

國立二林工商111學年 上學期專題成果報告

姓名：卓妮葶、莊雯茹、陳婷榆

指導老師：王琇琴

主題：煮一杯陶你喜歡 - 煮煮陶鍋咖啡行銷
4.0 之研究

01 動機與目的

根據經濟部統計，台灣咖啡館家數多達3,403家，台灣現煮咖啡一年高達450億元。有一家咖啡店，名叫「煮煮陶鍋咖啡」，用陶鍋來炒咖啡。以「煮煮陶鍋咖啡」為對象，並結合學校課程，探討顧客的消費者行為、重要性與滿意度IPA分析，希望能將研究成果提供給業者做為營運的參考。

02 遭遇困難

- 組員間意見不合
- 拍攝經驗不足
- 沒想法

03 解決困難

- 會選擇講出來一起討論，找到大家能接受的共識
- 不斷補拍畫面，反反覆覆花費時間
- 沒想法時，會尋問老師，再加上組員們腦力激盪一下，想法就逐漸成形了

04 成果

雲端問卷

微電影對消費意願的影響

觀看後煮煮陶鍋咖啡的影片後，是否能感受到「煮煮陶鍋咖啡飲品」的美味？*

是

否

觀看完影片之後，您是否覺得煮煮陶鍋咖啡店內的氛圍良好？*

是

否

觀看影片後，是否覺得在「煮煮陶鍋咖啡」休閒放鬆能受到放鬆？*

是

否

看完煮煮陶鍋咖啡影片，您的購買意願是？*

1 2 3 4 5

沒有意願 非常有意願

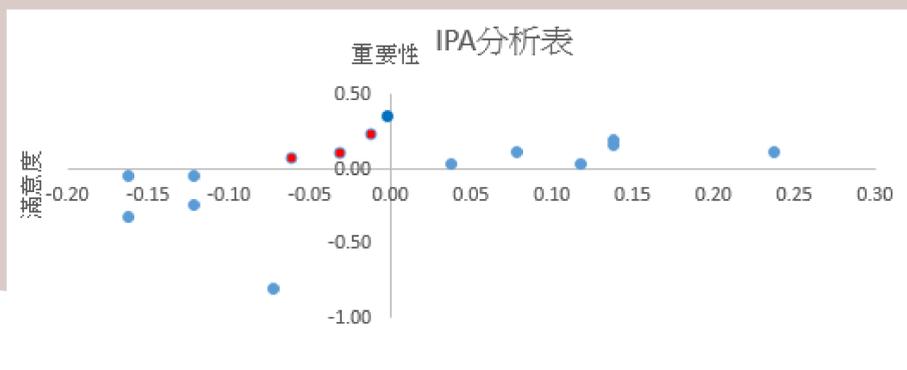
利用Google平台為煮煮陶鍋咖啡製做官網，可以更了解店家，分別使用手機和電腦觀看。

經問卷調查得知，對於本店急需改善的項目為「B3.本店提供正確無誤的餐點」「C2.本店不會因為忙而疏忽你的請求」「E2.本店能關注到你個人的需求」等三項，本組認為增加本店來客數，才有增加人手的可能，因此，為本店提出行銷4.0為本店的解決方案，並製作微電影和官網，幫店家增加來客數。

官網首頁與連結



IPA分析表



第二象限：最需改善的項目
第二象限共有3點，「B3.本店提供正確無誤的餐點」「C2.本店不會因為忙而疏忽你的請求」「E2.本店能關注到你個人的需求」。顧客覺得重要，但顧客感覺並不是特別滿意，店家要花時間改善在這方面。

05 這堂課我學到

在做專題中，學到了團隊合作、溝通、店家的經營策略，並學會統整資料，分辨訊息來源，更學會規畫安排時間，瞭解到將工作做好分配的重要及如果遇到不會就和組員一起探討，只要堅持下去，事情會有解決的一天。

1. 團隊溝通合作
2. 資料搜集與處理
3. 門市經營與行銷
4. 解決問題的方法

心得與反思

做專題的過程，因為有很多困難，也要兼顧許多事情，有許多時刻想放棄，但最後都能堅持下來，才發現事情並沒有想像中的難，完成挑戰後特別有成就感，覺得當初的辛苦都是值得的。未來在面對人生的種種挑戰，我更有勇氣和耐心去面對，也更知道「團隊合作力量大」，很多人一起做，會比一個人做更好。

06