



# 第八組

## 金屋二手書

10725105陳俊廷  
10725201陳柏瑜  
10725143楊育傑  
10725116潘柔安  
10725155林宜瑾

# 大綱

## CONTENTS

1. 創業機會與構想
2. 產品服務內容
3. 市場與競爭分析
4. 行銷策略
5. 財務計畫
6. 結論與投資效益
7. 風險劣勢解決辦法
8. APP介面



# 1. 創業機會與構想

- (1) 創業背景
- (2) 店名由來與Logo設計
- (3) 宗旨
- (4) 時間計劃之甘特圖

# 1. 創業背景

可以跟學長姐問問看是否有二手書，上學期我們也使用同一本



老師說

如何讓學姊長知道我們要購買  
學長姐：想要賣書，不知道誰需要



二手書交易平台

## 2. 店名由來與Logo設計

金屋二手書



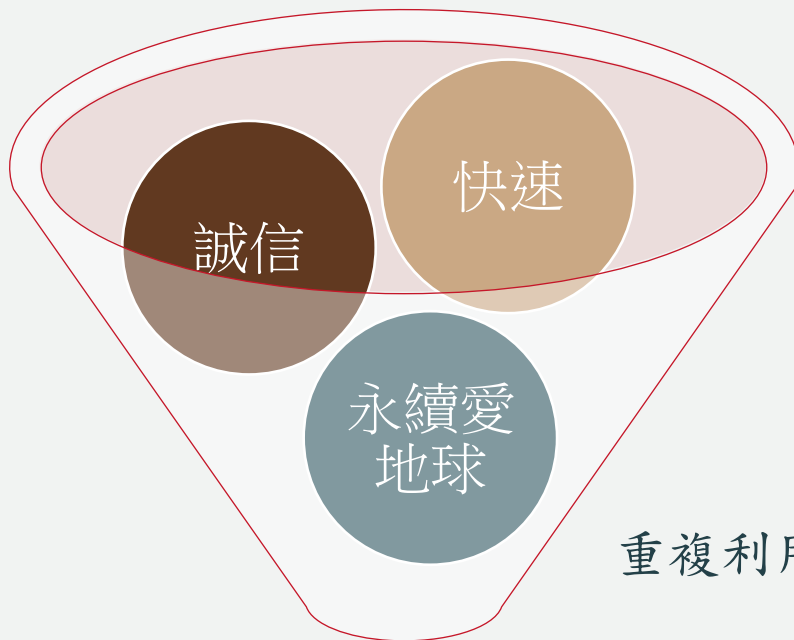
書籍——觀察世界的視窗。

書本當成我們解決問題的大門。

參考古言:書中自有黃**金屋**，將知識和重複利用視為黃金。

### 3. 宗旨

有誠意、信用的  
完成交易



快速收款、拿到貨物



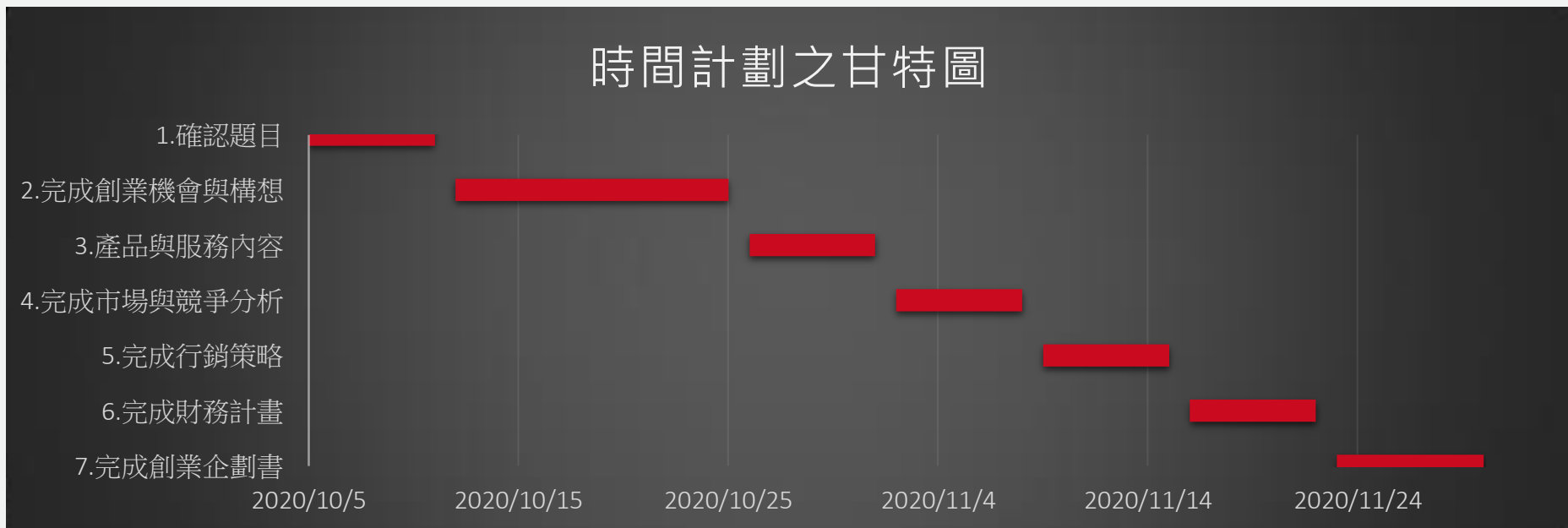
重複利用，減少不必要的浪費



**宗旨**

## 4. 時間計劃之甘特圖

以主題劃分成7個部分，從 2020/10/5 開始  
大約將每個主題大約花一個禮拜的時間完成



時間計劃之甘特圖

## 2. 產品與服務內容

- (1) 訪談問題
- (2) APP功能
- (3) 服務內容
- (4) 服務內容比較



## 1. 訪談問題

1. 提供什麼功能?
2. 付款、收管方式?
3. 希望能如何拿到購買的商品?
4. 希望能如何完成交易?



## 2. APP功能



APP功能集 ▶

### 3. 服務內容

1. 學期末先到課程資訊中查詢教科書(ISBN) ↔ 避免學生買錯

2. 新學期前一個禮拜於網站上發布相關的書籍

↔ 加速雙方交易流程 (學長姊可預先將書本帶來學校)



3. 提早準備和接受預訂

## 4. 服務內容比較

蝦皮收費分為

成交手續費2%+ 金流服務費1%，若一本書300元，運費60元

蝦皮收取費用為 $300 * 2\% + 360 * 1\% = 9.6$  四捨五入為10元



我們為收取5%，若一本書300元，我們收取的金額為15元

優勢：地域較相近可以面交可以減少 60元運費



金屋二手書

### 3. 市場與競爭分析

- (1) 目標市場
- (2) 競爭對手
- (3) SWOT分析



## 2. 競爭對手

南華大學二手書交流平台

1. 人數少，規模小
2. 書籍未分類，找尋不易



南華大學二手書交流平台

公開社團 · 221 位成員

關於 商品買賣 討論區 你的商品 成員 影音內容 活動 加入社團

56

Detailed description: This is a screenshot of a Facebook post for a group named '南華大學二手書交流平台' (Nanyang University Second-hand Book Exchange Platform). The post features a vibrant, stylized illustration of a community garden scene. In the foreground, several people are engaged in various activities: one person is painting a large pink flower on a canvas, another is watering plants, and others are holding tools like a shovel and a camera. A yellow dog is running in the background. The scene is set against a backdrop of stylized buildings and trees in warm, orange and pink tones. Below the illustration, the group name is displayed, followed by a red-bordered box containing the text '公開社團 · 221 位成員'. At the bottom of the post, there are navigation tabs for '關於', '商品買賣', '討論區', '你的商品', '成員', '影音內容', and '活動', along with a blue '加入社團' button and a search icon. The overall layout is clean and modern, typical of a Facebook interface.

### 3. SWOT 分析

SWOT	分析
優勢(S)	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 可以讓買賣雙方線上約時間跟地點</li><li>2. 平台把書做科系的分類，找書較容易</li></ol>
劣勢(W)	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 剛起步，顧客黏著度不夠</li><li>2. APP剛開發出來，功能尚不完善</li></ol>
機會(O)	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 南華大學目前沒有如此規模的相關平台</li><li>2. 因為在校內可以減少其他平台的運費</li></ol>
威脅(T)	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 私下交易</li><li>2. 學生人數逐年減少</li></ol>

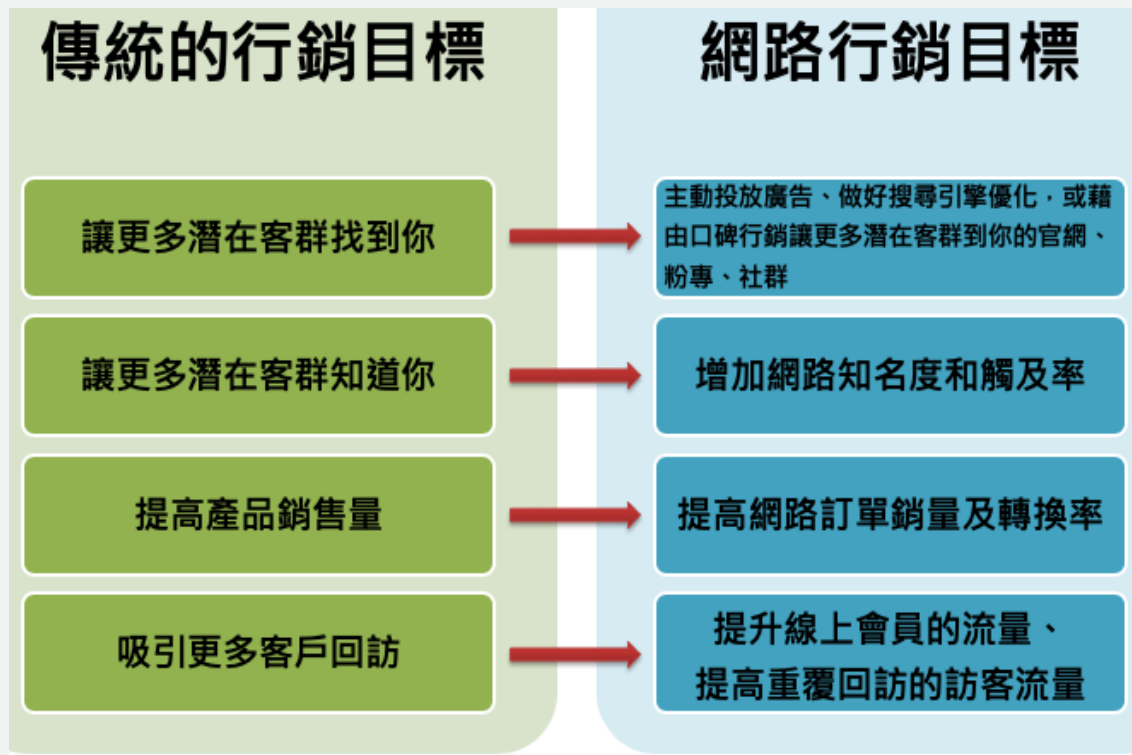


## 4. 行銷策略

- (1) 網路行銷
- (2) 行銷策略
- (3) 社群行銷
- (4) 品牌行銷



# 1. 網路行銷



網路行銷

## 2. 行銷策略



Email行銷

口碑行銷

- 口耳相傳
- 二手書平台的評論區



社群行銷

多媒體  
行銷

圖片，影片等等  
來吸引學生的目光

### 3. 社群行銷

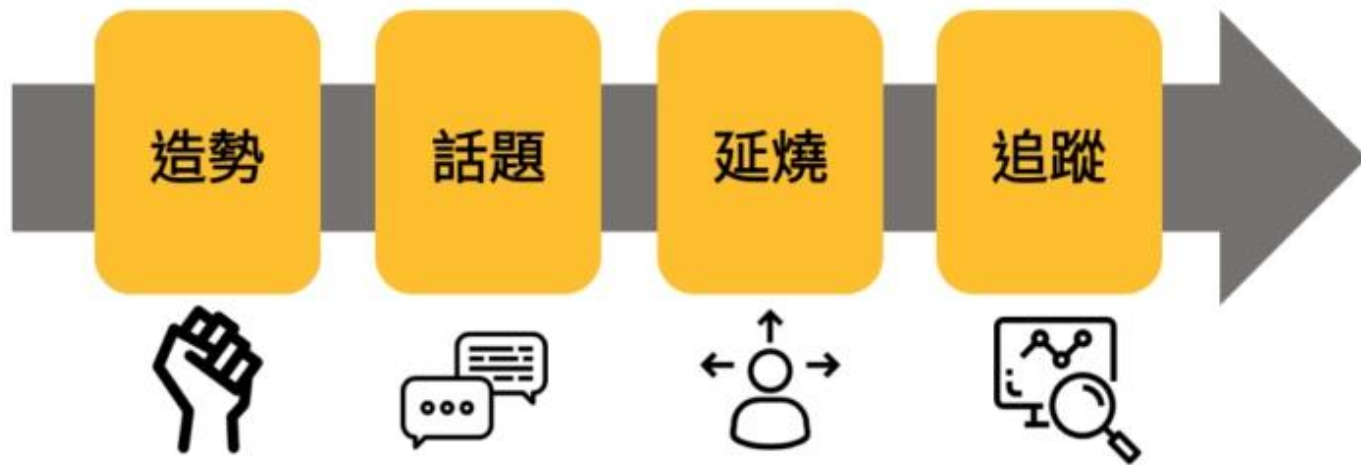


*Instagram*



FaceBook

## 4. 品牌行銷



找話題人物與**Logo**  
合照宣傳

扮演各種角色  
稱讚我們的**APP**

**按讚**分享  
有優惠

接納**回饋**  
改善之

## 5. 財務計畫

- (1) 營業收入&成本
- (2) 管銷費用
- (3) 預估損益表

# 1. 營業收入&成本

每本書成交時收取5%手續費。(定價300可收15元)

- 南華大學有21個科系
- 每個年級有30人購買
- 平均一人會買5本書

$$15 * 5 * 30 * 4 * 21 = 189,000$$

營業收入表

	2021/第一季	2021/第三季	2022/第一季	2022/第三季
成交手續費	\$189,000	\$189,000	\$189,000	\$189,000
營收總計	\$189,000	\$189,000	\$189,000	\$189,000

單位:元

營業成本表

	2021/第一季	2021/第三季	2022/第一季	2022/第三季
硬體配備	\$150,000	\$0	\$0	\$0
硬體維修	\$0	\$10,000	\$10,000	\$10,000
成本總計	\$150,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000

購買電腦&維修  
五台電腦設備  
一台約30,000元  
共150,000元

## 2. 管銷費用

管銷費用表

	2021/第一季	2021/第三季	2022/第一季	2022/第三季
團隊薪資	\$94,800	\$94,800	\$94,800	\$94,800
總計	\$94,800	\$94,800	\$94,800	\$94,800

單位:元

- 團隊**5**人薪資為主
- 時薪**158**元
- 每個月**40**小時工作時數

$$5 * 158 * 40 * 3 = 94,800$$

初期廣告方式為社群平台上發文  
(Instagram、FaceBook)  
平台發文不需要廣告費用  
因此廣告費用為0



### 3. 預估損益表

銷售毛利 = 銷售 - 銷售成本

營業利益 = 銷售毛利 - 人事管理費 - 銷售費用

稅前盈餘 = 營業利益 - 業外收入

	2021/ 第一季	2021/ 第三季	2022/ 第一季	2022/ 第三季
銷貨	\$189,000	\$189,000	\$189,000	\$189,000
銷貨成本	\$150,000	\$10,000	\$10,000	\$10,000
銷貨毛利	\$39,000	\$179,000	\$179,000	\$179,000
營業費用				
人事管理費	\$94,800	\$94,800	\$94,800	\$94,800
銷售費用	\$0	\$0	\$0	\$0
營業利益	-\$55,800	\$84,200	\$84,200	\$84,200
業外收入	\$0	\$0	\$0	\$0
稅前盈餘	-\$55,800	\$84,200	\$84,200	\$84,200

預計一年半能回本  
且能拿回創業資金

預估損益表

單位：元

## 6. 結論與投資效益



## 6. 結論與投資效益

### 結論

平台APP

各類行銷  
打出知名度

### 效益

投資效益  
發展空間大

社會利益  
循環再利用

經濟效益  
副業之額外收入

結論與投資效益

## 7. 風險劣勢解決辦法



# 風險劣勢與解決



序號	風險	解決辦法
1	剛起步，顧客黏著度不夠、私下交易。	增加宣傳辦理優惠活動。
2	APP剛開發出來，功能尚不完善。	通過顧客的回饋單進行改進。
3	學生人數逐年減少。	先累積顧客再慢慢向外擴張，並增加販售商品。
4	上架內容無法過濾。	前期以人工檢查，後期引進AI人工智慧協助過濾。

## 8. APP介面



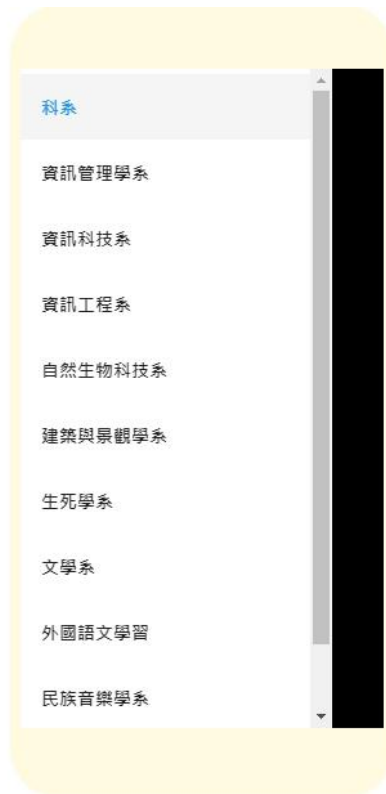
# APP介面 1



首頁



書籍資訊



書籍以科系分類



搜尋功能

## APP介面 2



購物車



回饋單





Thank You For Watching

---