

# 安冬妮娜的魔盒 企劃書

組別：第 10 組

企劃人員：409560308 領科四 劉芳妤  
409191054 化學四 張宇辰  
409191365 化學四 林睿縝  
410191047 化學三 查欣妤

# 目錄

摘要.....	1
產品特性.....	1
產品規格.....	1
市場分析.....	1
1. 市場規模和趨勢.....	1
2. 目標客群.....	2
目標設定.....	2
策略制定.....	2
1. 產品定位.....	2
2. 價格策略.....	2
3. 促銷策略.....	2
4. 渠道策略.....	2
5. 廣告策略.....	3
執行計畫.....	3
評估方案.....	3
1. 銷售量.....	3
2. 銷售額.....	3
3. 品牌知名度.....	3
4. 消費者滿意度.....	3

## 摘要

這款益智玩具是一款實用且多功能的玩具，除了具沉浸感的劇情謎題，它也可以拼裝成夜燈、相機、音樂盒、家具等多種形式。此外，它還具有收納性，可以讓玩家在遊玩後，可以拼裝成家具使用。

這款益智玩具的另一個特點是客製化，您可以根據自己的喜好選擇上色、圖案、文字等，讓玩具更具有個性化和獨特性。

除此之外，這款益智玩具還主張環保再利用，遊玩後可以將其拼裝成實用的家具，進一步體現了環保的理念。

這款益智玩具不僅具有實用性和收納性，還可以客製化和環保再利用，是一款非常出色的產品。

## 產品特性

- 多種功能：可組裝成夜燈、相機、音樂盒，及組裝家具
- 可以解決：晚上睡不著、想挑戰困難、擔心產品買回來沒有使用
- 產品材質：環保材質、安全無毒
- 提供客製化：上色、圖案、雷雕文字

## 產品規格

- 尺寸：12\*12\*12 公分
- 材質：木頭、金屬、壓克力

## 市場分析

### 1. 市場規模和趨勢

市面上大部分益智玩具在過了新鮮感後就成了擺設，既浪費空間使用壽命也短，在送禮上也很難完成客製化的需求。因此本產品可以進行客製化為顧客客製屬於顧客的樣貌，在遊玩過後也可以成為家具做使用，若是想收納也可以拆卸成小零件進行隨意收納。

## 2. 目標客群

16~25 歲，喜歡解謎、喜好文藝家具、裝飾生活空間、追求生活品質的人

### 目標設定

- 在聖誕節慶中，期望以送禮作為銷售賣點，爭取賣出 100 套以打出品牌知名度
- 在聖誕節慶前，張貼廣告吸引更多潛在顧客發現本產品
- 吸取顧客的售後感想，以對未來的產品設計做修正

### 策略制定

#### 1. 產品定位

- 遊玩性：具有沉浸式劇情解謎
- 實用性：可組裝成家具使用
- 客製化：可上色、圖片、雷雕文字
- 收納性：產品可拆卸收納

#### 2. 價格策略

- 價格落在 2000~3000 之間，根據顧客的喜好做客製化收費
- 產品本體每個淨賺 1000
- 客製化成本約 300~500，可淨賺 500~700

#### 3. 促銷策略

- 客製化限時免費、早鳥優惠
- 可額外購買零件組成不同家具、客製化套組，若和產品本體一併購買可享優惠

#### 4. 渠道策略

商品購買渠道主要為線上購物平台，少部分經合作廠商(桌遊店、文創活動市集)線下銷售

## 5. 廣告策略

廣告投放於線上網路，內容著重在產品特性:豐富的劇情性、功能性，提供良好、獨特的遊玩體驗。線下行銷手段 Seeding 給 KOL、經常做玩具、模型的創作者，提高在社交媒體上的曝光。

## 執行計畫

- 每個產品成本約 1000，零件、客製化每套成本 300~500
- 商品購買採用預定制，由訂購的數量製作產品
- 配合重要節日做產品銷售的優惠制定，以提升客群購買意願

## 評估方案

### 1. 銷售量

預估銷售量約 50~100 單位

### 2. 銷售額

淨賺約 5 萬~15 萬

### 3. 品牌知名度

此商品是首發，和木材商、劇本創作者、遊戲設計師合作，可藉由和作者的宣傳，獲得第一批曝光。

### 4. 消費者滿意度

產品具有保固及售後服務，可在網站留下使用回饋以提高售後滿意度