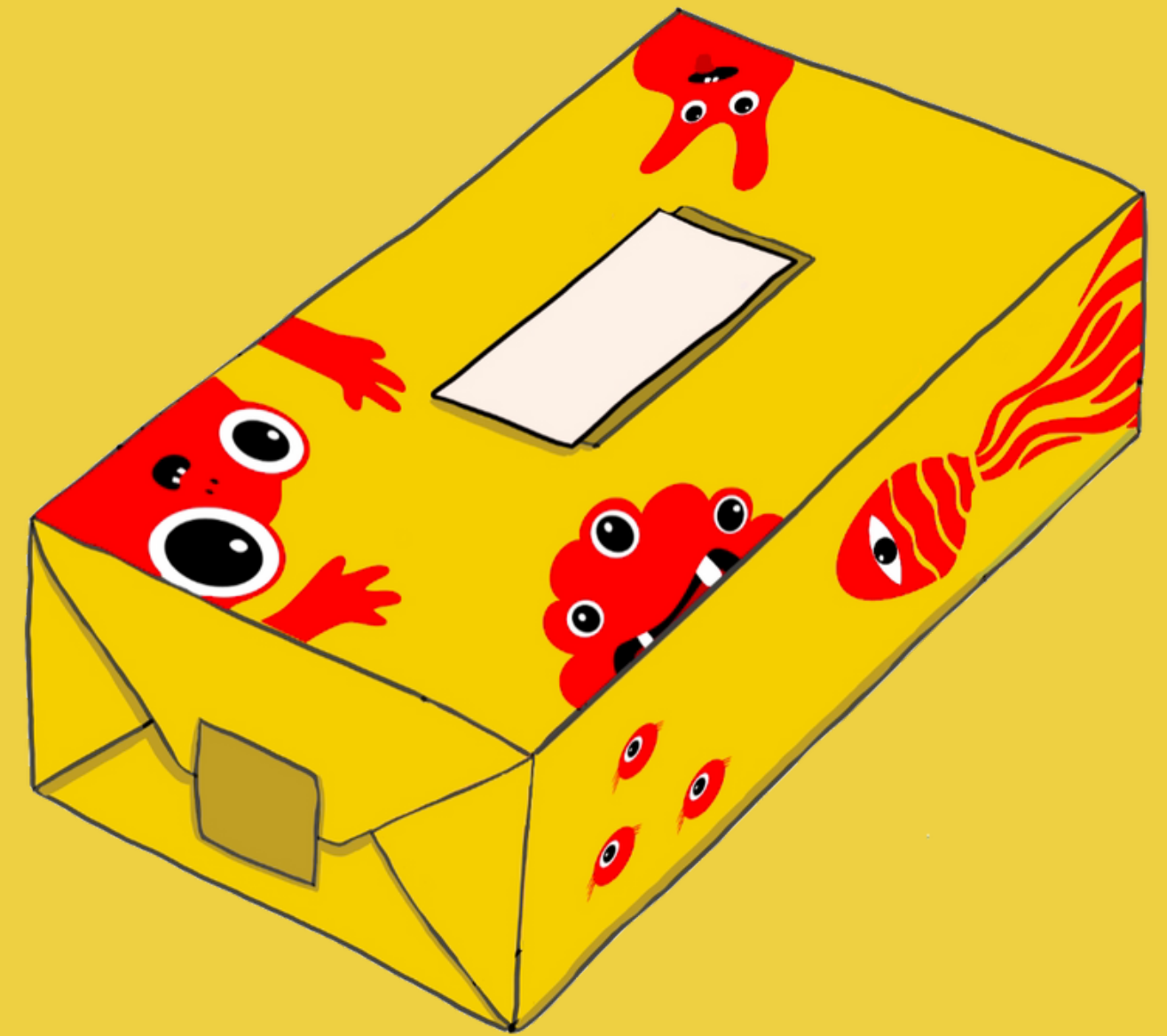
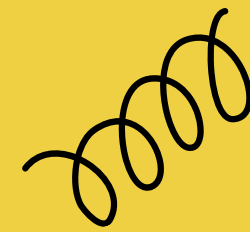


溫暖總是圍著你春節禮盒  
BRING WORMTH ALWAYS TO AROUND YOU





## 產品理念

冷冷的冬天  
若有一個屬於我們  
獨一無二的保溫瓶及圍巾  
讓我們在寒冷的冬天都有著彼此  
圍著圍巾喝溫水時  
覺得對方就在身旁變得格外溫暖

# 禮盒內容物

祝福卡片



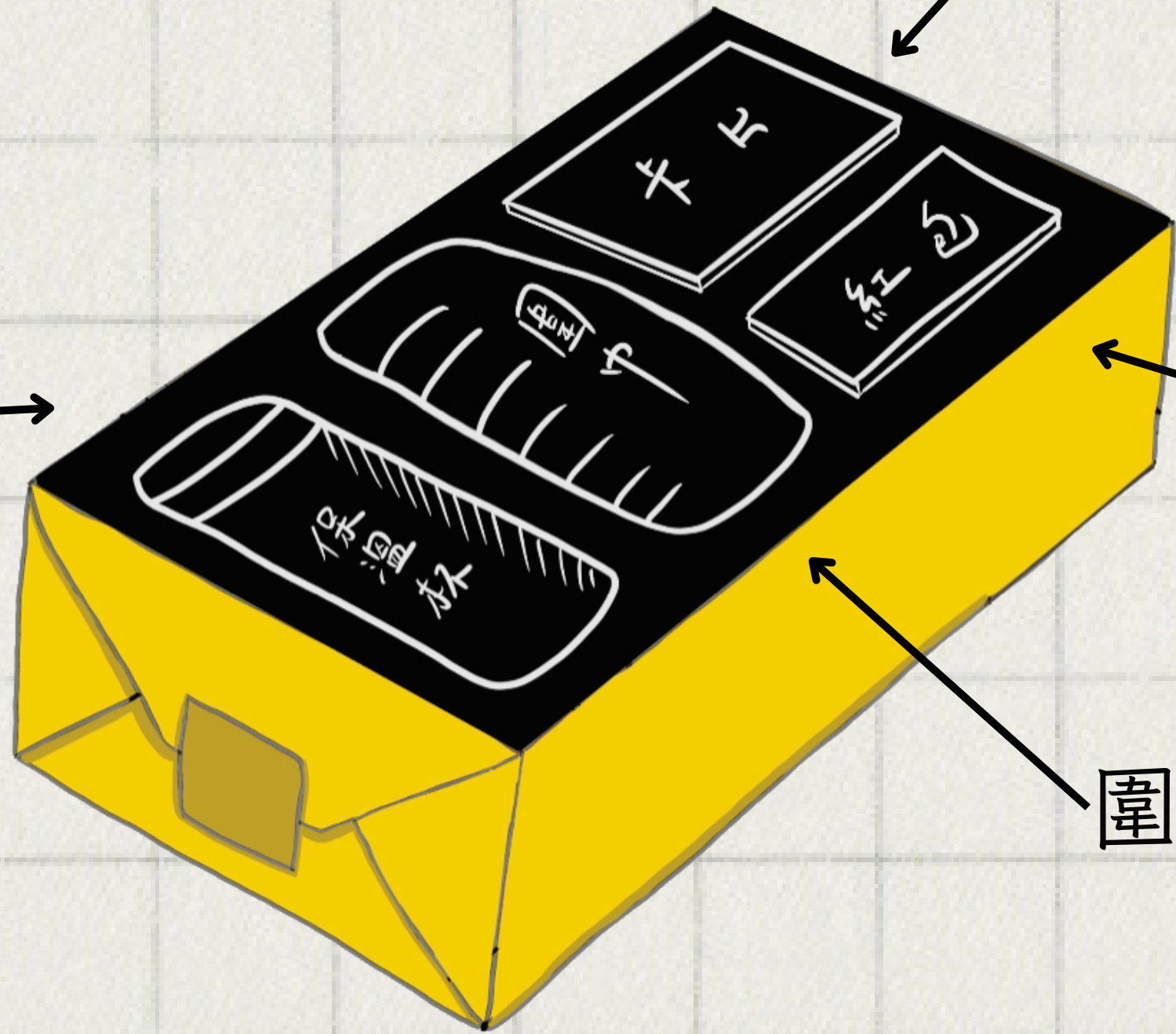
保溫杯



紅包袋



圍巾



# SWOT分析

S

有清楚的理念傳達  
外加獨一無二的文創設計。

W

商品種類較少  
禮盒中只有保溫瓶與圍巾

O

因為有文創logo  
能吸引到相同理念  
且喜愛文創的顧客

T

市場中也有許多文創商品  
若是新手很難進入市場

# 行銷策略分析

## S (市場區隔)

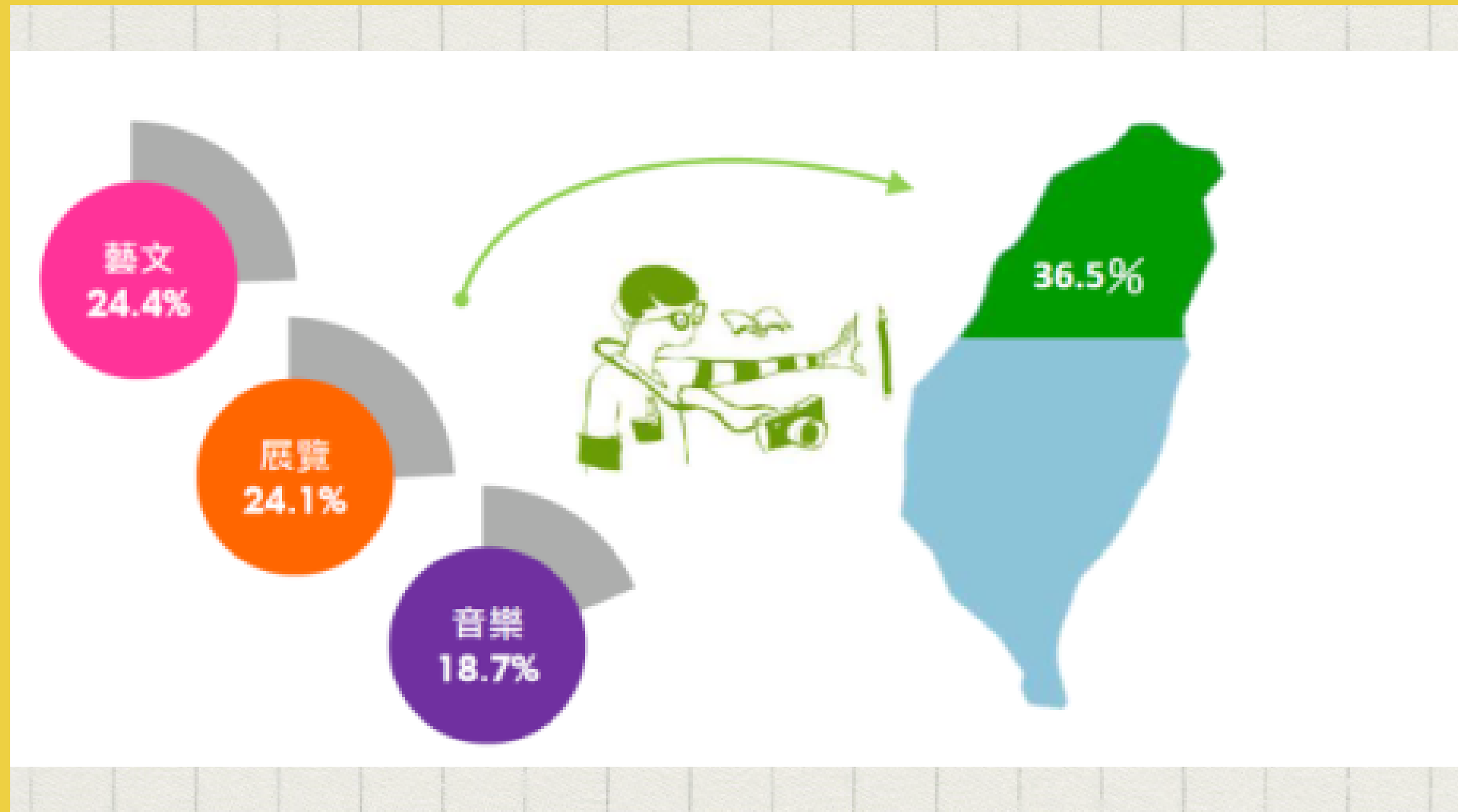
消費者需求：  
所有人皆宜(大人、小孩、青少年、老年人)/怕冷族群，只要平時會使用保溫瓶及圍巾的客群。

## T (目標市場)

所有消費者中，較常購買保溫瓶及圍巾的顧客，且理念相同也有送禮需求者。

## P (市場定位)

過年不知道要送甚麼禮、想買禮物但又不想跟別人撞商品、有意義的禮盒。



全台有超過三分之一的民眾  
對於文創活動保有興趣及參與意願  
據此推估全台約有四百萬人口為文創產業目標消費者  
可被稱為「文青」族群

THE  
END!