

COLOR your life

COLOR brella 變色雨傘創業企劃書



組員名單： 陳欣沅 柯冠君 陳晏儒
賴宸諭 郭妮昀 林玉翎

企劃目的



啊！怎麼突然下雨了...

慘了！又忘記帶傘了...



包包多放一支雨傘變好重哦！

雨傘租借機解決你一切困擾，COLORbrella的雨傘還會變色，繽紛你的生活！



企劃構想/暗示



面對台北的天氣陰晴不定，，我們常常會遇到忘記帶傘、不知道今天應該帶傘的狀況，通常我們都會去便利商店買支傘來用，可是這樣卻是既浪費錢，又會將家裡堆滿雨傘的行為，因此我們想到雨傘租借，來避免以上這些狀況發生。

企劃構想/暗示



現代的年輕族群喜歡追求新鮮且與眾不同的東西，而文創產業也漸漸的在興起，於是我們結合遇水、溫度改變會變色，及文創的圖案來讓消費者可以買到能夠在不同狀況下變色，且有可愛文創圖案的雨傘，來滿足他們追求新鮮的事物。

商品介紹



✓ 雨傘租借機



設置在捷運站
(目前總計13個捷運站)

每站設置15-20支雨傘

網站上提供租借現況

商品介紹



✓ 雨傘租借機



第一小時起價10元

一小時後，5元/時

12小時內歸還最高50元

商品介紹



✓ 文創雨傘



和文創作家結合

遇水變色、感溫變色

材質：玻璃及鋁、防曬布料

商品介紹



✓ 文創雨傘



遇水(玻璃):499元 (鋁):450元

遇水+感溫(玻璃):599元 (鋁):550元

不變色(玻璃):399元

情勢分析



消費者分析



✓ 目標客群

常忘記帶傘或沒帶傘習慣的捷運通勤族。

18-30歲愛嘗鮮的女性上班族及學生族群。



✓ 功能目標

不再怕沒帶傘而淋濕身體

✓ 主要利益

隨時有雨傘可用的便利性及拿著特別的傘的時尚感。

產業情報分析



新進者的威脅→中

供應商的議價能力→高

購買者的議價能力→低

替代品的威脅→高

現有廠商的競爭程度→低



SWOT分析



✓ S優勢

- (1.) 雨傘租借機佔主要人潮地區
- (2.) 選用高品質材料以及特殊傘面變色設計
- (3.) 採網路販賣及機器租借，人力成本低
- (4.) 市面上還沒有雨傘租借機擁有絕對市場佔有

- (1.) 沒有雨傘租借機專利
- (2.) 是創新品牌
- (3.) 技術人員相對少

✓ W劣勢

SWOT分析



✓ O機會

(1.) 政府有文化創意發展法保障及補助文創產業

(2.) 台灣的文創產業營業額逐年增加

(3.) 年輕人喜歡與別人不一樣，而選擇文創產品

(4.) 目前市面上還沒有雨傘租借機

(1.) 科技進步，民眾出門前習慣看天氣預報，隨身攜帶雨傘

(2.) 其他廠商有可能與雨傘租借機的專利權擁有者簽約

✓ T威脅

ST策略-防水袋包包



我們採用了新產品，這是一個擁有自己雨衣的包包，下雨天時怕包包濕就可以為它套上覆在夾層的雨衣，雖然目前市面上已經有，但是那只佔極少數，大部分包包沒有，並且經過我們設計即使包包套上雨衣後也不會不方便，拿取物品的過程中也不會弄濕裡面。

PEST分析



✓ 政治/法律趨勢

文化部「價值產值化-文創產業價值鏈建構與創新」計畫，增加文創產業競爭力

法律有「文化創意產業發展法」，保護及補助文創產業

✓ 經濟趨勢

台灣105年，第三季GDP成長率2.06%

根據文化部的文化創意發展年報中，台灣的文創產業營業額逐年增加

網路電商平台市場統計2016年6月
雨具相關關鍵字搜尋量較往常成長2倍，銷售業績也成長3成

✓ 社會/文化人口趨勢

學歷越高的年輕人越喜歡與別人不一樣，進而選擇文創產品

隨著社會發展，人們越來越習慣便利的生活，雨傘租借機可以帶來許多便利

✓ 科技/環境生態趨勢

全球民生消費品電子商務成長15%，人們習慣上網購物

目前市面上還沒有雨傘租借機

STP行銷策略要素



✓ 目標客群

常忘記帶傘或沒帶傘習慣的捷運通勤族。

18-30歲愛嘗鮮的女性上班族及學生族群。

✓ 商品定位

針對常忘記帶傘的捷運通勤族，ColorBrella提供雨傘租借及查詢租借情形的平台。

關鍵障礙/問題點



✓ 問題

如何避免民眾因擔心雨傘歸還不便導致時間拉長?

如何避免雨傘租借時間過長(超過一天以上)

✓ 解決方法

制定了12小時內最高只需50元，但一旦超過12小時則繼續加錢。

最終的成果目標



✓願景

讓民眾在下雨的時候，不會再感到不便

✓方向目標

讓民眾對於COLORbrella的知名度能夠達到50%

雨傘租借機能能在3年內回本



階段性目標



✓ 第一季

知名度提升百分之15

雨傘販賣出約5000支

雨傘租借機使用次數約10萬次

✓ 第二季

雨傘租借機使用次數超過50萬次

雨傘購買量提升百分之10

知名度提升至百分之30

✓ 第三季

知名度提升至百分之50

雨傘購買量提升百分之30

雨傘租借機擺放地點增加至30個捷運站

媒體策略



各戰術設計(7PS)



✓ **產品Product** 雨傘租借服務 / 感溫、遇水變色雨傘

✓ **價格Price** 雨傘：NT\$399-\$599

雨傘租借：第一小時10元，每增加一小時加5元，
12小時內最高收費為50元

✓ **宣傳促銷Promotion** 網路行銷（官網、社群） / 促銷活動（抽獎、優惠促銷）

✓ **通路Place** 「COLORbrella官網」 / Google Play / App Store

✓ **人員訓練People** 客服人員訓練 / 活動行銷人員訓練 / 社群經營人員訓練 / 物流人員訓練

✓ **有形展示Physical Evidence** APP / LOGO / 官網 / 雨傘

✓ **服務流程Process** 申請會員SOP / 製作與運送SOP / 客服部門SOP / 租借SOP

行銷活動設計 (AIDAS)



引起注意
Attention

增加興趣
Interest

刺激慾望
Desire

促使行動
Action

提高滿意
Satisfaction

行銷活動設計 (AIDAS)



引起注意
Attention

The screenshot shows a Facebook profile page. On the left sidebar, there are navigation options: '編輯個人檔案', '最愛' (with sub-items: '動態消息', '收件匣訊息', '活動', '相片'), '粉絲專頁' (with sub-items: '粉絲專頁動態', '發現粉絲專頁', '刊登廣告'), and '社團'. The main content area has a search bar and a post input field with the placeholder text '在想些什麼?'. Below the input field is a '排序' dropdown menu. In the bottom right corner, there is a sponsored advertisement for 'COLORbrella' with the following text:

贊助 刊登廣告

COLORbrella
提供您獨特、創新、文創的雨傘選擇，下雨天、大晴天都能讓心情繽紛有意思。除此之外，還提供完整的租借雨傘服務，讓您不必在大雨中成為落湯雞！

社群廣告 (IG FB)

行銷活動設計 (AIDAS)



引起注意
Attention



Youtube廣告

行銷活動設計 (AIDAS)



引起注意
Attention

COLORbrella

- 關於我們
- 網路商店
- 如何租借
- 合作插畫家
- 租借據點
- 租借數量查詢
- 會員專區
- Q&A客服專區
- 聯絡我們
- 登入

免費加入會員，
即享租借服務

現在加入會員 >>

建立官網

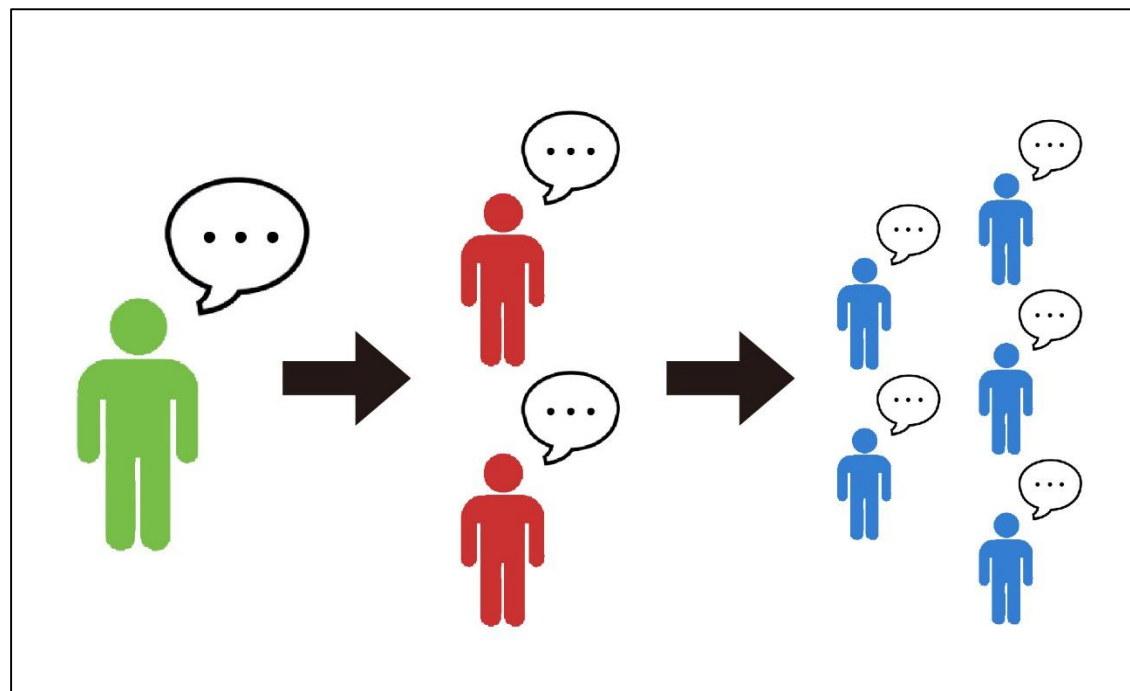
行銷活動設計 (AIDAS)



增加興趣
Interest



請合作的網路插畫家分享產品資訊並推薦



口碑行銷

行銷活動設計 (AIDAS)



刺激慾望
Desire

雨傘租借服務試營運



促使行動
Action

半年內累積使用租借服務達10次，即可參加禮券抽獎活動

首次購買變色雨傘，享折扣優惠



提高滿意
Satisfaction

租借服務設置滿意度調查

定期更新官網及APP



效益評估



✓ 第一季

知名度提升百分之15

雨傘販賣出約5000支

雨傘租借機使用次數約10萬次

✓ 第二季

雨傘租借機使用次數超過50萬次

雨傘購買量提升百分之15

知名度提升至百分之30

✓ 第三季

知名度提升至百分之50

雨傘購買量提升百分之40

雨傘租借機擺放地點增加至30個捷運站

第一年損益表



✓收入

創業基金:3,000,000元

雨傘:1,992,000元

雨傘租借機:2,000,000元

✓成本

雨傘租借機作者授權金:800,000元

雨傘租借機架設:1,000,000元

文創家簽約金額(5位):1,800,000元

人事費用:4,000,000元

行銷費用:185,000元

-793,000元

第二年損益表



✓收入

雨傘: 2,290,800元

雨傘租借機: 10,000,000元

✓成本

雨傘租借機作者授權金: 4,000,000元

雨傘租借機架設及成本(13站): 1,000,000元

文創家簽約金額(5位): 1,800,000元

人事費用: 4,000,000元

1,490,800元

第三年損益表



✓收入

雨傘: 2,788,800元

雨傘租借機: 20,000,000元

✓成本

雨傘租借機作者授權金: 8,000,000元

雨傘租借機架設及成本(30站): 2,500,000元

文創家簽約金額(5位): 1,800,000元

人事費用: 8,000,000元

2,488,800元

END

