

天主教輔仁大學織品服裝學系  
服飾行銷組學士論文

韓系選物店創意企劃

韓•選 - 韓系選物店整合平台

**Creative Plan Of Korean Selection Store**

**Integrated Platform Of Korean Selection Store**

研究學生

翁若晴 陳乃穎 撰

研究學生：陳乃穎、翁若晴

所屬學院：織品服裝學系

畢業系組：輔仁大學織品服裝學系 織品服飾行銷組

企劃組別：創意企劃組

## 韓系選物店創意企劃

### 韓·匯-韓系選物店整合平台

#### 摘要

本企劃主要針對韓系選物店，從分析選物店與一般店家之不同，與介紹選物店之理念、特色及價值，並根據韓系選物產業之蓬勃發展與競爭激烈，進而與韓系選物小店合作，整合成一個選物店交流平台，幫助店家行銷宣傳，並為消費者帶來更好的購物體驗、更滿意的服務效率。

本企劃希望透過整合交流平台達成推廣韓系選物小店的目標，幫助合作店家找尋自有品牌之價值與風格特色，並進行品牌之推廣與行銷宣傳，也使合作店家可以互相觀摩學習，本次合作的韓系選物店家為 Double one 及 Omo select，希望能夠讓兩家優質選物小店被更多人看見，增加粉絲及消費者。

本企劃主要之執行方法為進行市調並分析討論，決定整合平台之設計風格與功能，並找尋符合平台條件之韓系選物店家，詢問店家之合作意願並簽訂合作契約書，協助推廣宣傳店家之品牌，並架設網站，以便即時上架最新商品與提供處理客服問題的服務。

關鍵字:韓系選物店、行銷宣傳企劃、官網交流平台、品牌之價值與風格特色

# 目錄

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 摘要                 | 2     |
| 目錄                 | 3     |
| 圖目錄                | 4     |
| 表目                 |       |
| 錄                  | 4     |
| 第一章 緒論             | 6     |
| 第一節 企劃背景           | 5     |
| 第二節 企劃動機           | 5     |
| 第三節 企劃目的           | 6     |
| 第二章 執行方法           | 7     |
| 第一節 企劃流程           | 7     |
| 第二節 執行方案           | 7-11  |
| 第三節 執行範圍與限制        | 12    |
| 第三章 計畫結果與討論        | 13    |
| 第一節 最終合作網拍         | 13-15 |
| 第二節 合作益處           | 15    |
| 第四章 結論與建議          | 16    |
| 第一節 Shopstore 平台分析 | 16    |
| 第二節 未來研究方向         | 16    |

## 圖目錄

- 圖 1 企劃流程
- 圖 2 網站架設過程
- 圖 3 Omo Select 合約書
- 圖 4 Double One 合約書
- 圖 5 網站平台展示
- 圖 6 平台商品頁面
- 圖 7 Omo Select 子項目
- 圖 8 Double One 子項目

## 表目錄

- 表 1 市調與平台創立
- 表 2 合作廠商簽約與平台經營
- 表 3 自行架設網站與請專業幫忙優缺點
- 表 4 網站功能介紹
- 表 5 網站的金流與物流功能
- 表 6 平台項目與功能
- 表 7 行銷操作與推廣
- 表 8 網站的合作品牌 SWOT 分析
- 表 9 執行限制
- 表 10 商店介紹
- 表 11 合約書
- 表 12 合作益處
- 表 13 Shopstore 平台分析
- 表 14 未來研究方向

# 第一章 緒論

## 第一節 企劃背景

在這個科技網路越來越發達的社會，加上新冠病毒疫情的影響，線上購物成為現代人不可或缺的一部分，而物流運輸的便利，也使現代人越來越喜歡網購，方便、快速、不受時間與地點的限制，使經營電商成為許多現代人所追求的目標。電商產業近年來蓬勃發展，在越來越競爭的電商市場裡，同樣性質的商品，在網路上搜尋可能就會出現一大堆，因此，如何行銷宣傳自己的店家，並為消費者帶來更好的購物體驗、更方便的購物流程、更滿意的服務效率，就成為各個店家爭相追逐的經營重點。

近年來，越來越多人開始經營選物店，不同種類、風格的店家相繼出現，選物店是由店家為消費者挑選商品，而每個店家都圍繞著自己的核心思想或主題，致力於打造獨特的品牌價值，比起傳統品牌，店家能夠藉由商品向消費者傳達想要倡導的生活方式、生活風格。選物店與一般網拍店不同的消費者互動方式，為風格喜好鮮明、價值觀相近的消費者帶來良好且合適的商品與消費平台。

## 第二節 企劃動機

近年來受到韓團、韓劇等韓流文化趨勢的影響，越來越多人喜歡韓系品牌商品，包含服飾、飾品、配件、小物等等，但由於現今韓系選物店家數量眾多，市場已達飽和狀態，導致許多想投入並經營自己商店的新興店家無法獲得競爭力，因此我們希望可以把這些韓系選物小店聚集起來，幫他們各自製作官網，並整合成一個韓系選物交流平台，讓消費者們可以多一個購買商品的管道，有自己品牌的官網也有助於品牌的行銷宣傳，讓消費者更了解此店家的品牌理念與商品介紹。

現今快時尚的趨勢造成市場變化與環境污染，二手服飾與商品的交流也是現代的一大趨勢，因此我們也希望能夠在平台上推出「韓系商品二手交流」專區，希望喜歡韓國服飾、商品，經常至韓系選物店消費的消費者，可以把自己不需要的、用不到的二手服飾與商品放到平台上與大家交流、交換，讓商品可以轉手給其他需要的人使用。

### 第三節 企劃目的

#### 1. 推廣整合韓系選物小店：

現在網拍店家越來越多，藉由此企劃，我們希望可以讓大家了解選物店家與一般網拍店家的不同之處，讓大家了解選物店品牌之價值，也讓大家更能認識到一些新興韓系選物小店家。

#### 2. 店家互相交流學習：

我們希望把這些與我們合作的商家聚集整合成一個平台，除了希望可以幫助他們行銷宣傳品牌外，也希望可以讓各個店家互相交流，學習彼此的經營技巧與模式等等，希望透過此交流，可以讓彼此相互成長、進步。

#### 3. 幫助店家行銷宣傳：

由於我們找尋的合作店家都是只有在 Instagram 上，或是蝦皮上販售商品的店家，因此我們決定幫每個合作店家製作屬於自己品牌的官網，除了讓消費者多一個下訂單的平台外，也可以藉由官網行銷宣傳，並介紹推廣品牌理念與商品等等，讓更多人認識到與我們合作的店家。

#### 4. 幫助店家打造獨特的品牌價值：

選物店的價值在於每個店家都有自己獨特的風格與樣貌，由於現今網拍市場競爭激烈，店家需要找到自己選物店與眾不同的風格與特色，才能吸引消費者前來消費，我們希望透過此企畫，幫助與我們合作的店家找到屬於自己獨特的品牌價值與風格特色。

#### 5. 推廣永續發展與環保時尚理念：

快時尚對整個社會與生態環境而言，造成很大的傷害，例如：會製造大量的垃圾，高污染、高耗能的成衣製造，勞工權利被忽視等等，因此我們希望藉由此平台，推出韓系二手交流專區，藉由此專區來提供消費者換衣、購入二手服飾與商品的機會，希望能夠把自己不需要的商品轉手給其他需要的人，達到環保時尚的目標。

## 第二章 執行方法

### 第一節 企劃流程

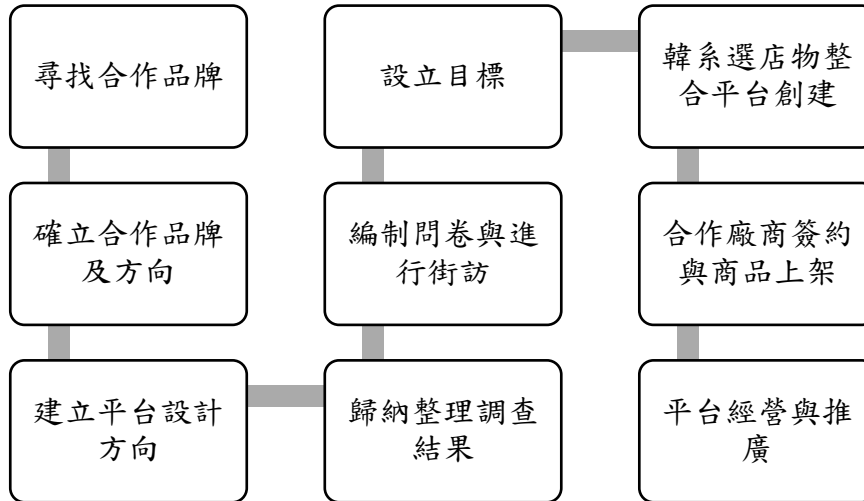


圖 1 企劃流程

### 第二節 執行方案

#### (一) 執行方案

##### (1) 市調與平台創立(表 1)

| 執行市調                 | 平台設計與創立         |
|----------------------|-----------------|
| 1. 編制 Google 表單請大家填寫 | 1. 討論與決定平台設計風格  |
| 2. 到東區網拍街進行街頭訪問      | 2. 學習獨自架設平台     |
| 3. 分析市調結果與討論         | 3. 連接金流, 暫定配合物流 |

##### (2) 合作廠商簽約與平台經營(表 2)

| 合作廠商簽約               | 平台經營與推廣      |
|----------------------|--------------|
| 1. 決定最終合作之網拍店(3-5 家) | 1. 網拍店家們商品上架 |
| 2. 給合作店家審核企劃, 並邀約合作  | 2. 以社群媒體貼文推廣 |
| 3. 等待店家們回覆再進行最後簽約    | 3. 付費廣告投放    |

## (二) 平台架設

### (1) 自行架設網站與請專業幫忙優缺點(表 3)

|           | 優點  | 缺點  |
|-----------|---|---|
| 自行架設網站    | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 花費較低</li><li>2. 能隨時依喜好或需求添加功能</li><li>3. 對網站和相關資訊印象較深和熟悉</li><li>4. 學習新技能, 從中獲得成就感</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 耗費大量時間</li><li>2. 想法與需求是否能順利達成</li></ol> |
| 請網站建立公司架設 | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 出現問題皆可以直接交給專業人員</li><li>2. 節省寶貴時間</li><li>3. 達成需求需要的技術</li></ol>                             | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 花費高</li><li>2. 可能與內心畫面無法百分之百相似</li></ol> |

### (2) 網站架設過程



圖 2 網站架設過程



(1)網站功能介紹(表 4)

|  |
|--|
| 1. 分類:商品分為上身、下身及配件等,方便顧客找尋想要的商品。         |
| 2. 品牌介紹:每個入駐的品牌都有專屬介紹,與社群網站的連結。          |
| 3. 喜愛項目功能:顧客猶豫商品時可以先加入喜愛,使整個購物過程更加便利。    |
| 4. 購物車功能:有連接金流,加入購物車後,直接在網站上購買商品。        |
| 5. 會員制度:消費累積購物金,不定時發放折價券。                |
| 6. 保護個資:有效防止資料外洩或是被挪作他用的功能。              |
| 7. 客服功能:24 小時客服自動回應,當有問題或疑慮時,可以尋求客服協助處理。 |

(2)網站的金流與物流功能(表 5)

| 金流                              | 物流                                     |
|---------------------------------|--|
| 提供銀行轉帳,7-11 取貨付款等方式,訂單完成後開立電子發票 | 接受訂單後,我們會自行印製條碼貼紙,親自到 7-11 寄貨,最終送到客戶手中 |

(三) 網拍合作與細則

平台經討論後,決定與最近熱門的韓系風格的品牌合作,我們集合了韓系服飾,韓系飾品,韓系小物等網拍做為合作對象。挑選的品牌都為 IG 粉絲數量較少,較無曝光度的評價小品牌,希望藉由我們精心設計的網站能夠協助他們增加觸及率,曝光度與知名度。選定品牌後,寄送邀約訊息並附上平台網址及推廣簡報,以利各品牌經營者深入了解平台,若雙方有進一步的合作意願,再寄送合約給對方,簽立合作同意書。

(四) 平台項目與功能(表 6)

|           |
|-----------|
| 1. 網站風格塑造 |
| 2. 即時上架商品 |
| 3. 訂單資訊處理 |
| 4. 客服問題處理 |
| 5. 行銷操作   |
| 6. 協助出貨   |
| 7. 售後服務   |

### (五) 行銷操作與推廣

根據現今人們的生活型態,以網路社群行銷、付費廣告投放、電子報 Email 行銷等方式去推廣此平台,利用最少的成本去達到最好的廣告效果。(表 7)

| 網路社群行銷   | 付費廣告投放   |
|--|--|
| 社群平台都有其不同的特色和忠誠的用戶群,因此採取一開始在 Instagram 累積發文數與增加資訊的策略,以便後續貼文推廣。 | 透過付費廣告快速的加網路流量,提高商品的曝光率,補足一般自然流量成長緩慢的缺陷,付費廣告的好處是時間短,行銷效果大。 |

## 第三節 執行範圍與限制

### (一) 網站的合作品牌 SWOT 分析(表 8)

| Strength 優勢   | Weakness 劣勢  |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. 設計皆有獨特性,具有良好的辨識度。</li><li>2. 價格偏中低價位,較容易入手。</li><li>3. 品質較易掌控。</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 品牌知名度不高。</li><li>2. 商品上新速度不快。</li><li>3. 大眾喜好風格皆不同。</li></ol> |
| Opportunity 機會  | Threat 威脅  |
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. 韓系風格穿搭越來越流行。</li><li>2. 個人風格越來越被重視。</li><li>3. 許多女性開始喜愛韓系商品。</li></ol>   | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 純往店小物品牌多,競爭較激烈。</li><li>2. 大品牌市場佔有率較高。</li></ol>              |

### (二) 執行限制(表 9)

(1) 品牌商品較有設計感與材質成分等因素,促使價格落在中高價位,需考量大眾消費能力。

(二) 商品款式同質性較高,很容易被比價。

(三) 平台較新,需要去創造和累積信任度,推廣平台上會有困難度。

| Strength 優勢   | Weakness 劣勢   |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1. 集合眾多韓系品牌,找出他們的特色和銷量最好的商品,做出平台差異化。</li><li>2. 商品多樣化。服飾,飾品,日常小</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>1. 粉絲數量較多的網店普遍合作意願低。</li><li>2. 網站營運資金不充足</li></ol> |

|  |   |
|--|---|
| <p>物皆具備。</p> <p>3. 網站具有高度客製化的功能。</p>               |   |
| <p>Opportunity 機會</p>                              | <p>Threat 威脅</p>  |
| <p>台灣的整合交流平台為少數, 透過我們用心經營, 或許能夠增加觸及率, 打造獨特的平台。</p> | <p>1. 一般網購平台競爭激烈, 須先提升知名度和信任度。</p> <p>2. 消費者較難信任新創平台。</p> |

# 第三章 企劃成果與討論

## 第一節 最終合作網拍

### 1. 商店介紹(表 10)

| 名稱      | Omo Select | Double one   |
|---------|------------|--------------|
| 商店 logo |            |              |
| 店家類型    | 韓系服飾       | 韓系服飾、配件、小物   |
| 經營時間    | 2021 年開始   | 2022 年 3 月開始 |
| 粉絲人數    | 542        | 1724         |
| 販售通路    | 蝦皮、ig      | 蝦皮、ig        |
| 平均商品定價  | 700-1000   | 500-800      |

### 2. 合約書(表 11)

| Omo Select  | Double one   |
|---|--|
| <p style="text-align: center;"><b>輔仁大學織品服裝學系服飾行銷組畢業製作合作合約</b></p> <p>立書人：<br/>omo select(omo韓國選貨) (以下簡稱甲方)<br/>輔仁大學織品服裝學系織品服飾行銷組陳乃錫、翁若晴 (以下簡稱乙方)</p> <p>雙方茲為 110 年度輔仁大學織品服裝學系 織品服飾行銷組畢業製作之未來相關合作事宜，特議定本合作書，以資遵循。</p> <p>第一條：<br/>乙方負責幫甲方製作官方網站，其中官方網站內容包含店家介紹、商品介紹及蝦皮賣場下單連結，並由甲方提供商品、商品圖片、價格等商品相關細項。</p> <p>第二條：<br/>乙方將於三月在松菸舉行實體畢業製作展出，在現場會放置店家介紹、官網QR code及店家販售之產品。<br/>乙方將在現場幫忙販售甲方之商品，甲方將給予乙方「畢業現場販售商品總收入之10%」。</p> <p>第三條：<br/>乙方將在畢業製作之Instagram帳號宣傳店家並發佈文章，甲方需要轉發關於店家之文章至Instagram限時動態。</p> <p>第四條：<br/>乙方須用於畢業製作之資料，都將由甲方提供，且甲方不能用機密來推銷。</p> <p>第五條：<br/>本意向書未定事宜，雙方應本誠信原則及商業習慣共同協議解決，若仍有未盡事宜，依中華民國法律處理之。如因本意向書爭議涉訟時，應以臺灣新北地方法院為第一審管轄法院。</p> <p>立書人<br/>甲 方：omo韓國選貨<br/>代表人：許子璽<br/>地址：台北市士林區通河街145-2號<br/>電話：0916569386<br/>乙 方：輔仁大學織品服裝學系代表人：陳乃錫、翁若晴<br/>指導老師：楊漢燦<br/>地 址：24205 新北市新莊區 中正 路 510 號<br/>電話：0988207771<br/>中華民國 111 年 11 月 10 日</p> | <p style="text-align: center;"><b>輔仁大學織品服裝學系服飾行銷組畢業製作合作合約</b></p> <p>立書人：<br/>Double one(掛號玩轉匯代購) (以下簡稱甲方)<br/>輔仁大學織品服裝學系織品服飾行銷組陳乃錫、翁若晴 (以下簡稱乙方)</p> <p>雙方茲為 110 年度輔仁大學織品服裝學系 織品服飾行銷組畢業製作之未來相關合作事宜，特議定本合作書，以資遵循。</p> <p>第一條：<br/>乙方負責幫甲方製作官方網站，其中官方網站內容包含店家介紹、商品介紹及蝦皮賣場下單連結，並由甲方提供商品、商品圖片、價格等商品相關細項。</p> <p>第二條：<br/>乙方將於三月在松菸舉行實體畢業製作展出，在現場會放置店家介紹、官網QR code及店家販售之產品。<br/>乙方將在現場幫忙販售甲方之商品，甲方將給予乙方「畢業現場販售商品總收入之10%」。</p> <p>第三條：<br/>乙方將在畢業製作之Instagram帳號宣傳店家並發佈文章，甲方需要轉發關於店家之文章至Instagram限時動態。</p> <p>第四條：<br/>乙方須用於畢業製作之資料，都將由甲方提供，且甲方不能用機密來推銷。</p> <p>第五條：<br/>本意向書未定事宜，雙方應本誠信原則及商業習慣共同協議解決，若仍有未盡事宜，依中華民國法律處理之。如因本意向書爭議涉訟時，應以臺灣新北地方法院為第一審管轄法院。</p> <p>立書人<br/>甲 方：簡家寧<br/>代表人：簡家寧<br/>地址：新北市新莊區思源路230巷48號4樓<br/>電話：0966219193<br/>乙 方：輔仁大學織品服裝學系代表人：陳乃錫、翁若晴<br/>指導老師：楊漢燦<br/>地 址：24205 新北市新莊區 中正 路 510 號<br/>電話：0988207771<br/>中華民國 111 年 10 月 28 日</p> |
| 圖 3 Omo Select 合約書  | 圖 4 Double one 合約書   |

### 3. 平台展示

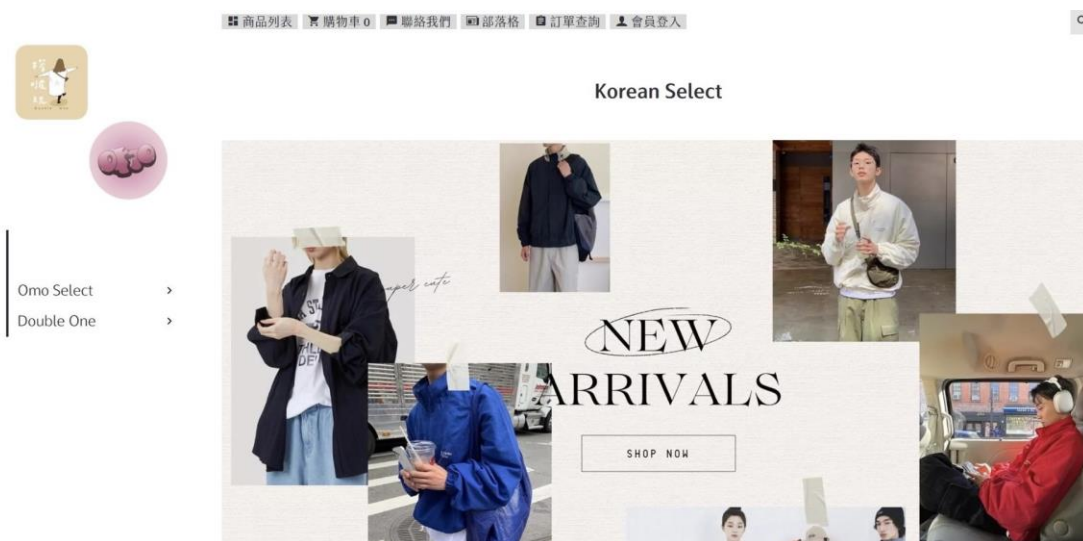


圖 5 網站平台展示

### 4. 平台商品頁面

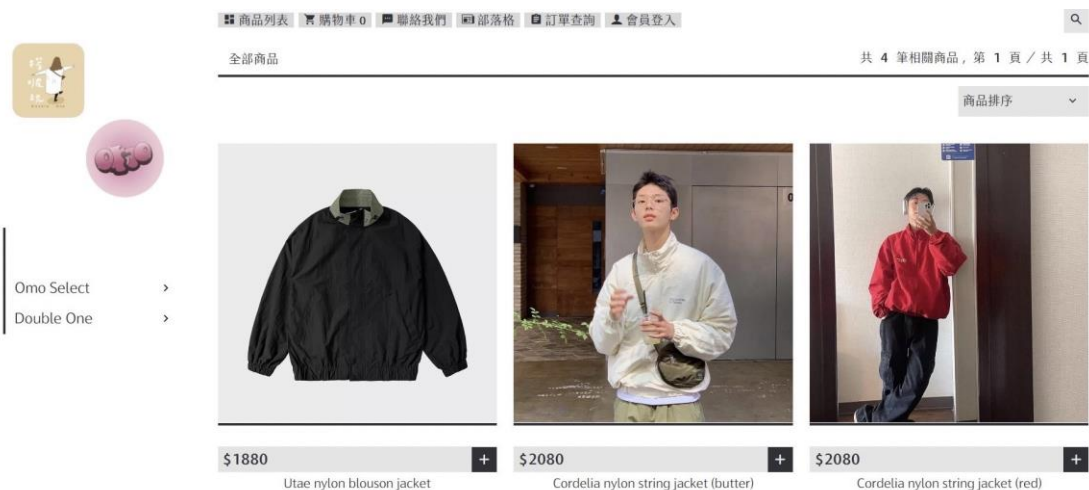


圖 6 平台商品頁面

### 5. 平台項目與子項目



圖 7 Omo Select 子項目



圖 8 Double One 子項目

## 第二節 合作益處

|   |              |
|---|--------------|
| 1 | 協助品牌行銷推廣     |
| 2 | 迅速更新商品       |
| 3 | 打造良好的會員制度    |
| 4 | 具備客服功能       |
| 5 | 平台後臺可分析數據及客群 |
| 6 | 協助出貨         |
| 7 | 整合物流與金流更方便快速 |

(表 12)

## 第五章 結論與建議

### 第一節 Shopstore 平台分析

經歷了一連串的研究與討論，我們最後決定以 Shopstore 平台協助兩家網拍製作官網，最終建立出具備許多更能的網站，以下是製作成效優缺點分析：

(表 13)

|       | 優點                 | 缺點            |
|-------|--------------------|---------------|
| 金流控管  | 訂單明細清楚，詳細控管兩個品牌的營收 | 付款方式較少        |
| 頁面樣式  | 多種選擇，能凸顯品牌特色       | 排版較付費會員單薄     |
| 行銷    | 結合 ig、蝦皮，多種管道      | 每個訂單需酌收 5%手續費 |
| 商品    | 規格與價格標示清楚、購物車完善    | 產品多樣性低        |
| 優惠、促銷 | 無廣告打擾              | 原價居多          |

### 第二節 未來研究方向

|   |                      |
|---|----------------------|
| 1 | 更為完整的網站創立            |
| 2 | 檢視合作平台現有問題           |
| 3 | 擬定解決方案               |
| 4 | 建立明確的品牌形象            |
| 5 | 加強推廣，打造知名度           |
| 6 | 策定長久營運方針             |
| 7 | 尋找更多便利、節省費用的合作平台，做比較 |
| 8 | 與更多品牌合作，加強產品豐富度      |
| 9 | 平台穩定經營               |

(表 14)