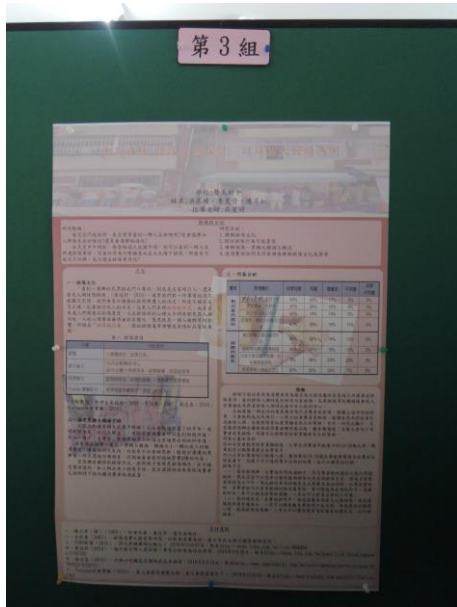


# 105 學年專題製作海報競賽作品



**第 7 組**

### 俗擱大碗，吃小吃也要大吃一頓

探討「八佳夜市」與「食」轉型過程與APP行銷企劃

● 研究動機  
 1. 夜市文化是台灣重要的文化資產，也是觀光的重要資源。然而，隨著都市化與商業化的發展，夜市文化正逐漸消失。本研究旨在探討如何透過APP行銷企劃，活化夜市文化，提升其競爭力。  
 2. 本研究旨在探討如何透過APP行銷企劃，活化夜市文化，提升其競爭力。

● 研究流程  
 1. 研究動機  
 2. 研究目的  
 3. 研究範圍  
 4. 研究方法  
 5. 研究流程圖  
 6. 研究結論

● 研究目的  
 1. 探討APP行銷企劃對夜市文化之影響。  
 2. 探討APP行銷企劃對夜市競爭力之影響。

● 研究範圍  
 1. 本研究以「八佳夜市」為研究对象。  
 2. 本研究以「食」為研究对象。

● 研究方法  
 1. 文獻分析法  
 2. 問卷調查法  
 3. 深度訪談法

● 研究結論  
 1. APP行銷企劃對夜市文化之影響。  
 2. APP行銷企劃對夜市競爭力之影響。

**第 8 組**

### 主題樂園之經營型態探討

—以六福村為例

前言：  
 隨著休閒娛樂的增加，主題樂園成為了重要的主題。本研究旨在探討主題樂園的經營型態，並分析其對遊客行為的影響。

正文：  
 主題樂園，是指以主題為核心，透過多媒體、特效、表演、遊戲等方式，為遊客提供沉浸式體驗的娛樂場所。本研究以六福村為例，探討其經營型態。

一、研究動機  
 1. 主題樂園在休閒娛樂市場佔有率逐年增加，但其經營型態仍處於傳統模式，亟需創新。  
 2. 本研究旨在探討主題樂園的經營型態，並分析其對遊客行為的影響。

二、研究目的  
 1. 探討主題樂園的經營型態。  
 2. 分析主題樂園對遊客行為的影響。

三、研究範圍  
 1. 本研究以六福村為研究对象。  
 2. 本研究以「經營型態」為研究对象。

四、研究方法  
 1. 文獻分析法  
 2. 問卷調查法  
 3. 深度訪談法

研究流程圖  
 1. 研究動機  
 2. 研究目的  
 3. 研究範圍  
 4. 研究方法  
 5. 研究結論

4P分析定義：  
 4P：產品 (Product)、價格 (Price)、推廣 (Promotion)、通路 (Place)。本研究將以此為基礎，分析主題樂園的經營策略。

SWOT分析：  
 S：優勢 (Strengths)  
 W：劣勢 (Weaknesses)  
 O：機會 (Opportunities)  
 T：威脅 (Threats)

**第 9 組**

### 黑貓宅急便與中華郵政郵寄服務比較與分析

指導老師：王孟潔 老師  
 組員：劉奕帆、魏煥宇、彭 傑

一、研究動機  
 1. 隨著網路購物興起，宅配服務需求大增。本研究旨在比較黑貓宅急便與中華郵政郵寄服務的優劣，為消費者提供參考。  
 2. 本研究旨在探討如何透過APP行銷企劃，提升黑貓宅急便與中華郵政郵寄服務的競爭力。

二、研究目的  
 1. 比較黑貓宅急便與中華郵政郵寄服務的優劣。  
 2. 探討如何透過APP行銷企劃，提升黑貓宅急便與中華郵政郵寄服務的競爭力。

三、研究範圍  
 1. 本研究以「黑貓宅急便」與「中華郵政郵寄服務」為研究对象。  
 2. 本研究以「服務品質」為研究对象。

四、研究方法  
 1. 文獻分析法  
 2. 問卷調查法  
 3. 深度訪談法

五、研究結論  
 1. 黑貓宅急便與中華郵政郵寄服務的優劣。  
 2. 如何透過APP行銷企劃，提升黑貓宅急便與中華郵政郵寄服務的競爭力。

**第 10 組**

### 您的口碑就是我的最佳宣傳

『傳家網紅』的新行銷戰術及APP行銷企劃之研究

指導老師：王孟潔 老師  
 組員：劉奕帆、魏煥宇、彭 傑

一、研究動機  
 1. 隨著網路行銷興起，口碑行銷成為重要的行銷策略。本研究旨在探討「傳家網紅」的新行銷戰術，並分析其對APP行銷企劃的影響。  
 2. 本研究旨在探討如何透過APP行銷企劃，提升「傳家網紅」的行銷效果。

二、研究目的  
 1. 探討「傳家網紅」的新行銷戰術。  
 2. 分析「傳家網紅」對APP行銷企劃的影響。

三、研究範圍  
 1. 本研究以「傳家網紅」為研究对象。  
 2. 本研究以「行銷戰術」為研究对象。

四、研究方法  
 1. 文獻分析法  
 2. 問卷調查法  
 3. 深度訪談法

五、研究結論  
 1. 「傳家網紅」的新行銷戰術。  
 2. 「傳家網紅」對APP行銷企劃的影響。

**第 11 組**

### 慕真幸福 菓風小舖行銷策略之探討

指導老師：王孟潔 老師  
 組員：劉奕帆、魏煥宇、彭 傑

一、研究動機  
 1. 隨著健康意識抬頭，健康食品市場興起。本研究旨在探討「慕真幸福 菓風小舖」的行銷策略，並分析其對市場的影響。  
 2. 本研究旨在探討如何透過APP行銷企劃，提升「慕真幸福 菓風小舖」的行銷效果。

二、研究目的  
 1. 探討「慕真幸福 菓風小舖」的行銷策略。  
 2. 分析「慕真幸福 菓風小舖」對市場的影響。

三、研究範圍  
 1. 本研究以「慕真幸福 菓風小舖」為研究对象。  
 2. 本研究以「行銷策略」為研究对象。

四、研究方法  
 1. 文獻分析法  
 2. 問卷調查法  
 3. 深度訪談法

五、研究結論  
 1. 「慕真幸福 菓風小舖」的行銷策略。  
 2. 「慕真幸福 菓風小舖」對市場的影響。

**第 12 組**

### 埔里在地產業之產銷概況—以茭白筍為例

國立暨南國際大學附屬高級中學  
 姓名：林韻怡、史佳琪、邱以璇  
 指導老師：吳麗婷

一、研究動機  
 1. 埔里地區以農業為主，茭白筍為重要農產品。本研究旨在探討埔里在地產業之產銷概況，並分析其對市場的影響。  
 2. 本研究旨在探討如何透過APP行銷企劃，提升埔里在地產業的行銷效果。

二、研究目的  
 1. 探討埔里在地產業之產銷概況。  
 2. 分析埔里在地產業對市場的影響。

三、研究範圍  
 1. 本研究以「埔里」為研究对象。  
 2. 本研究以「茭白筍」為研究对象。

四、研究方法  
 1. 文獻分析法  
 2. 問卷調查法  
 3. 深度訪談法

五、研究結論  
 1. 埔里在地產業之產銷概況。  
 2. 埔里在地產業對市場的影響。

### 第 13 組

## 「芙玉豆腐冰」顧客忠誠度及APP行銷新商機

學校名稱：暨大附中      指導老師：盧雅琳  
姓名：蔡凱真、黃宇亨、黃雅琳

一、研究背景與動機  
二、研究目的  
三、研究意義  
四、APP行銷  
五、結論

### 第 14 組

## 日月潭美食 尋訪「披薩工廠」

指導老師 彭秀琴  
組員 劉冠汝 劉水蓮 曾亮慈

研究動機      研究目的  
研究方法      結論

### 第 15 組

## 來到「鹿」找「推」情—鹿港老街行程規劃

小旅行團      鹿港老街行程規劃

一、研究動機  
二、研究目的  
三、研究意義  
四、研究方法  
五、結論

### 第 16 組

## 「無衫不成禮」

一、前言  
二、研究動機  
三、研究目的  
四、研究方法  
五、研究結果  
六、結論

### 第 17 組

## 政開四度 政開四度食府玫瑰園一體行銷之研究

國立暨南國際大學附屬高級中學      政開四度食府玫瑰園一體行銷之研究

一、研究動機  
二、研究目的  
三、研究意義  
四、研究方法  
五、結論

### 第 18 組

## 傳統產業·光芒再現-光遠燈籠觀光工廠 APP行銷企劃及服務品質調查

一、前言  
二、研究動機  
三、研究目的  
四、研究方法  
五、研究結果  
六、結論

### 第 19 組

## 泰酥府

鳳梨酥行銷策略分析報告

研究背景：鳳梨酥作為台灣特色伴手禮，行銷策略至關重要。本研究旨在分析其行銷策略，並提出改進建議。

研究目的：探討鳳梨酥行銷策略之現況，並提出改進建議。

研究範圍：以鳳梨酥為研究对象，分析其行銷策略。

研究方法：文獻分析法、問卷調查法、深度訪談法。

研究結果：
 

- 行銷策略分析：
  - 產品策略：強調品質、口味、包裝設計。
  - 價格策略：採用差別定價，滿足不同消費群體需求。
  - 渠道策略：透過電商平台、實體通路、展銷會等進行銷售。
  - 推廣策略：利用網路行銷、口碑行銷、品牌合作等方式進行推廣。
- 行銷策略成效：
  - 品牌知名度提高：透過網路行銷，品牌知名度顯著提升。
  - 銷售額增加：透過多渠道銷售，銷售額持續增長。
  - 顧客滿意度提高：透過產品品質提升及服務優化，顧客滿意度提高。

結論：鳳梨酥行銷策略應持續優化，加強品牌建設，提升產品品質，並拓展銷售渠道，以滿足市場需求。

### 第 20 組

## 「布丁將」甜點工房 App 創行銷及顧客滿意度之研究

研究背景：隨著數位行銷的興起，App 行銷成為企業推廣產品的重要途徑。本研究旨在探討「布丁將」甜點工房 App 的行銷策略及其對顧客滿意度的影響。

研究目的：探討「布丁將」App 行銷策略之成效，並分析其對顧客滿意度的影響。

研究範圍：以「布丁將」App 為研究对象，分析其行銷策略。

研究方法：問卷調查法、深度訪談法、數據分析法。

研究結果：
 

- 行銷策略分析：
  - 產品策略：提供高品質、多樣化的甜點產品。
  - 價格策略：採用優惠策略，吸引顧客購買。
  - 渠道策略：透過 App 平台進行銷售，並結合實體通路。
  - 推廣策略：利用網路廣告、社群媒體、口碑行銷等方式進行推廣。
- 行銷策略成效：
  - 品牌知名度提高：透過 App 行銷，品牌知名度顯著提升。
  - 銷售額增加：透過 App 平台銷售，銷售額持續增長。
  - 顧客滿意度提高：透過產品品質提升及服務優化，顧客滿意度提高。

結論：「布丁將」App 行銷策略成效顯著，對提高顧客滿意度具有重要意義。未來應進一步優化 App 功能，提升用戶體驗。

### 第 21 組

## 惡魔世界——探討台中連甲店惡魔雞排

國立暨南大學附屬高級中學  
何宇儀  
黃千芳  
指導老師 吳麗婷

研究背景：惡魔雞排作為台中知名小吃，其行銷策略值得探討。本研究旨在分析其行銷策略，並提出改進建議。

研究目的：探討惡魔雞排行銷策略之現況，並提出改進建議。

研究範圍：以台中連甲店惡魔雞排為研究对象，分析其行銷策略。

研究方法：文獻分析法、問卷調查法、深度訪談法。

研究結果：
 

- 行銷策略分析：
  - 產品策略：強調口味、品質、包裝設計。
  - 價格策略：採用差別定價，滿足不同消費群體需求。
  - 渠道策略：透過實體通路、展銷會等進行銷售。
  - 推廣策略：利用口碑行銷、品牌合作等方式進行推廣。
- 行銷策略成效：
  - 品牌知名度提高：透過口碑行銷，品牌知名度顯著提升。
  - 銷售額增加：透過多渠道銷售，銷售額持續增長。
  - 顧客滿意度提高：透過產品品質提升及服務優化，顧客滿意度提高。

結論：惡魔雞排行銷策略應持續優化，加強品牌建設，提升產品品質，並拓展銷售渠道，以滿足市場需求。

### 第 22 組

## 約定幸福 手工烘焙披薩

研究背景：手工烘焙披薩作為健康、美味的食品，行銷策略至關重要。本研究旨在分析其行銷策略，並提出改進建議。

研究目的：探討手工烘焙披薩行銷策略之現況，並提出改進建議。

研究範圍：以手工烘焙披薩為研究对象，分析其行銷策略。

研究方法：文獻分析法、問卷調查法、深度訪談法。

研究結果：
 

- 行銷策略分析：
  - 產品策略：強調手工製作、品質、口味。
  - 價格策略：採用差別定價，滿足不同消費群體需求。
  - 渠道策略：透過實體通路、展銷會等進行銷售。
  - 推廣策略：利用口碑行銷、品牌合作等方式進行推廣。
- 行銷策略成效：
  - 品牌知名度提高：透過口碑行銷，品牌知名度顯著提升。
  - 銷售額增加：透過多渠道銷售，銷售額持續增長。
  - 顧客滿意度提高：透過產品品質提升及服務優化，顧客滿意度提高。

結論：手工烘焙披薩行銷策略應持續優化，加強品牌建設，提升產品品質，並拓展銷售渠道，以滿足市場需求。

### 第 23 組

## 福爾摩沙，美麗「寶島」

威風、陳冠輝、白冠穎  
陳冠輝、陳冠輝

研究背景：福爾摩沙 App 作為台灣旅遊資訊平台，行銷策略至關重要。本研究旨在分析其行銷策略，並提出改進建議。

研究目的：探討福爾摩沙 App 行銷策略之現況，並提出改進建議。

研究範圍：以福爾摩沙 App 為研究对象，分析其行銷策略。

研究方法：文獻分析法、問卷調查法、深度訪談法。

研究結果：
 

- 行銷策略分析：
  - 產品策略：提供豐富、準確的旅遊資訊。
  - 價格策略：採用免費策略，吸引用戶下載。
  - 渠道策略：透過 App 平台進行銷售，並結合實體通路。
  - 推廣策略：利用網路廣告、社群媒體、口碑行銷等方式進行推廣。
- 行銷策略成效：
  - 品牌知名度提高：透過網路行銷，品牌知名度顯著提升。
  - 銷售額增加：透過 App 平台銷售，銷售額持續增長。
  - 顧客滿意度提高：透過產品品質提升及服務優化，顧客滿意度提高。

結論：福爾摩沙 App 行銷策略成效顯著，對提高顧客滿意度具有重要意義。未來應進一步優化 App 功能，提升用戶體驗。

### 第 24 組

## 崇川饅頭風華小舖 zaka--消費價值及滿意度之探討

研究背景：崇川饅頭風華小舖 zaka 作為知名小吃品牌，其行銷策略值得探討。本研究旨在分析其行銷策略，並提出改進建議。

研究目的：探討崇川饅頭風華小舖 zaka 行銷策略之現況，並提出改進建議。

研究範圍：以崇川饅頭風華小舖 zaka 為研究对象，分析其行銷策略。

研究方法：文獻分析法、問卷調查法、深度訪談法。

研究結果：
 

- 行銷策略分析：
  - 產品策略：強調口味、品質、包裝設計。
  - 價格策略：採用差別定價，滿足不同消費群體需求。
  - 渠道策略：透過實體通路、展銷會等進行銷售。
  - 推廣策略：利用口碑行銷、品牌合作等方式進行推廣。
- 行銷策略成效：
  - 品牌知名度提高：透過口碑行銷，品牌知名度顯著提升。
  - 銷售額增加：透過多渠道銷售，銷售額持續增長。
  - 顧客滿意度提高：透過產品品質提升及服務優化，顧客滿意度提高。

結論：崇川饅頭風華小舖 zaka 行銷策略應持續優化，加強品牌建設，提升產品品質，並拓展銷售渠道，以滿足市場需求。