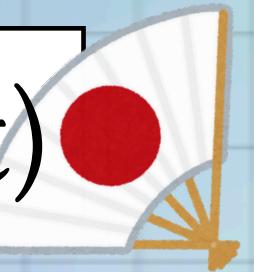


T
科技
Technology

四、 7P行銷模型



產品(Product)



日本藥妝



如護膚品、化妝品和健康食品，這些產品通常是日本消費者的熱門選擇，因其品質和效果受到廣泛認可。

生活家電

涵蓋了廚房家電、美容家電、季節家電和清潔家電等多個領域，這樣的多樣化選擇使得消費者能夠在一個平台上輕鬆找到所需商品。



零食與飲品

比比昂提供各種日本特色零食，包括日清的即食麵、各類零飮和伴手禮，這些商品通常具有獨特的風味和高品質，受到消費者的喜愛。



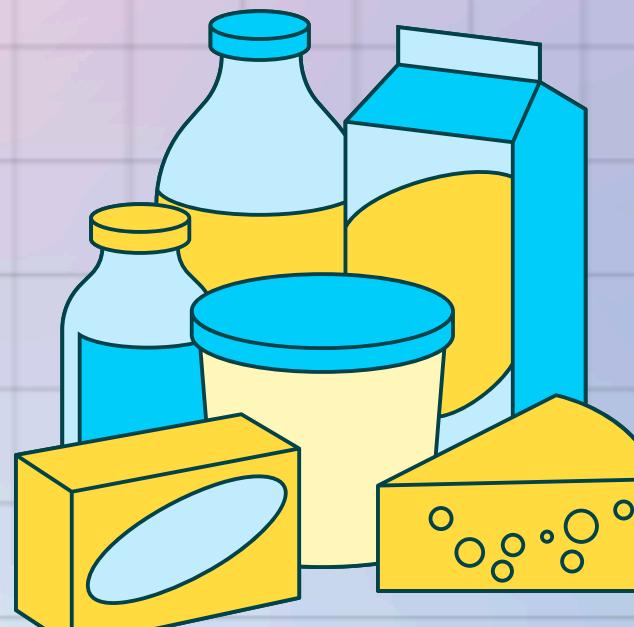
動漫週邊商品

包括各類與日本動漫相關的商品，如公仔、模型、文具、服飾等。這些商品通常受到動漫迷的熱愛，特別是一些熱門IP的周邊產品，常常成為消費者的首選。



時尚精品

涵蓋服裝、配飾等，滿足不同消費者的時尚需求。這些商品以其獨特的設計和高品質受到時尚愛好者的青睞，尤其是在日圓貶值的背景下，許多消費者認為這是購買日本品牌服飾的最佳時機。



根據比比昂的銷售數據，2024年熱銷品類排行榜依序為：



動漫周邊

藥妝保健

服飾包包

運動休閒品類

汽車改裝部品

2

3

4

5

生命週期

5-Step product life cycle

開發期

引入期

成長期

- 市場需求分析:
確定消費者對特定日本商品的需求。
- 產品設計與測試:
進行產品的設計和初步測試，確保產品符合市場需求。
- 策略制定:
制定市場進入策略，包括定價、推廣和分銷渠道。

- 市場推廣:
進行廣泛的市場推廣活動，以提高品牌知名度和產品曝光率。
 - 銷售增長緩慢:
銷售量通常增長緩慢，因為消費者對新產品的認知度仍在提升。
 - 教育消費者:
通過內容行銷和社交媒體等方式，教育消費者如何使用產品。

- 銷售快速增長:
銷售量顯著上升，市場需求增加。
 - 競爭者進入:
隨著市場的吸引力，其他競爭者也可能進入市場，推出類似產品。
 - 利潤增加:
由於銷售量的增加，利潤也隨之上升。

生命週期

5-Step product life cycle

成熟期

衰退期

- 銷售增長放緩:

銷售量增長速度減緩，市場競爭加劇。

- 價格競爭:

由於競爭者增多，價格競爭變得激烈，可能導致利潤下降。

- 產品改良:

比比昂可能會進行產品改良或推出新版本，以保持市場競爭力。

- 銷售量下降:

銷售量顯著下降，可能是由於市場上出現了更具競爭力的替代品。

- 市場退出:

一些企業可能會選擇退出市場，停止生產該產品。

- 資源重新分配:

比比昂可能會將資源重新分配到其他更具潛力的產品上。



市場定位

專注於日本商品

比比昂專注於提供日本的熱門商品，這使其在台灣的跨境電商市場中形成了明確的品牌形象。平台的產品涵蓋藥妝、食品、動漫周邊等多個類別，滿足了消費者對日本商品的需求。

高品質與正品保障

比比昂強調其商品的品質和正品保障，這對於消費者在選擇跨境購物時至關重要。平台提供的商品來自於日本當地的商家，並且有明確的來源證明，增強了消費者的信任感。

靈活的價格策略

比比昂採取透明的定價策略，並定期推出促銷活動，這使得消費者能夠以更具競爭力的價格購買到高品質的商品。根據報導，某些熱門商品的價格相較於市場均價低40%-50%，這有效吸引了大量消費者。

強調顧客體驗

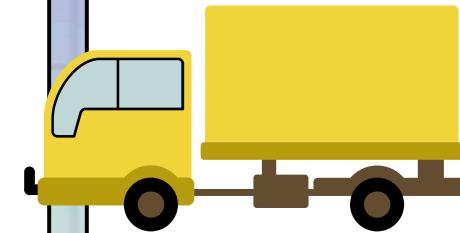
比比昂在顧客體驗上投入大量資源，提供簡便的購物流程和優質的客戶服務。平台的設計旨在讓消費者能夠輕鬆找到所需商品，並享受順暢的購物體驗。

價格 (Price)



透明定價

比比昂提供清晰的價格資訊，消費者在選擇商品時可以看到日幣與台幣的換算價格，並且在結帳時會顯示所有費用的明細，包括商品金額、運費和服務費。

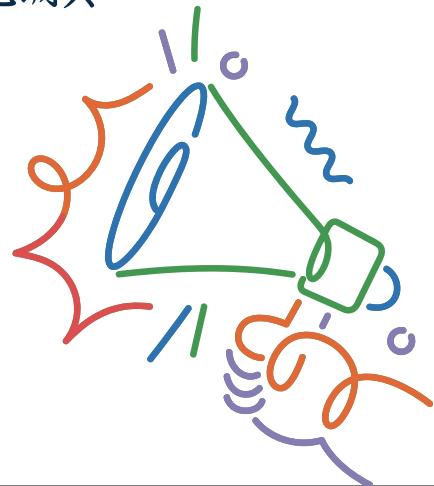


運費計算

運費通常是根據商品的重量計算，基本運費為每公斤100台幣，這在國際運輸中相對具有競爭力。此外，比比昂不定期推出低運費活動，進一步吸引消費者。

促銷活動

比比昂經常舉辦各種促銷活動，例如首購優惠、滿額免運等，這些活動能夠有效提升消費者的購買意願。



分階段付款

購買流程中，消費者需在商品下標後的48小時內支付第一階段的商品金額，商品到達台灣後再支付運費，這種分階段付款的方式使得消費者在購物時能夠更靈活地管理預算。





價格策略

競爭性定價

企業需要根據市場競爭狀況和消費者的價值感知來設定價格，合理的價格能夠吸引消費者並提升銷售量。

價格彈性

企業應考慮價格變動對需求的影響，特別是在不同市場環境下，消費者對價格的敏感度可能會有所不同。

促銷定價

透過限時折扣、優惠券等促銷活動，企業可以刺激消費者的購買意願，增加銷售量。



通路 (Place)



線上平台

提供用戶友好的網站和移動應用程式，讓消費者能夠輕鬆瀏覽和購買商品。



全家便利商店合作

自2024年6月起，消費者可以通過全家APP直接訪問比比昂的日貨賣場，享受專屬推薦、日貨直購和超商取貨等服務。



物流整合

比比昂與多家物流公司合作，這包括提供國際運費優惠和快速配送服務，讓消費者在下單後能夠在短時間內收到商品，進一步提升了其服務的吸引力。

多樣化的商品來源

比比昂不僅提供自家商品，還與日本的二手交易平臺Mercari等合作，讓消費者能夠選擇更多樣化的商品，這樣的策略有助於吸引不同需求的消費者。



推廣 (Promotion)



優惠活動

比比昂定期舉辦各類促銷活動，例如「雙11」檔期的優惠，提供全站折扣、免運費和特價商品等，吸引消費者參與購物。這些活動不僅提升了銷量，還增加了品牌的曝光度。

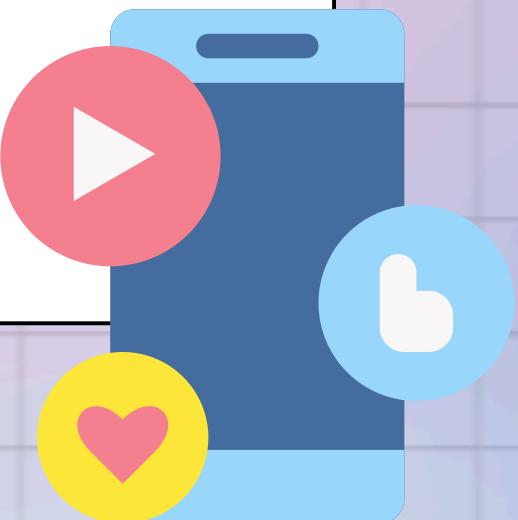


會員專屬優惠

比比昂針對全家會員推出專屬優惠，讓會員在購物時享有額外的折扣和免運費的福利，這種策略不僅提高了會員的忠誠度，也促進了銷售增長。

社交媒体和網紅行銷

比比昂積極利用社交媒体和網紅進行推廣，透過「聯盟計畫」讓網紅分享產品使用心得，這樣的口碑行銷策略有效提升了品牌的可信度和消費者的購買意願。



推廣 (Promotion)



即時促銷和限時優惠

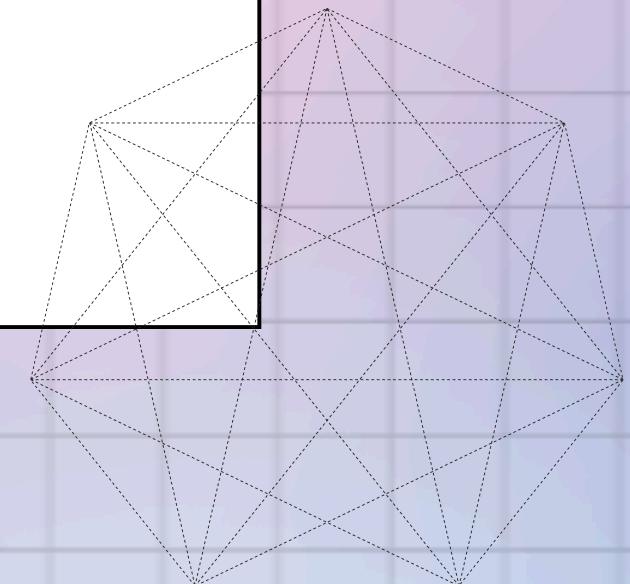
比比昂經常推出限時優惠和即時促銷活動，這種策略能夠激發消費者的購買慾望，促使他們在短時間內做出購買決策。



期間限定!

多管道宣傳

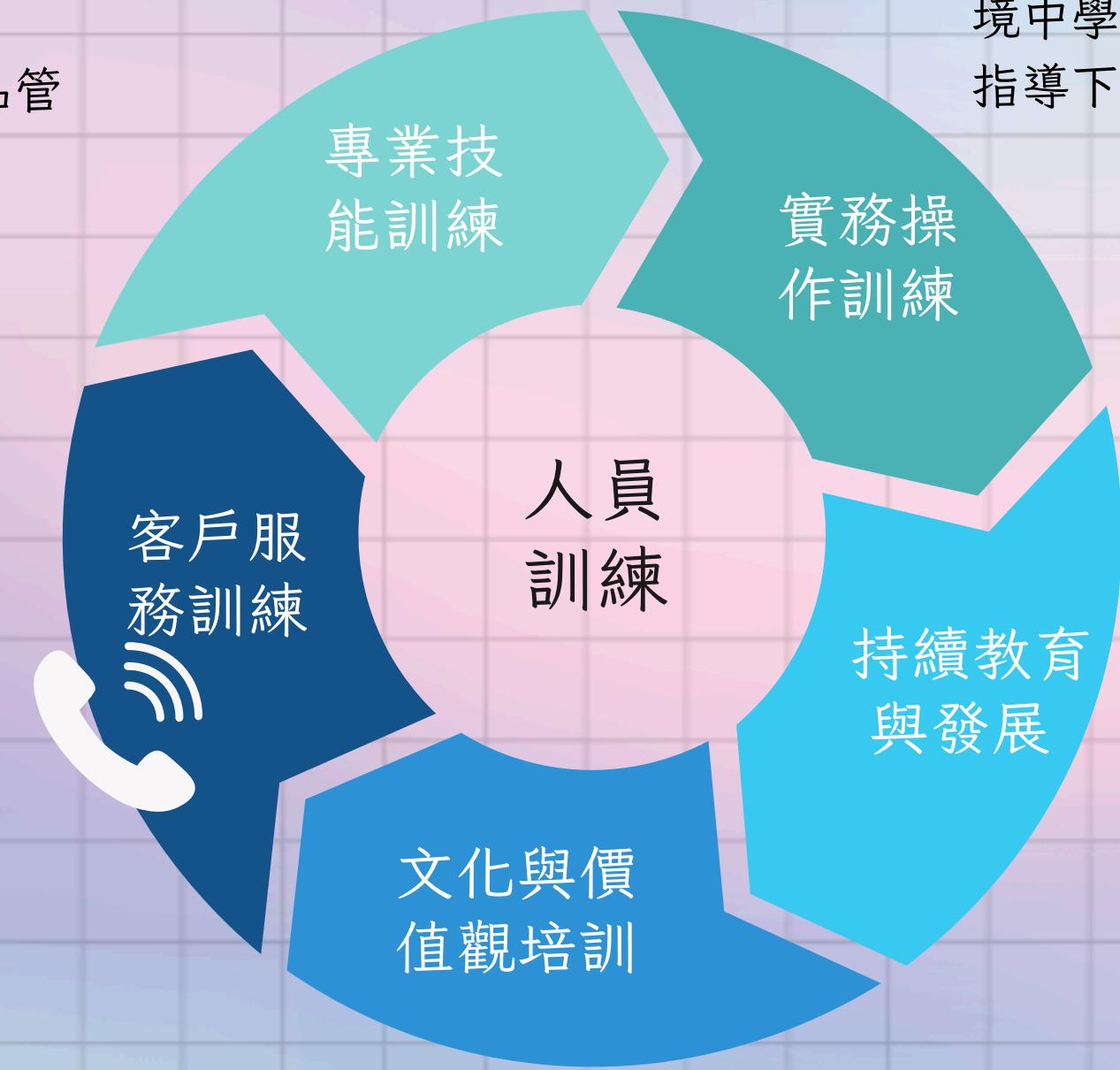
除了線上促銷，比比昂還透過傳統媒體和數位廣告進行品牌宣傳，這種多渠道的宣傳方式有助於擴大品牌的影響力，吸引更多潛在客戶。



參與人員 (People)

訓練旨在幫助員工熟悉平台的操作流程、商品管理、客戶服務及物流處理等關鍵領域。

提升其解決問題的能力和客戶滿意度。這包括如何有效地處理客戶查詢和投訴，並提供高效的解決方案。



以顧客滿意為中心的核心理念，因此員工在入職時會接受有關公司文化和價值觀的培訓，確保每位員工都能理解並體現這些價值觀於日常工作中。

新進員工通常會參加實務操作訓練，這包括在實際工作環境中學習如何使用內部系統和工具，並在經驗豐富的同事指導下進行實際操作。



這些課程可能涵蓋最新的市場趨勢、電子商務技術及數據分析等領域，以保持員工的競爭力和適應性。



服務流程 (Process)



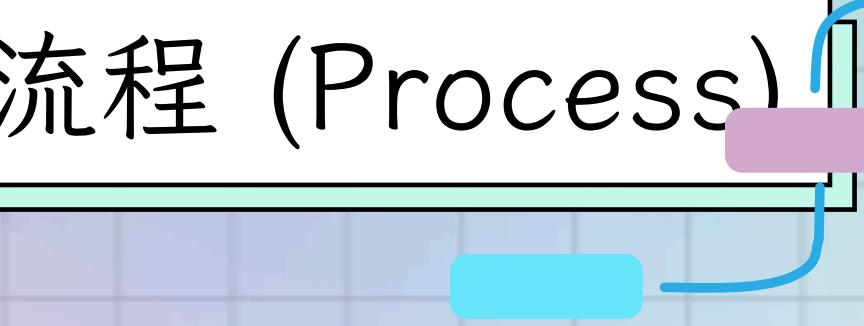
用PChome帳號進行註冊和登入

1. 註冊與登入

2. 商品搜尋



3. 加入購物車



加入購物車後，此時，系統會顯示商品的價格及運費估算，方便用戶進行決策

- 第一階段是用戶需在下單後48小時內支付商品金額，這筆款項將用於購買商品
- 第二階段則是商品到達台灣後，支付運費、服務費及其他相關費用。用戶需在收到通知後完成付款，商品才會寄送到家。

4. 付款流程
(兩階段付款系統)

服務流程 (Process)

完成第二階段付款後，商品將從比比昂的倉庫發送到用戶指定的地
址。用戶可以在平台上隨時查詢訂
單狀態，了解商品的運送進度。

5. 商品配送

- 比比昂提供即時的客戶服務，幫助用戶解決在購物過程中遇到的問題。
- 用戶可以通過LINE等方式聯繫客服，獲得支持和指導。



6. 客戶服務

實體證據(Physical Evidence)

1. 包裝



專業包裝	品牌形象	環保考量
<p>比比昂在運送商品時，使用專業的包裝材料來確保商品在運輸過程中不受損壞。旨在保護商品的完整性，讓消費者收到貨物時能夠感受到商品的高品質。</p>	<p>包裝上通常會印有比比昂的品牌標誌和設計元素，這不僅增強了品牌識別度，也讓消費者在開箱時感受到品牌的專業性和用心。</p>  <p>The logo for Bibian, featuring a stylized yellow hexagon with a red 'B' and a blue upward arrow, followed by the word 'bibian' in a bold, lowercase sans-serif font. A small 'ONLINE' is written above 'Powered by PChome'.</p>	<p>隨著環保意識的提升，比比昂也在考慮使用可回收或環保材料進行包裝，以減少對環境的影響。</p>  <p>A graphic element consisting of a green recycling symbol (three chasing arrows) surrounding a stylized Earth globe.</p>

實體證據(Physical Evidence)

2. 正品專屬電子憑證

真偽保障	鑑定服務	附加證明	退貨保障
<p>正品專屬電子憑證是比比昂為每筆交易提供的數位證明，旨在證明所購買商品的真實性。</p> 	<p>當消費者透過比比昂下單日本Yahoo拍賣商品後，商品會送至專業鑑定公司FAKEBUSTERS進行鑑定。</p>	<p>除了電子憑證外，消費者還會獲得鑑定貼紙和標章，這些實體證明進一步增強了商品的可信度，讓消費者在收到商品時能夠感受到品牌的專業性和用心。</p>	<p>若鑑定結果顯示商品為假貨，比比昂將協助消費者完成退貨和退款程序，確保消費者的購物權益不受損害。</p>

實體證據(Physical Evidence)

3. 網站和介面設計

比比昂的網站設計友好，提供中文介面，並且在商品展示上注重視覺效果，這樣的設計不僅提升了用戶體驗，也讓消費者在瀏覽時感受到品牌的專業性和可靠性。

4. 顧客服務

比比昂提供的中文客服服務，讓消費者在購物過程中能夠隨時獲得幫助，這種人性化的服務提升了消費者的滿意度和品牌忠誠度。



5. 物流追蹤信息

消費者在下單後，可以透過比比昂提供的物流追蹤系統隨時了解商品的運送狀態，這種透明度增強了消費者的信任感，並提升了整體購物體驗。



五、 結論



結論與心得

1. 比比昂在供應鏈整合、品牌合作以及客製化服務上的努力，使其在激烈競爭的電商市場中脫穎而出。
2. 比比昂的成功案例展示了市場定位的核心價值。
3. 儘管跨境電商有巨大的市場機會，但在物流、關稅與國際競爭方面的挑戰，要求業者具備靈活應變能力。
4. 比比昂透過數據分析洞察用戶需求，提升了轉換率與用戶體驗，這也說明未來數據技術將是電商成功的核心支柱之一。
5. 未來的發展不僅是市場規模的擴張，更應聚焦於精細化運營與差異化競爭力的打造。
6. 品牌全球化拓展：除了深化日本市場的專業形象，比比昂可嘗試拓展其他地區的市場，以提升國際影響力，並開發更多元的產品線。

結論與心得

7. 創新持續進化：面對日益數位化的市場需求，比比昂需進一步擴展技術應用，特別是在人工智慧、區塊鏈和物聯網等前沿技術上的探索，為用戶帶來更多驚喜。
8. 內部文化建設：打造創新導向與數據驅動的企業文化，培養具國際視野和技術專業的團隊，是其長期競爭力的重要保障。
9. 比比昂的成功是一個綜合因素發揮作用的結果，包括市場抓準、模式創新以及消費者需求的滿足。同時也反映出跨境電商的巨大潛力與挑戰並存。
10. 面對國際市場的不確定性，比比昂需要持續強化供應鏈管理、提高數位化程度，並探索新的成長領域。

六、 參考資料



背景陳述：

<https://corp.pchome.tw/business-units/bibian/>

<https://www.businessstoday.com.tw/article/category/183015/post/202303150033/>

<http://www.televector.com/About-us/Company-Profiles/index.htm>

https://www.bibian.co.jp/service_center.php?_id=181&srsltid=AfmBOooVqXYIZ-zyLjB_I3HUDxbmPOif7JsO7YCQ3gqaH0JimAI7_oB

業績成長歷程：

<https://www.cdns.com.tw/articles/640589>

<https://www.setn.com/News.aspx?NewsID=1219103>

<https://corp.pchome.tw/business-units/bibian/>

<https://www.bnnext.com.tw/article/73099/pchome-bibian-drug-2022>

合作夥伴：

https://www.bibian.co.jp/service_center.php?_id=118&srsltid=AfmBOoravShsfbBEuxMipdzEp7Iy5qlLbvaL5oPhmPQEAfUHbWMVBPbP

<https://today.line.me/tw/v2/article/rmEX9qe>

https://www.bibian.co.jp/event/2023bid_beginner/?srsltid=AfmBOor80AE0RsauEu1R2MJf0xo9p4ySc5vdk5nBQEnYeCLn32nJDGhf

<https://reurl.cc/NbGXoQ>

SWOT分析：

<https://disp.cc/b/e-shopping/eGaH>

<https://www.affiliates.one/zh-tw/blog/post/s-1381-bibian-affiliate-program.html>

<https://blog.withdipp.com/zh-tw/bibian>

<https://www.ctee.com.tw/news/20221021700147-430502>

<https://www.chinatimes.com/newspapers/20221021000212-260204?chdtv>

<https://acgnhouse.com/blog/post/10339>

<https://www.scribd.com/document/375610368/SWOT-Analysis-of-Purchasing-Markets>

<https://www.macrothink.org/journal/index.php/ber/article/download/9494/7705>

<https://themanagementidea.com/swot-analysis-in-international-business-operation/>

<https://www.ptt.cc/bbs/e-shopping/M.1612325235.A.1D8.html>

<https://www.imd.org/blog/strategy/swot-analysis/>

<https://www.atlantis-press.com/proceedings/esfct-22/125980505>

PEST分析:

<https://www.managertoday.com.tw/glossary/view/148?>

<https://www.hububble.co/blog/pest>

<https://welly.tw/blog/pest-analysis>

跨境電商:

<https://www.cyberbiz.io/blog/%E8%B7%A8%E5%A2%83%E9%9B%BB%E5%95%86-6/>

日圓貶值:

<https://www.knews.com.tw/news/8BDA0FC0574F3083B515B8B1D1B6D540>

<https://money.udn.com/money/story/5612/8336919>

比比昂業績分析(疫情、客群、日本藥妝.....):

<https://www.bnnext.com.tw/article/73099/pchome-bibian-drug-2022>

<https://blog.withdipp.com/zh-tw/bibian>

<https://www.businessstoday.com.tw/article/category/183015/post/202303150033/>

<https://tw.nextapple.com/finance/20221207/E255E9DDB337BC6220612A836BABC641>

比比昂的數據分析應用:

<https://www.turingdigital.com.tw/blog/case-study-08-bibian>

7P分析：

<https://tw.news.yahoo.com/%E8%A1%8C%E9%8A%B74p%E9%83%BD%E9%82%84%E6%B2%92%E6%90%9E%E6%87%82-%E5%8F%88%E5%A4%9A%E4%BA%86%E8%A1%8C%E9%8A%B77p-%E5%9C%96%E8%A7%A3%E5%9F%BA%E7%A4%8E%E8%A1%8C%E9%8A%B7%E7%90%86%E8%AB%96-075325453.html>

https://www.bibian.co.jp/?srsltid=AfmBOooFRkFApF8v2YoxOKUHEKEmKV_OtIBOL013mpKS46a5Uu7cHHrK

<https://www.i-connectweb.com/zh-hant/blog/marketing-4p-and-7p>

<https://blog.withdipp.com/zh-tw/bibian>

<https://www.bnnext.com.tw/article/73099/pchome-bibian-drug-2022>

產品排行榜：

<https://www.stufftaiwan.com/2024/07/29/%E6%AF%94%E6%AF%94%E6%98%82%E4%B8%8A%E5%8D%8A%E5%B9%B4%E5%8B%95%E6%BC%AB%E5%85%AC%E4%BB%94top-5%E6%8E%92%E8%A1%8C%E7%94%B1%E3%80%8A%E5%92%92%E8%A1%93%E8%BF%B4%E6%88%B0%E3%80%8B%E5%A5%AA%E5%86%A0/>

https://drug.bibian.co.jp/events/2024Select_healthy_0701event/

<https://money.udn.com/money/story/5612/8336919>

比比昂和全家合作：

<https://money.udn.com/money/story/11074/8036785>

<https://news.cnyes.com/news/id/5638866>

<https://www.foodnext.net/news/industry/paper/5357960892>

比比昂雙11：

<https://news.cnyes.com/news/id/5761996>

<https://www.knews.com.tw/news/8BDA0FC0574F3083B515B8B1D1B6D540>

比比昂和Rakuten Rakuma合作：

<https://udn.com/news/story/7241/7962470>

比比昂服務流程：

https://www.bibian.co.jp/bbcheckout/description/?srsltid=AfmBOooqYkiEo_0ucerptI3aMag1NQkM6JIPЕshvMIzghF_tQgcpBuu

https://ffwlife.tw/post-121078708/#google_vignette

比比昂鑑定服務::

<https://udn.com/news/story/7241/8384012>

https://www.bibian.co.jp/event/bid_authentication/?srsltid=AfmBOoobvgvMxf-ql8rk2LbyzGfyxfYICAGsnGq-qpyJMDJEmGbQtcnl