

輔仁大學 學生學習成果平台

集資 提案企劃書

主題：寵召最照 APP

團隊成員：

輔仁大學 金融與國際企業學系 三年級 卓皓晨

輔仁大學 金融與國際企業學系 三年級 范翠耘

輔仁大學 金融與國際企業學系 三年級 孫培綺

輔仁大學 金融與國際企業學系 三年級 陳宣惠

輔仁大學 跨領域全英語學士學位學程 一年級 蘇艾佳

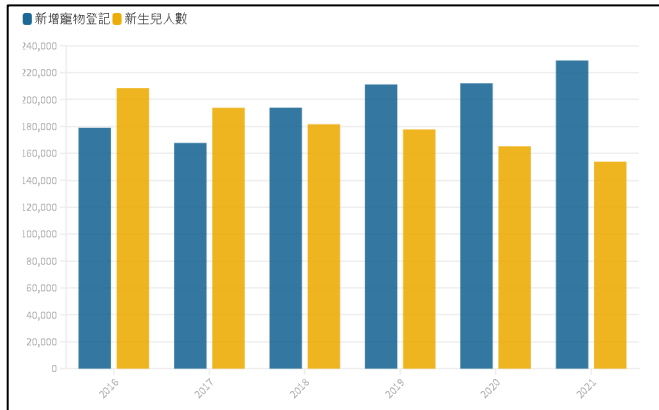
目錄

壹、市場分析.....	3
一.我國養毛小孩的人數日趨漸多.....	3
二.毛宇宙商機持續爆發.....	3
三.飼主有需要幫忙照顧毛小孩的需求.....	3
四.小結.....	4
貳、產品構想.....	4
一.產品(服務)介紹.....	4
二.消費者痛點-該產品(服務)解決什麼問題.....	4
三.APP 介面設計圖.....	5
參、目標客群.....	7
肆、競品分析.....	7
一.競品選擇原因.....	7
二.競品 Logo：.....	7
三.與競品的比較圖.....	8
伍、行銷策略.....	8
一.社群行銷.....	8
二.EDM.....	8
三.與北中南東各縣市實體寵物照護中心、寵物旅館、寵物醫院合作.....	8
四.病毒式行銷（初期）.....	8
五.SEO 優化網站.....	9
陸、商業模式.....	9
一.商業模式九宮格.....	9
二.收入.....	10
柒、成本評估.....	10
一、App 相關成本.....	10
二、行銷相關成本.....	11
捌、預估用戶數量：.....	12
玖、參考資料：.....	12
壹拾、團隊成員組成介紹.....	13

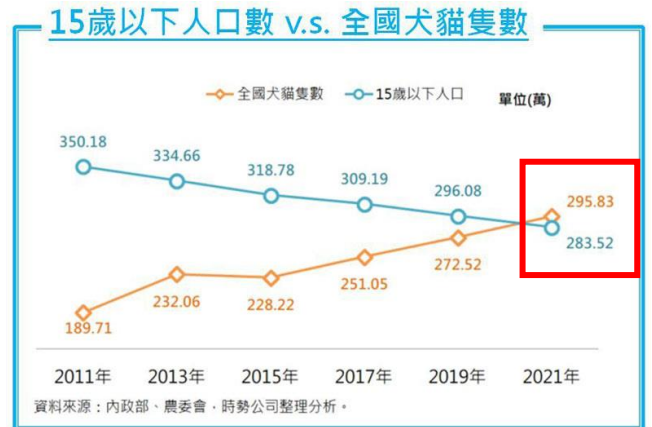
壹、 市場分析

一. 我國養毛小孩的人數日趨漸多

根據統計，2021 年全台貓狗新增登記數高達近 23 萬隻，除明顯超過當年新生兒總數 15.3 萬人外，更為連續 5 年攀升新高，可見現代人「養小孩不如養寵物」已形成趨勢，。



▲養小孩不如養寵物，寵物新登記數連五年衝高。 圖片來源：yahoo 股市



▲15 歲以下人口數 v.s. 全國犬貓隻數。 圖片來源：遠見雜誌

二. 毛宇宙商機持續爆發

根據統計，去年臺灣寵物食品及用品市場規模約新臺幣 581 億元，估計今年將可突破新臺幣 600 億元大關。

一向專注市場脈動的遠東商銀，也進攻寵物市場，推出專屬親子與毛孩禮遇的「遠東樂家卡」。

此外，富邦媒也表示，旗下通路 momo 購物網寵物用品買氣超夯，2022 年單月業績已突破 1.2 億，且有逐月增長之勢，強勁成長動能主要來自站上寵物品牌齊全度、寵物商品規模性，加上寵物用品具有週期回購服務力挹注，推動寵物商機持續擴大。

三. 飼主有需要幫忙照顧毛小孩的需求

現代人工作繁忙，生活步調緊湊快速，經常於出差、上班時段或是不可抗力等因素時無法親自照護毛小孩，因此需要有專業者幫忙飼主照顧自己的毛小孩，但時常無法快速地尋找到最近的寵物旅館，或是值得信任者幫忙照顧自己的毛小孩。因此我們擬定推出「寵召 Favorite (APP)」，它將能解決上述飼主所面臨的問題，且還可進行比價、留下評論等功能。

四. 小結

根據以上一~三點的資訊，可見現今有許多人在飼養毛小孩，且在這塊領域也有很大的商機，許多業者也逐步進入，因此我們也看準該市場，推出「寵召 Favorite (APP)」，來解決飼主需要專業者來幫忙照顧自己的毛小孩的需求。

貳、 產品構想

一. 產品(服務)介紹

(1) 產品名稱：寵召 Favorite (APP)

(2) 功能：

- 讓有需要請人幫忙照護寵物的人，可以透過平台尋找附近的寵物照護中心與寵物旅館
- 短期(一~二年)以貓、狗為主，中長期(第三年起)再逐漸擴增業務範圍(鳥、遛狗等)
- 服務：寵物照護(寄養)、遛狗服務、寵物攝影、寵物計程車(寵物照護中心會提供)、寵物美容洗澡(寵物照護中心會提供)、寵物訓練(寵物照護中心會提供)、獸醫(寵物醫院會提供)

寵召 Logo 設計圖



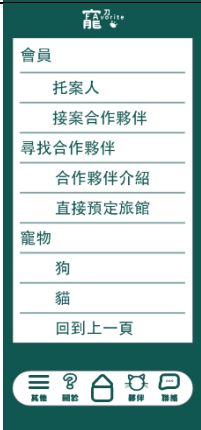
二. 消費者痛點-該產品(服務)解決什麼問題

毛小孩的飼主可能會面臨出差、上班或是不可抗力等因素，以致無法照顧毛小孩，但是又無法方便得知附近有哪些寵物照護中心，或是無法比較各個寵物照護中心的評價。因此「寵召」將可以提供飼主在平台上尋找鄰近且符合毛小孩需求的寵物照護中心與旅館，如此，不但能使飼主安心去辦事，還能使毛小孩享有最高等的待遇。

三. APP 介面設計圖(可再依日後功能擴增而調整)

起始畫面	
首頁	
評價頁面 (以狗的頁面作為代表)	
合作夥伴登入頁面	

合作夥伴介紹	
托案人資料	
寵物旅館、照護中心折扣資訊	
寵物旅館、照護中心資訊業面 (以狗的頁面作為代表)	

聯繫方式	 Mobile app contact page mockup showing contact information fields (FAX, Phone, Address), social media links (@favo__rite, FAVORITE), and a bottom navigation bar.
選單頁面	 Mobile app menu page mockup showing a list of services: 會員 (Member), 托案人 (Case Handler), 接案合作夥伴 (Case Partner), 尋找合作夥伴 (Find Partner), 合作夥伴介紹 (Partner Introduction), 直接預定旅館 (Directly book hotel), 寵物 (Pet), 狗 (Dog), 貓 (Cat), and 回到上一頁 (Back to previous page). It also includes a bottom navigation bar.

- APP 詳細設計頁面網址：<https://reurl.cc/WlKWoe>

參、 目標客群

- 有飼養寵物者(短期以貓、狗之飼主為主，中長期再逐漸擴增)
- 寵物旅館、寵物照護中心、專業照護毛小孩者(有相關證照者)、寵物醫院

肆、 競品分析

一. 競品選擇原因

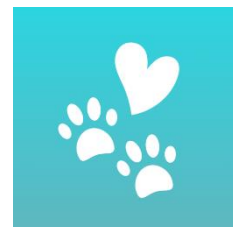
競品我們主要以其提供的服務與我們重疊性較高的「PetBacker」與「毛小愛」為主。

二. 競品 Logo：

- PetBacker



- 毛小愛



三. 與競品的比較圖

	PetBacker	毛小愛	寵召 Favorite
專業性	×	○	○
比價功能	○	○	○
評價功能	○	○	○
服務地區廣闊	×	×	○
服務多樣性	○	×	○
安全保證性	×	○	○
申訴、聯繫功能	○	○	○
自動搜尋最近的照護中心	○	×	○

伍、行銷策略

一. 社群行銷

- Instagram：定期更新文章(以圖吸引消費者注意)、多發限時動態與粉絲互動、多發 Reels 增強流量、申請藍勾勾官方帳號認可提升公信力、與有飼養寵物&愛護寵物的創作者合作。
- Facebook：將 Instagram 的文章同步到 Facebook、創建一個社團與有飼養寵物的社員互動。
- Youtube：定期更新影片、短期尋找符合寵召 APP 性質的小眾 Youtuber 合作，中長期則可與較知名 Youtuber 合作。

二. EDM

- 將最新的相關資訊透過 EDM 傳送給客戶(潛在客戶 & 既有客戶)
- 在 EDM 中多利用彈出式、嵌入式訂閱區塊
- 在 EDM 擁有 2、3 個明顯且有趣的 CTA
- 在 EDM 的標題前端顯示顧客名字
- 以時事話題設計 EDM 標題

三. 與北中南東各縣市實體寵物照護中心、寵物旅館、寵物醫院合作

e. g. 黑鼻子 (台北市)、康爾維寵物照護醫療中心(新北市)、小米寶寵物住宿(台中)、南園毛孩寵物照顧之家(台南)、台東縣動物防疫所(台東)……

四. 病毒式行銷 (初期)

- 邀請模式。當 A 用戶註冊登入 APP 後，會給予一個邀請碼，若 A 用戶邀請另一位 B 新用戶使用 APP，而 B 新用戶在註冊時輸入 A 給他的邀請碼。則 A 可以獲取手續費折扣。

五. SEO 優化網站

- 短期：關鍵字廣告
- 中長期：在平台上多寫一些關於寵物的知識科普內容文章，讓 Google 對寵召品牌判定為不錯的網站，促使 Google 對於寵召給予高平分，以提高 SEO 排名。(SEO 自然排序)。

陸、 商業模式

一. 商業模式九宮格

Key Partners 關鍵合作夥伴	Key Activities 關鍵活動	Value Propositions 價值主張	Customer Relationships 顧客關係	Customer Segments 目標客群
1. 北中南東各縣市寵物照護中心 2. 寵物旅館 3. 第三方支付公司	1. 透過社群挖掘用戶需求，在中長期擴增新服務 2. 提供用戶便利、安心照護毛小孩之服務選擇 3. 在 Google Play、Apple Store 上架	提供寵物們在不同城市的「家」	1. 經營出用戶與寵物至上的尊榮感受 2. 在社群媒體開設社團，讓用戶在社團中公開發分享使用 APP 後的感受，而寵召也會在社團中不定時與社員交流。建立寵召與顧客零距離的顧客關係。 3. 定期調查顧客使用 APP 後的使用心得，以及認為可以改善的地方。	1. 有飼養動物者(短期以狗的飼主為主) 2. 寵物旅館 3. 寵物照護中心 4. 專業照護毛小孩者(有相關證照者) 5. 寵物醫院
	Key Resources 關鍵資源		Channels 通路	
	1. APP 開發 2. 平台優化 3. APP 畫面設計 4. 寵物照護中心&旅館的投資 5. 動物協會的贊助與投資		1. 病毒式行銷(快速獲取基本用戶) 2. 社群媒體 (Instagram、Facebook、Youtube) 3. EDM 4. Google Play 5. Apple Store	
Cost Structure 成本結構		Revenue Streams 收益流-下方有更詳細之說明		
1. APP 開發成本 2. 維修成本 3. 行銷成本		1. 收取手續費 2. 收取平台服務費 3. 廣告置入費		

二、收入：

- 平台以收取成交手續費及平台服務費為主。(會事先與會員簽訂之定型化契約做說明及備註)
- 平台服務費：以會員等級做不同種類做區隔。(向消費者-飼主收取)

會員等級	初階	普通	尊榮
收取比例	交易金額的 3%	交易金額的 2%	交易金額的 0.5%
下一階段會員達標標準	成交量達成 20 件之後晉級為普通會員	於普通會員期間內，成交量達 40 件後則晉級為尊榮會員	於尊榮會員期間內，成交量達 60 件後即不收取平台服務費
備註	■ 會員生效期間僅限一年，一年內若達成下一階段會員門檻即繼續保有下一期會員資格，若未達成即繼續保有原本當期的會員資格。 ■ 若連續兩年未達成下一階段之會員門檻，即退回為初階會員。		

- 手續費：(向合作的寵物照護中心、寵物旅館、寵物醫院收取)
手續費並無任何收取門檻，每筆成交均須繳納成交金額的 1%，用於提供平台順利運行。
- 開放其他廠商在我們的 App 中下廣告-賺取廣告費

柒、 成本評估

一、App 相關成本

(一) App 開發費用－30 萬元

由於我們所設計的這款 App 需要含有資訊整合，形成物聯網功能，參考業間開發 App 之計價方式，一次專案開發費用約為 30 萬元。

專案所涵蓋之人力有專案經理、UI/UX 設計師、iOS 工程師、Android 工程師、後端工程師和 App 測試人員。

(二) App 維護費用－3 萬元

App 維護費用一般為專案之 5%~10%，以 30 萬元做為專案費用計

算，預估維護費約為 15000~30000 元。

(三) App 上架費用－第一年 124 美元，往後 99 美元/年

為了將 App 提供給民眾使用，目前預計在兩大 App 平台上架產品，分別為 Apple 的 App Store 和 Android 的 Google Play Store。

● App Store 收費方式為 99 美元／年

● Google Play Store 收費方式為一次性的上架費，25 美元

因此在第一年上架費用為 124 美元，往後每一年之上架費用為 99 美元。

二、行銷相關成本

(一) 廣告投放費用－24,000 元／年

初期以 10000 元的廣告費用測試成效，投放之網路平台有 Facebook、Instagram 和 Google Ads。

確認投放客群與觸及人數以後，預計每個月投放一次廣告至各項平台，每次投放計畫時間為 4 天，平均每日 500 元，每月一次廣告費用為 2,000 元。一年廣告費用預估為 24,000 元。

(二) 視覺設計費用－2 萬元

為了提升粉專之形象與風格定調，預計請設計師來設計品牌主視覺和標準字等項目。以一次專案方式計算費用，預算為 20,000。

(三) 網站 SEO 費用－25,000/月

SEO 排名第一頁的價格，參考業界價格以熱門關鍵字組來說，第一頁費用約在\$8,000-\$25,000/月。

(四) 病毒式行銷費用-2 萬元

為了增加客戶使用量，預計以病毒式行銷方法來達成。機制為當 A 用戶註冊登入 APP 後，會給予一個邀請碼，若 A 用戶邀請另一位 B 新用戶使用 APP，而 B 新用戶在註冊時輸入 A 給他的邀請碼。則 A 可以獲取手續費折扣。而我們預抓 2 萬元作為折扣費。

捌、 預估用戶數量：

	短期(一年)	中期(第二年~第五年)	長期(第五年之後)
數據參考	從第一章節的圖，可知 2021 年全台犬貓數量達到 295 萬隻。 而我們以全台貓犬數量的 5%作為第一年(短期)的預估用戶數。		
預估成長率	---	成長 30%	穩定維持，甚至成長
預估用戶數	約 14.75 萬	約 19.175 萬	約 19.175 萬或更多

玖、 參考資料：

1. 台灣新生兒比寵物還少，為何年輕人不生小孩？ 遠見雜誌。2018-12-20 謝明或著。<https://www.gvm.com.tw/article/55347>。
2. 毛孩經濟發酵！2022 寵物商機衝破 600 億元！11/5 遠東商銀 打造華山一日寵物友善公園。指傳媒。2022-11-02 吳家瑋著。
<http://www.fingermedia.tw/?p=950093>。
3. PetBacker <https://www.petbacker.com.tw/>。
4. 毛小愛 <https://fluv.com/tw>。
5. SEO 優化價格、收費方式，需要維護排名嗎？ 玩構網路。2021-2-11。
<https://www.iwangoweb.com/seo/seo-price/>
6. 做一套 APP 要多少錢？快速估價。NEWS。2021-06-08。
<https://www.pintech.com.tw/blog.php?id=50>
7. 毛孩比小孩多 逐漸崛起的寵物商機。工商時報。2022-04-21。陳珮琪著。
<https://ctee.com.tw/industrynews/consumption/630849.html>

壹拾、團隊成員組成介紹

一. 卓皓晨

- 學校：輔仁大學
- 系所單位：金融與國際企業學系 三年級
- 角色與專長：行銷、專案溝通

二. 范翠耘

- 學校：輔仁大學
- 系所單位：金融與國際企業學系 三年級
- 角色與專長：研發、企畫發想

三. 孫培綺

- 學校：輔仁大學
- 系所單位：金融與國際企業學系 三年級
- 角色與專長：營運、財務

四. 陳宣惠

- 學校：輔仁大學
- 系所單位：金融與國際企業學系 三年級
- 角色與專長：技術、財務

五. 蘇艾佳

- 學校：輔仁大學
- 系所單位：跨領域全英語學士學位學程 一年級
- 角色與專長：企畫發想、營運