



美 裝 服 務

組長:10712046胡嘉雯

組員:10712060李靜心

10712058劉欣怡

10724144陳哲恩

指導老師:吳依正



目錄

一、創業機會與構想

創業機會

創業構想

二、產品與服務

產品與服務內容

營運模式

營收模式

甘特圖

組織圖

三、市場與競爭分析

市場分析

競爭對手分析

SWOP分析

開店地址

四、行銷策略

行銷策略

目標客群

STP分析

產品商標

APP介紹

五、財務計畫

預估損益表

六、投資效益

效益說明

潛在風險

籌資計畫

七、結論

結論

團隊分工

參考資料



1

創業機會與構想

創業起源與背景



創意機會

在商場中，鮮少有幫人化妝和衣服搭配的店面，希望在市場中脫穎而出，也希望能夠為忙碌或企業家男性與女性，為他們應付不同的場合。也可以在派對或者宴會搭配不一樣的風格，讓沒有時間準備或不會搭配的人群，都能擁有自己的氣場。

創業構想

現代社會美容院、理髮院、服裝店.....等所有有關能讓人們變「美」的媒介琳琅滿目，但也因為選擇變多了，人們的目光也變得挑剔了，所以讓人們無法有效率地去挑選適合他們風格的服裝。因此，我們的團隊打算推出一款「美妝服務」，針對不同年齡、性別等人群，幫助他們能在不同場合、地點都能更有效率地裝扮自己，並且打造出「彩妝、理髮、服裝搭配、服裝租賃」的一條龍服務，希望拿下台灣市場，甚至走出國際，為社會打造出不一樣的體驗和服務。



2

產品與服務

產品與服務



01 服裝租賃

飾品、禮服等單價較高之商品可提供商品租賃



02 造型搭配

服飾、飾品、髮型等不僅是幫顧客治裝，還能讓顧客學習穿搭，依照每位顧客的需求，打造出最完美的裝扮，絕對精確地達成顧客的要求，不使用現成品



03 一條龍服務

結合租賃、造型、服裝、彩妝，提供顧客完整的服務，不須再為出席重要場合煩惱

產品與服務



04 彩妝教學

彩妝教學通常會教授基礎底妝（底霜、粉底選擇及應用及面部遮瑕）、眉型修改、輪廓修飾、眼型調整、基礎髮型打造以及教授指定妝容，一般包括韓式妝容、日式妝容、日常淡妝、普通宴會妝等等，學員可因應自己需要而選擇相應的個人化妝班

造型搭配

1. 單妝(髮)服務
\$399

2. 彩妝服務
\$350

3. 妝髮服務
\$600

4. 服裝搭配
\$450

5. 飾品搭配
\$399

一條龍服務

1

平價搭配、妝髮、服裝、飾品

價錢分男生、女生

男生：\$799

女生：\$899

3

宴會、派對、妝髮與服裝搭配

\$1600

2

商務服裝搭配、妝髮、服裝、飾品

\$1199

4

名媛妝髮、服裝、飾品搭配

*採預約制

底價\$5000起跳，加價視情況而定(ex.任何場合、地點)

服裝租賃



禮服、年會服裝租賃

\$699~20000



一般西裝、手工西裝

*量身訂做\$6500
*高級訂做\$15000



彩妝教學



課程種類	課程收費	課程時間
基礎班(個人彩妝)	約\$2,000	約2個星期
進階班(個人彩妝)	約\$3,000	約4個星期
化妝班(特別場合)	約\$4,000	約2個月

教學內容包括彩妝、妝髮、服裝搭配等

預約制

請輸入手機門號預約

0912 345 678

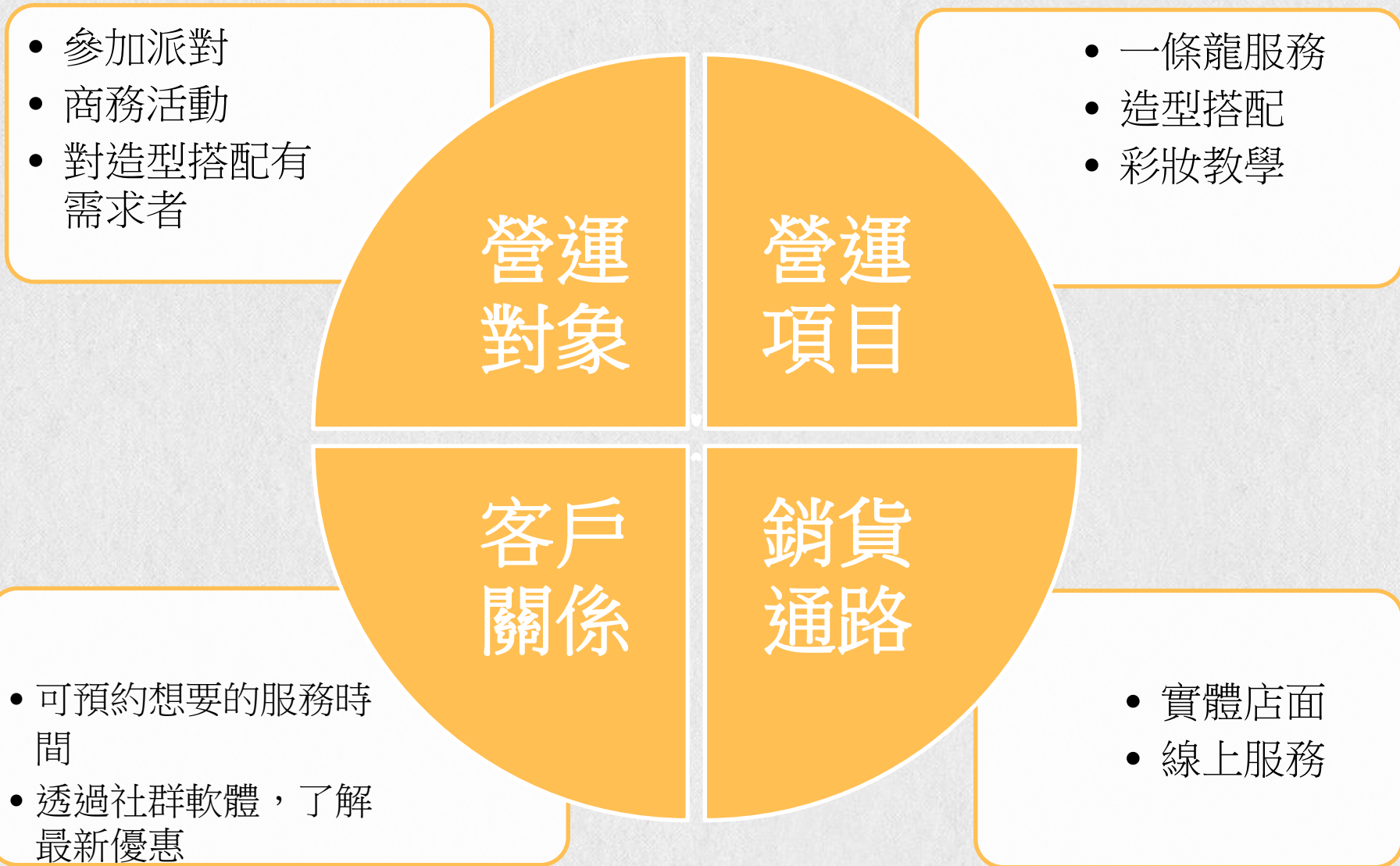
恭喜你預約成功!

立即預約

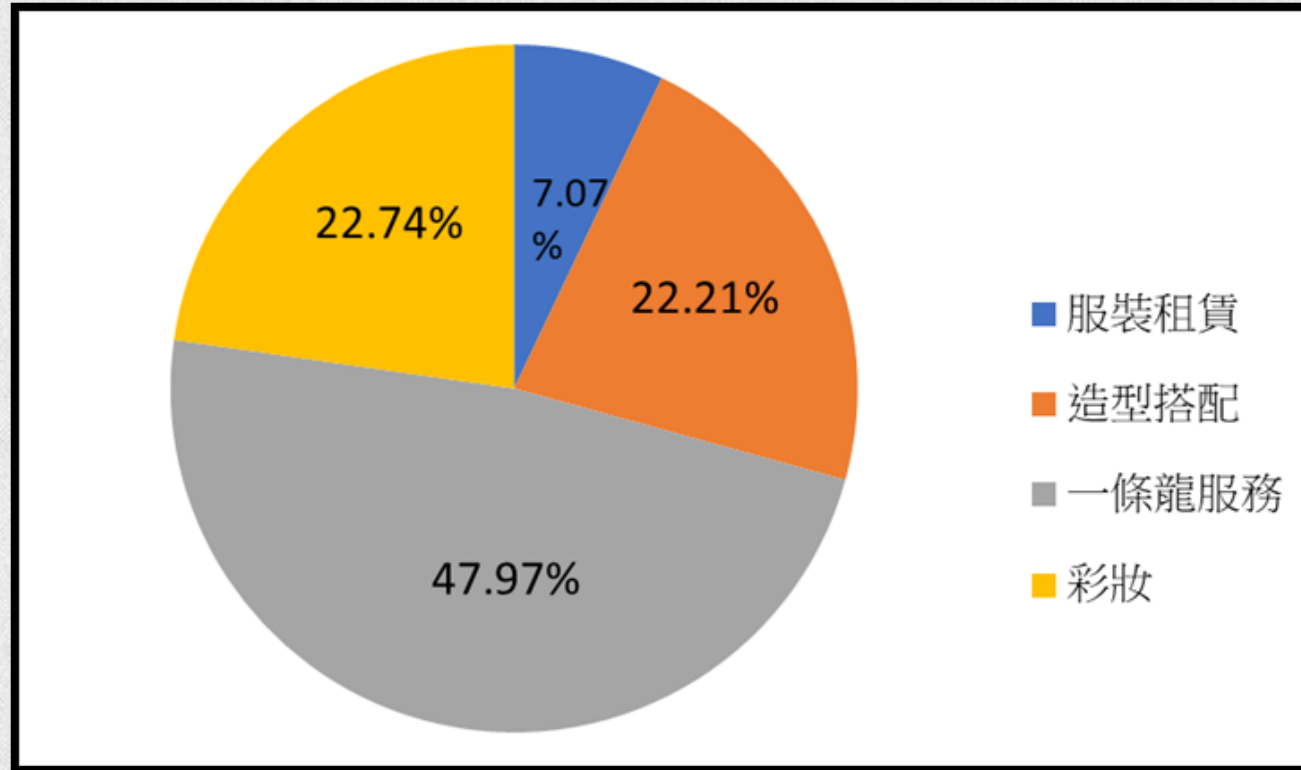
名媛妝髮、服裝、飾品搭配採預約制，彷彿VIP一般能細細挑選店內陳列的所有商品，有任何疑問都有專業老師隨時幫忙解惑，為您提供最專業的搭配意見！

不僅只有名媛能享受到VIP的服務，店家也會經常在Facebook粉絲專頁或IG中，以簡單明瞭的文字配合店內商品的照片，分享各種特色單品的穿搭技巧。就算無法經常造訪，追蹤粉專也可以隨時吸收掌握穿搭知識，人人都能善用自己衣櫃裡的服飾，成為時尚大師展現獨一無二的風采。

營運模式

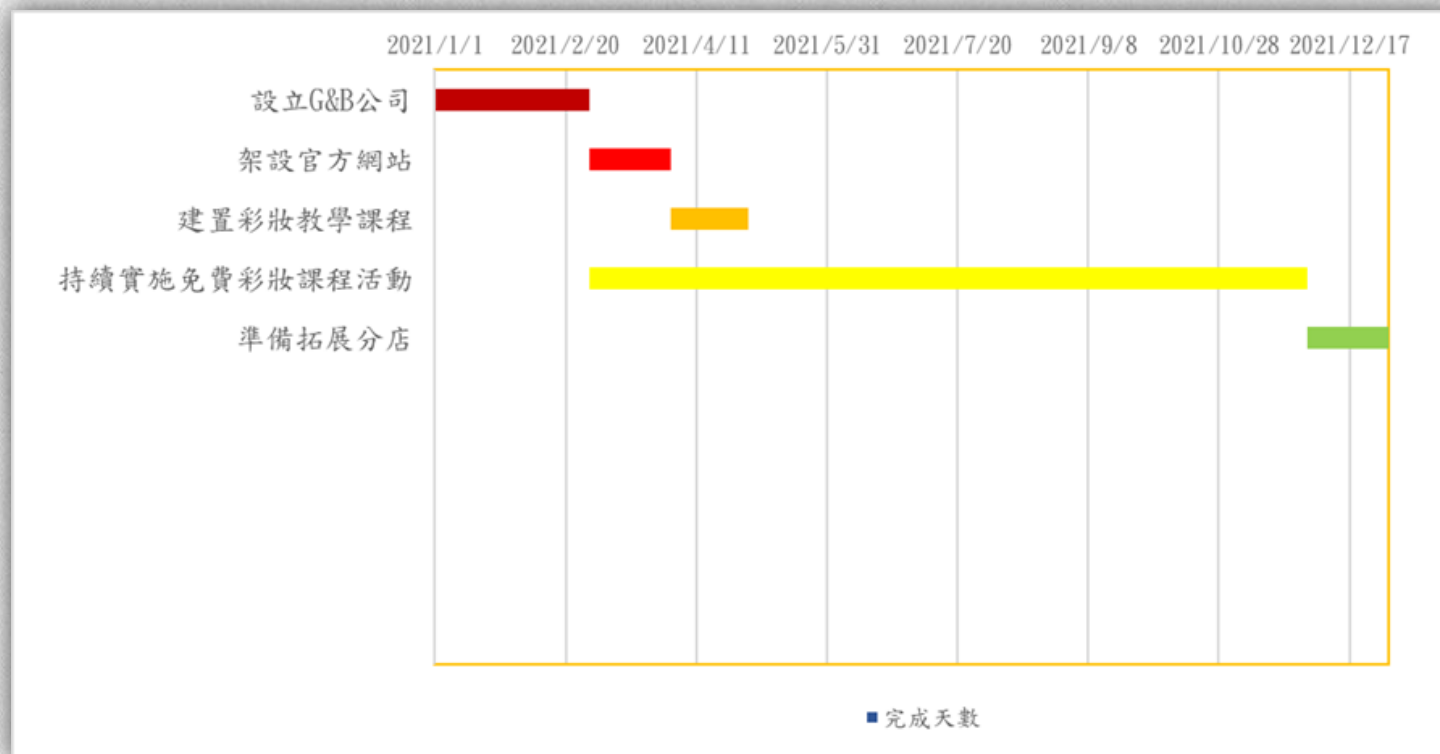


營收模式



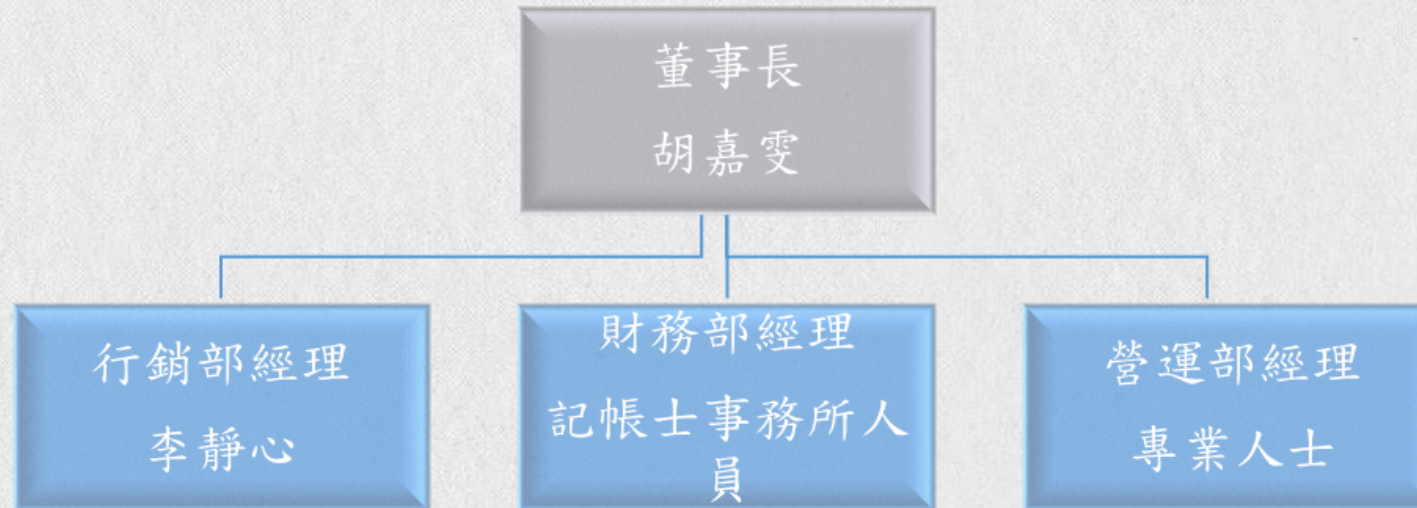
透過預估損益表，將本公司的營收分為四大類，分別為服裝租賃、造型搭配、一條龍服務、彩妝。其中佔比最重為一條龍服務，佔比第二重為彩妝，佔比第三重為造型搭配，佔比最少的為服裝租賃。

甘特圖



我們大約會在2021年1月的時候設立公司，然後架設官方網站，例如:臉書、IG，再建置彩妝教學課程，像是:課程內容、教室、教學老師等，另外還會持續地實施免費彩妝課程活動，增加店內話題性和學生，最後在2021/12/1到明年1/1這個時段，公司已成長到穩定狀態，我們將會積極準備拓展分店。

組織圖



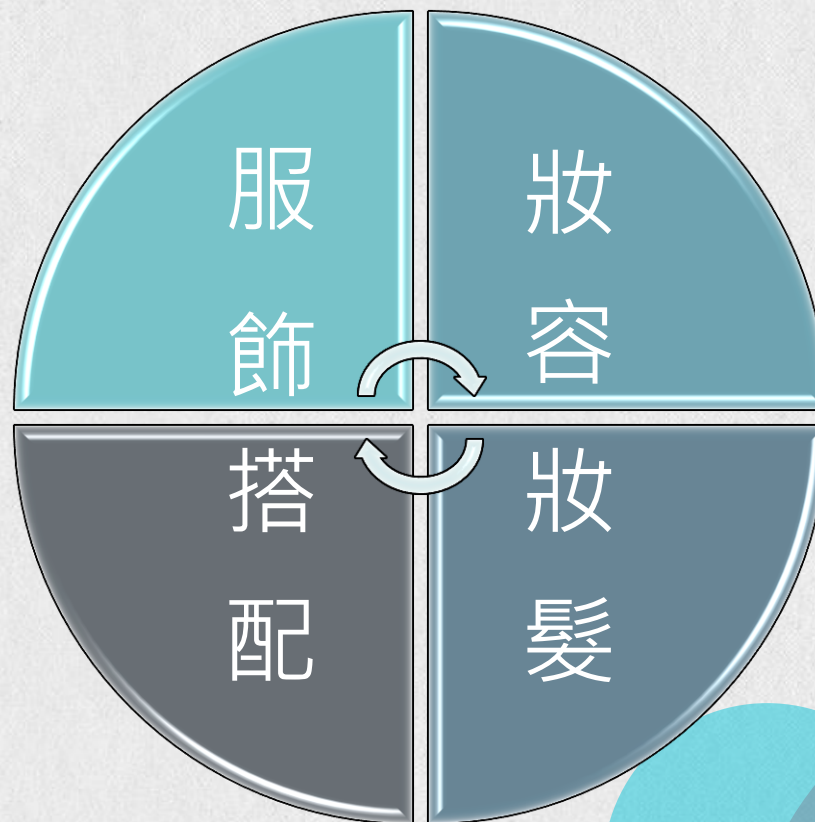
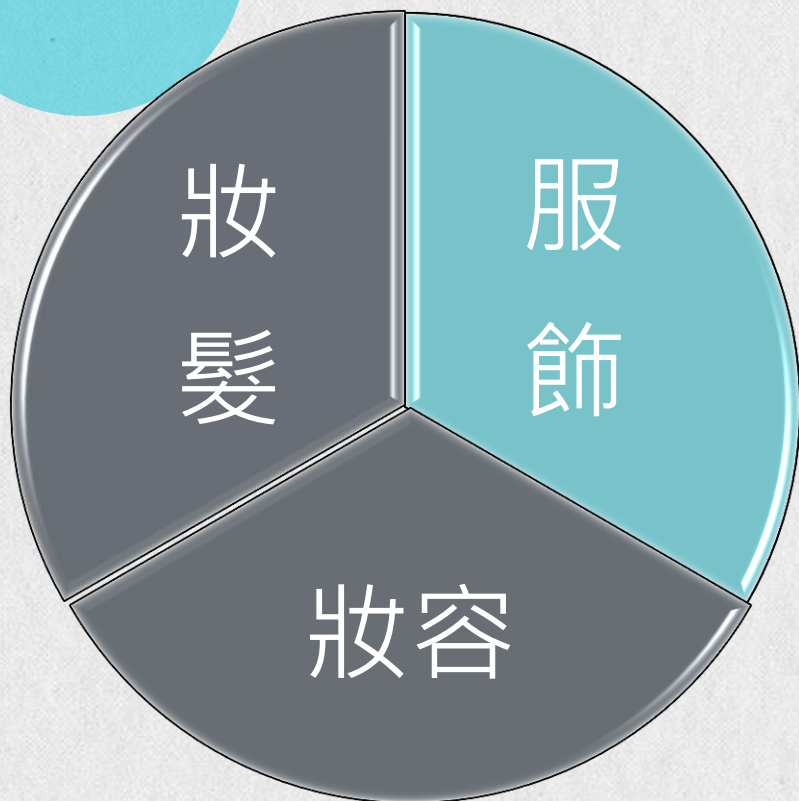
因為初期資金較不足，而且公司規模也還沒發展起來，不方便分散權力，所以決定把全力放在我們身上，而我們認為董事長需要了解各項產品及公司內部的狀況，所以我們認為交給我們的組長擔任，接下來行銷部經理需要對各項產品做介紹及推銷，因此交給有文采及美宣的隊員來擔任，而財務部經理需要財務的部分有相對的能力，所以交給有相關證照的人或者交給記帳士事務所的人，營運部經理的部份我們會聘請專業人士來擔任。



3

市場與競爭分析

市場分析



市場分析

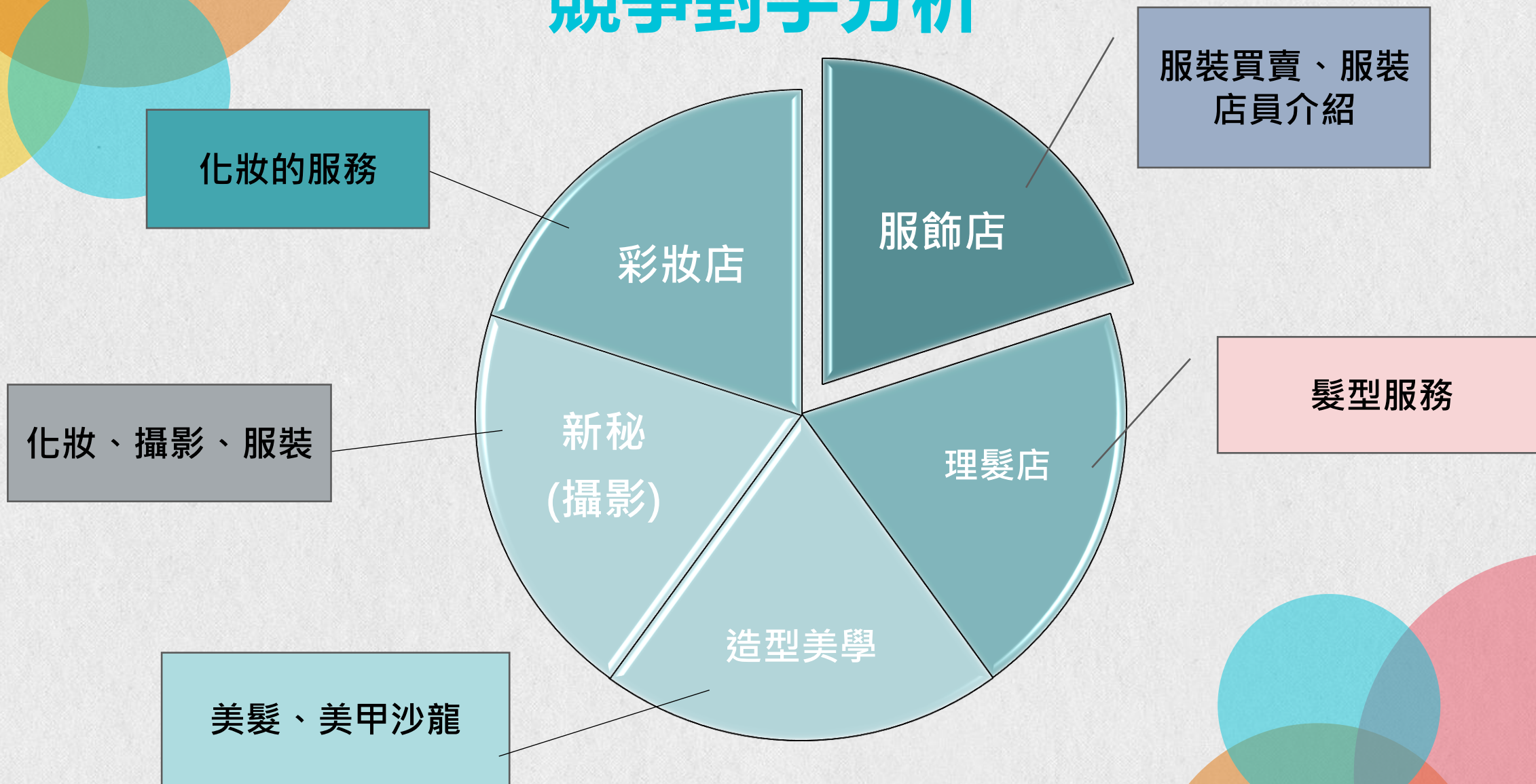


市場觀察：

疫情期間閉門不出，消費者的購物行為和品牌的營銷方式都由於不可抗力而受到了改變。宅了三四個月，有些品牌在社群和短視頻里風生水起，而有些品牌卻就此一蹶不振。刷直播剁手、朋友圈曬圖已經成了疫情常態化下全新的購物和社交方式。

在「顏值經濟」熱度居高不下的今天，隨之而來的「顏值消費」已經成為了人們的剛性需求。越來越多的人從家庭小圈走向社交大圈，優雅的「小仙女」美麗而講究，新潮的「花美男」時尚又精緻。消費意識的覺醒和認知，為美妝行業帶來了無限的可能性和廣闊的潛在市場空間。美妝服務消費的本質是為美麗買單，高頻剛需的特點使之十分接近於次快消費品的特質。雖然突如其來的疫情給整體零售行業按下了暫停鍵，但這並不妨礙我們對美妝行業的長遠樂觀估計。

競爭對手分析



競爭對手分析



佳麗新秘	美妝服務
婚紗、伴娘禮服	未提供婚紗、伴娘禮服 提供一般商用服裝、宴會等租賃服務
新娘妝容、搞怪妝容、一般妝容	一般妝容、搞怪妝容
攝影	無提供攝影
繡眉、繡眼線、美睫	無提供繡眉、繡眼線、美睫
無提供服裝搭配服務	提供服裝搭配服務
無提供彩妝教學	提供彩妝教學

SWOT分析

優勢

- ◆多種(妝、髮、服、搭配)合一
- ◆技術考核



劣勢

- ◆市面上有許多類似服務
- ◆成本較高
- ◆知名度不高

威脅

- ◆若其他彩妝、髮型店面技術優良，會造成客戶流失



機會

- ◆市面上鮮少出現彩妝、服飾、理髮整合再一起的店面
- ◆服務客人服裝搭配，應付不同場合

SWOT分析改善策略

內部優勢強化

- ◆由於是多樣化的服務，所以會加強技術考核，嚴格拔關，並參閱個人的作品，選取人才。

外部威脅避免

- ◆可加強自身技術，並加強售後服務，讓消費者能夠信任我們，讓他們成為回頭客。



內部劣勢改善

- ◆可以加強服務的品質，帶給客戶優質的品質
- ◆可以與服飾店合作，將成本降到最低。
- ◆利用FB和IG做宣傳，達到知名度不足的問題。

外部機會爭取

- ◆因為市面是較少店面是將美妝結合在一起的，所以我們可以採取店面體驗並取得同意，拍成果圖，達到素人拍攝的效果。

開店地址

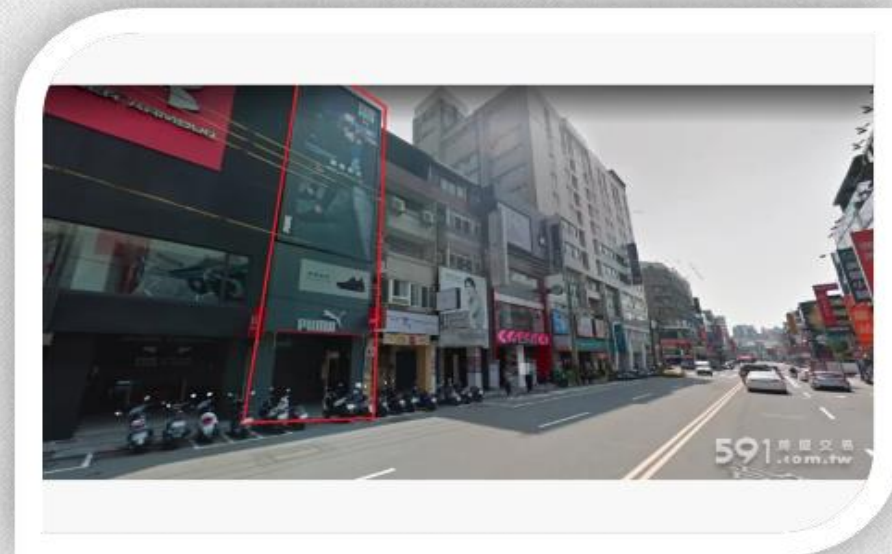


407台灣台中市西屯區福星路358-440號 (整棟)

租金:198000 坪數:98坪

<https://rent.591.com.tw/rent-detail-9461428.html>

我們之所以會選擇這個店面，是因為鄰近逢甲大學公車站，是大學生的集散地，年輕族群較多，能增加我們的營業額，並且還鄰近便利商店、百貨公司、公園綠地、學校、醫療機構、夜市等生活機能，方便顧客的動線規劃，另外我們還是租整棟，方便招牌、櫥窗展示等辨識度，能讓顧客更容易辨別我們的店面位置。





4

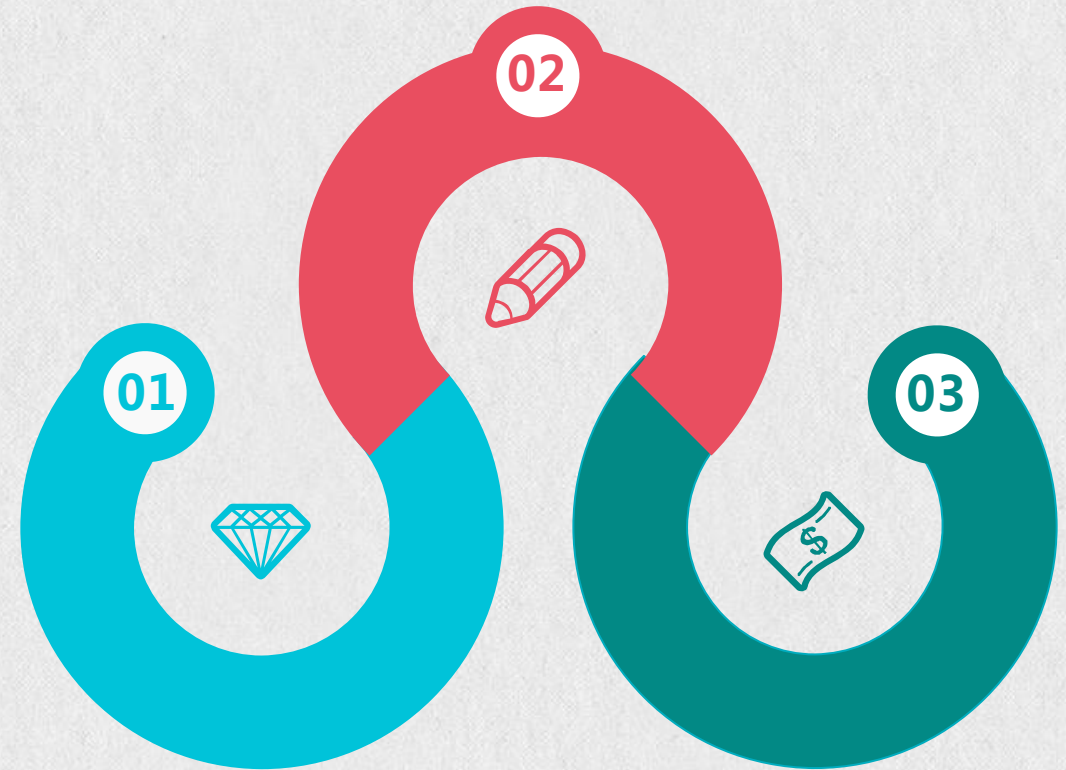
行銷策略

行銷策略



目標客群

- 1 針對年齡層在25~34歲女性或男性的客人
- 2 利用網紅和名媛客戶打響廣告
- 3 針對時常參加宴會或派對的客人
- 4 針對需要商業應用的主持人、活動公關



STP分析

IDENTIFY THE MARKET SEGMENTS SELECT THE TARGET MARKET POSITION THE BRAND



市場區隔
(Segmentation)

我們採彩妝、理髮、服裝搭配、服裝租賃等一條龍服務，比市場一般店家多了更多不一樣的選擇。



目標市場
(Targeting)

主要銷售給商務人群或參加宴會的人群，另外還針對青少年和名媛貴婦做額外的銷售方案。



市場定位
(Positioning)

我們服務以平價為主，並且採高CP值策略，針對客戶年齡層的增長，都有不一樣的服務。

商標



商標上G代表Girl，B則代表Boy，我們的團隊認為目前美妝的市場，男性的客戶也漸漸對美妝需求變高，所以男性的客戶來源也一樣重要，因此我們把女性和男性的客人視為平等，店內的服務也不僅僅針對女性，男性的相關服務也被列為重中之重。

APP介紹



輸入帳號密碼或直接查看服務



選擇要購買的服務



選擇要購買的服務-2



輸入人數及聯絡人資料

網頁介紹

美妆服務

她愛扮自己，並且打造出「彩妆、理髮、服裝搭配、服裝租賃」的一條龍服務，希望拿下台灣市場，甚至遠出國際，為社會打造出不一樣的體驗和服務。

服務介紹



服裝租賃

- 禮服、平褸服裝租賃 \$699-20000
- 一般西裝、手工西裝 *量身訂做 \$6500
- *高級訂做 \$15000



造型搭配

- 單妝(髮)/服裝 \$389
- 彩妆服裝 \$350
- 妝髮服裝 \$600
- 服裝搭配 \$450
- 精品搭配 \$399



一條龍服務

- 平價搭配、妝髮、服裝、精品 價錢分男女、女生 男生：\$799 女生：\$899
- 高級服裝搭配、妝髮、服裝、精品 \$1199
- 宴會、派對、妝髮與服裝搭配 \$1800
- 高檔妝髮、服裝、精品搭配 *採預約制 原價\$5000起跳，加價視情況而定(ex.任何場合、地點)

精品、禮服等單價較高之商品可提供商品租賃。

網頁網址:

<https://sites.google.com/view/beautyservice/>



5

財務計畫



預估損益表

G&B 預估損益表						
民國一百一十年一月一日至一百一十二年十二月三十一日						
	百分比		百分比		百分比	
	一百一十年		一百一十一年		一百一十二年	
營業收入	\$ 4,434,480	100%	\$ 6,651,720	100%	\$ 8,868,960	100%
營業成本						
店面租金	\$ 384,000	9%	\$ 384,000	6%	\$ 384,000	4%
營業毛利	\$ 4,050,480	97%	\$ 6,267,720	98%	\$ 8,484,960	99%
營業費用						
人事費用	\$ 2,784,000	63%	\$ 3,120,000	47%	\$ 3,480,000	39%
行銷費用	\$ 43,200	1%	\$ 43,200	1%	\$ 43,200	0%
裝潢費用	\$ 380,000		\$ -		\$ -	
租金費用	\$ 2,376,000	54%	\$ 2,376,000	36%	\$ 2,376,000	27%
講師費用	\$ 1,800,000	41%	\$ 1,980,000	30%	\$ 2,160,000	24%
水電費	\$ 120,000	3%	\$ 120,000	2%	\$ 120,000	1%
營業費用合計	\$ 7,503,200	169%	\$ 7,639,200	115%	\$ 8,179,200	92%
稅前淨利	-\$ 3,452,720	-78%	-\$ 1,371,480	-21%	\$ 305,760	3%
稅後淨利	-\$ 2,071,632	-47%	-\$ 822,888	-12%	\$ 183,456	2%

損益表說明

(預估第一年)收入來源為:

(收入來自店面服裝租賃、造型搭配、彩妝教學)

•細目表預估每月營業額369,540，每年營業額為4,434,480

每年營業額計算方法:

(服裝租賃收入167,760)+(一般西裝、手工西裝訂做收入2,064,000)+(造型搭配收入211,008)+(一條龍服務收入911,712)+(彩妝教學收入1,080,000)=4,434,480

每月營業額計算方法: $4,434,480/12=369,540$

服裝租賃收入:

•服裝租賃收入假設每週有5個訂單，以最低租賃價格\$699計算，每年營業額為 $5*699(\text{元})*4(\text{週})*12(\text{月})=167,760$

•一般西裝、手工西裝訂做收入假設每週一般西裝有2組訂單，手工西裝有2組訂單，一般西裝以量身訂做價格\$6500計算，手工西裝以高級訂做價格\$15000計算，每年營業額為 $2*6500(\text{元})*4(\text{週})*12(\text{月})+2*15000(\text{元})*4(\text{週})*12(\text{月})=2,064,000$

造型搭配收入:

•造型搭配收入假設單妝(髮)服務、彩妝服務、妝髮服務、服裝服務、飾品搭配每週各2個訂單，每年營業額為 $(2*399)+(2*350)+(2*600)+(2*450)+(2*399)*4(\text{週})*12(\text{月})=211,008$

一條龍服務收入:

•一條龍服務收入假設平價搭配服務、商務服裝搭配服務、宴會派對服裝搭配、名媛妝髮搭配每週各2個訂單，平價搭配價格又分每週男性客人2組和女性客人2組計算，名媛妝髮以底價\$5000計算，每年營業額為 $\{(2*799)+(2*899)+(2*1199)+(2*1600)+(2*5000)\}*4(\text{週})*12(\text{月})=911,712$

彩妝教學收入:

•彩妝教學收入假設基礎班、進階班每月開一班，化妝班每年開3班，每班有15位學生，每年營業額為 $1*2000(\text{元})*15(\text{人})*12(\text{月})+1*3000(\text{元})*15(\text{人})*12(\text{月})+3*4000(\text{元})*15(\text{人})=1,080,000$

損益表說明

營業成本:

衣服批貨倉庫租金每月32000，每年 $32000(\text{元}) \times 12(\text{月}) = 384,000$

營業費用:

• 每月人事費用為兩位解說員、兩位彩妝師、兩位髮型師，解說員1人每月薪資30000，彩妝師1人每月36000，髮型師1人每月50000，每年為

$\{2(\text{人}) \times 30000 + 2(\text{人}) \times 36000 + 2(\text{人}) \times 50000\} \times 12(\text{月}) = 2,784,000$

(另外每位組員人事費用，因為前幾年還沒有盈餘，所以先沒有領)

• 行銷費用為

FB 宣傳費用每日 100 元，每月為 $100 \times 30 = 3000$ / 宣傳紙每月 1000 張大約 600元，每年 $(3000 + 600) \times 12 = 43,200$

• 每月店租為198,000，每年店租為 $198,000 \times 12(\text{月}) = 2,376,000$

• 講師費用為3位，分基礎班講師每月薪資40000、

進階班講師每月薪資50000、化妝班講師每月薪資60000，

每年 $\{(1 \times 40000) + (1 \times 50000) + (1 \times 60000)\} \times 12(\text{月}) = 1,800,000$

• 裝潢費用為一坪落在4000元左右，店面總共有95坪，所以為 $95 \times 4000 = 380,000$

• 水電費為每月10000，每年 $10000 \times 12(\text{月}) = 120,000$



6

投資效益



投資效益

直接經濟效益

- 在地顧客來店消費，讓顧客來替我們做口碑、宣傳，並吸引外地顧客來消費。
- 可以與高職建教合作，讓美髮學生能夠實習，並提供教育訓練，取得良好的學習成績，也可以提升公司的知名度並取得好的名聲
- 提供服務的便利性

間接效益

- 可以加強技術提升，帶給消費者良好體驗，讓他們願意再次來店。
- 提升XXX大學產學合作成效
- 提升XXX大學創業的精神
- 提升本公司團隊成員運用政府資源之知識與技能

經濟效益

- 增加創新和改革:會有不一樣的體驗和新的事物
- 增加社會之現金流動:可增加現金流動
- 創造相關領域的就業機會:創造美妝、妝髮、服飾的就業機會

社會效益

- 服務的便利性:可增加人們的便利性
- 增加個人自信、個人滿足需求
- 社會資本之貢獻

投資效益

- 現在的商場，可能一條街就有一間服飾或者妝髮的店面，在初期時可能資金成本較高，所以盡量以合作的方式將資金成本降低，也取得好的口碑，讓消費者能夠回流。

潛在風險

財務風險

期初營運資金不足，需再申請與
銀行融資或其他政府補助



技術風險

需要與外部合作，需要找到審
美、妝髮技術等等相關人員



籌資計畫

青年創業及啟 動金貸款

「青年創業及啟動金貸款要點」

貸款對象為依法辦理公司、商業、有限合夥登記或立案未滿五年之事業，且負責人需年滿20至45歲，貸款額度開辦費用最高200萬元、週轉性支出最高400萬元、資本性支出最高1,200萬元。



7

結論



結論

現代社會普遍的女性都會注重自身的打扮，不過近年來男性也越來越注重自身的穿著打扮有時愛美的心甚至不輸給女性，除此之外參加重要場合時怎麼打扮得體也是一門功夫，許多人時常為此煩惱。本公司G&B就是為了消除這些煩惱而提供彩妝、髮型、服裝搭配、服裝租賃等一條龍服務，並主打平價讓顧客能花最低的費用達到最好的治裝效果，不僅守住荷包更得到最好的品質。

短期經營以壯大顧客規模為第一優先，並在市場上保持競爭力發展出自我的特色，在顧客成長穩定後，加強對顧客的服務品質包括服裝的質感或彩妝教學的內容調整，開發新客源。中期計畫為推動擴展分店，將本公司的服務帶給更多客群增加獲利。長期計劃則是將品牌推廣到每個縣市以及增加更多客製化的特色服務，成為市場領導者。

工作分配

組員	工作
胡嘉雯	商品服務、營運模式、營收模式、組織圖、結論
李靜心	創業機會、商品服務、市場與競爭分析、開店地址與平面設計、投資效益說明、籌資計畫、潛在風險、swot分析
劉欣怡	版面設計、創業構想、商品服務、行銷策略、目標客群、STP分析、預估損益表
陳哲恩	APP製作、APP介紹

參考資料

1. <https://business.591.com.tw/?regionid=8&type=1&kind=7>
2. <https://www.trademag.org.tw/page/itemsd/?id=763779&no=21>
3. <https://www.smartm.com.tw/article/35363138cea3>
4. <https://www.hellotoby.com/zhhk/c/%E5%8C%96%E5%A6%9D%E7%8F%AD%E5%83%B9%E6%A0%BC%E8%B3%87%E8%A8%8A>
5. <https://theemptyspace.pixnet.net/blog/post/51030080-%E5%BD%A9%E5%A6%9D%E9%80%A0%E5%9E%8B%E6%9C%8D%E5%8B%99%E9%A0%85%E7%9B%AE%26%E5%83%B9%E7%9B%AE%E8%A1%A8>
6. <https://www.navallihill.com/makeupclass/361/advancedcourse-transformation>
7. <https://www.holoface.photos/products-group/makeup-design/female-makeup-hair>

