

逢甲大學學生報告 ePaper

巴冷公主的寶盒

Balenge ka abulru's Treasure Box

作者：賴秉承、洪誌謙、鄭嘉葦、王婷儀、鄭伊淳

系級：國際經營與貿易學系

學號：D0470905、D0479895、D0595681、D0430401、D0470936

開課老師：林呈昱老師

課程名稱：行銷研究

開課系所：國際經營與貿易學系

開課學年：一零六學年度 第二學期

中文摘要

本次參加原住民創意行銷競賽是為了推廣台灣原住民文化，一開始由研究魯凱族的生活方式為起點，進而發現族裡的神話故事，再參考其神話故事來設計出一個符合我們所選定的目標市場的音樂盒。首先本組利用競爭者分析來進行市場上同性質商品的價格及行銷模式，再藉由 SWOT、STP 及 4P 來找到我們的產品所在市場上的定位，最後使用利基策略來估算商品的價格。加上組員隨機尋找路人進行質性訪談取得更貼近市場需求的資訊。最後藉由產品的吸引力及內涵的意義達到讓大眾了解其文化意涵的目的，這也是我們最初及一直想要達成的目標。

關鍵字：

原住民
魯凱族
產品設計
創意行銷
巴冷公主



Abstract

This time, we participated in the Aboriginal Creative Marketing Competition to promote Aboriginal culture. We started by studying their lifestyles and discovered the myths of the tribes. Then refer to its mythology to design a music box that matches the target market we have chosen.

First of all, We used competitor analysis to price and market the same-type goods in the market, and then used SWOT, STP and 4P to find the position in the market where our products are located, and finally used the niche strategy to estimate the price of the goods. In addition, the team randomly searched for passers-by to conduct qualitative interviews to obtain information closer to market demand.

Finally, by means of the attraction and connotation of the product, the purpose of letting the public understand its cultural meaning is also the goal we originally and always want to achieve.



Keyword :

Aboriginal

Rukai

product design

Creative marketing

Balenge ka abulru

目 次

1. 寶盒故事	4
2. 產品背景與理念	5
3. 競爭者分析	6
4. SWOT 分析	7
5. STP 分析	8
6. 寶盒圖騰	10
7. 4P 分析	11
8. 產品照片與介紹	12
9. 成本與定價與行銷通路	13
10. 抽樣質性訪談分析	14
11. 市場可行性與效益評估	15
12. 結語	16
13. 參考文獻	17
14. 附錄	18

寶盒故事

很久以前，魯凱族有一位巴冷公主，有一天她去採藥時不小心跌入了深山，正當她不知如何是好的時候，森林不遠處傳來一陣陣優美的笛子聲，一位她從未看過的美男子在森林裡跳著舞，男子名叫做阿迪里歐，也就是傳說中的蛇王。而優美的笛子聲是從一個古老的魔法盒發出來的。當晚，阿達里歐安全的把公主送回家。

從那天起，公主傍晚便會去湖邊與阿迪里歐相會，一起跳舞，一起唱歌。兩人在音樂的催化下漸漸地產生愛意，隨著日子一天天升溫。在一個月圓的夜裡，阿迪里歐向公主表達他的心意，然而頭目為了女兒的幸福著想而開始刁難阿迪里歐，他必須要取得七彩琉璃珠才能迎娶頭目的掌上明珠。阿迪里歐明知這個任務的危險性卻還是接受了。出發前，他把魔法盒送給巴冷公主…



產品背景

平常提到原住民，大家總是想到片段的單詞，圖騰、黥面、百步蛇等等，卻鮮少人知道原住民神話的由來，為了讓大家能更深入的了解台灣在地居民之前的神話，我們設計「巴冷公主的寶盒」這項產品，以推廣原住民文化為出發點，結合了原住民文化的神話故事，讓大眾能有近一步的了解。

產品理念

設想一下，女孩子在化妝時能有一個優美旋律陪伴，音樂能讓他聯想到一段優美的愛情。這是對未來的一種憧憬，一種期望。盒子的外觀用魯凱族的神 - 百步蛇為主題，一方面是可以保佑他們的平安，另一方面也是巴冷公主的愛人「阿迪里歐」的化身。內部則是多功能的收納小空間，能夠適用於各種小物或者是化妝品。



為何會選擇魯凱族的巴冷公主做為構想呢？

因為我們想透過簡單又吸引人的故事做為切入點，魯凱族的巴冷公主就是我們最好的選擇！



競爭者分析

其他相似產品	品牌	價位	通路	特色	外觀	附註
	聽見幸福	5800	實體	23 音梳 鍍金日本機芯 可更換式唱盤 收納小物空間	胡桃木	需要三顆電池 附三張音樂唱盤
	音樂青蛙	3980	網路 實體	30 音梳 鍍金日本機芯 收納小物空間	松木	可選曲
	哈比屋	680	網路 實體	18 音梳 日本機芯 收納小物空間	胡桃木	可選曲
	一般市售 音樂盒	340	網路	8 音梳 收納小物空間 一面化妝鏡	塑膠	不可選曲

SWOT 分析

1. 音樂盒的樂風取材自魯凱族傳統音樂，別具一格。
2. 百步蛇及百合花是魯凱族的象徵，整體外觀華麗且有獨特性。
3. 市面上的音樂盒大多只有裝飾功能，而我們的音樂盒內部設計成可容納化妝品及小物。
4. 台灣出產，品質保證。

優勢



1. 因目前為手繪少量產出，在精緻度方面不及市面上其他造型音樂盒。
2. 銷售通路不多，不便擴展一般實體通路。
3. 開發初期，產品缺乏知名度。

劣勢



機會



威脅



1. 目前社會大眾的觀念趨向於文化意涵的保存，我們商品可以在眾多產品中凸顯出來。
2. 文化多樣性議題崛起，能讓消費者接觸並了解台灣原住民文化。
3. 產品本身有故事包裝，讓消費者快速了解我們產品設計的意義。
4. 人們常藉由聆聽音樂來紓解壓力，而我們的產品有化妝品收納功能，讓在化妝的同時能用聆聽優美的曲目。
5. 吸引愛好自然、重視內涵的顧客。

1. 目前市面上品牌音樂盒充斥，替代性高，如何找到良好的管道來介紹我們的產品是我們即將面對的挑戰。
2. 在傳統觀念及商業利益的衝突下很難取得共識。



從優勢上來看，寶盒兼具實用和文化，通過故事包裝讓更多人接觸到原住民文化。

STP 分析

1. S - 市場區隔

區間變數	種類			
性別	男性		女性	
年紀	20 歲以下	21-25 歲	26-35 歲	36 歲以上
可支配所得	10000 以下	10000-24999	25000-35999	36000 以上
購買方式	網路購物		實體店面	
購買依據	實用性	裝飾性	兩者並重	

2. T - 目標市場

- 生活在步調緊湊的環境中，大家都會想要有一片刻能好好的放鬆心靈，而我們的音樂化妝盒提供年輕女性在化妝時能藉由音樂的音符達到慰藉自己每天都要上班的辛勞。
- 結合傳統魯凱文化的圖騰下，外觀整體的裝飾性很高，能在各種場合中擺放也毫無違和感。
- 我們希望透過網路來達到快速行銷的目的，也能在網路商店上放一些實體拍攝的照片來讓消費者了解我們產品的意涵及品質。

3. P - 產品定位

根據市場上的音樂盒，我們以實用性及裝飾性來作比較：



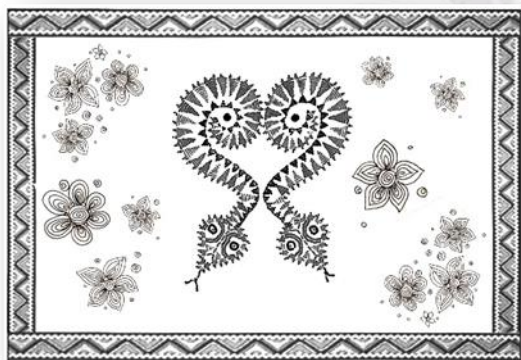
由此圖可以知，巴冷公主的寶盒與市場上的音樂盒相比有較深的文化意涵及實用性，這也使我們的產品定位非常明確。

寶盒圖騰



蛇是頭目的祖先、長老。在魯凱族裡，百步蛇也有貴族的意思。而我們的音樂盒上倒過來的百步蛇就像一顆愛心，代表巴冷公主及阿迪里歐兩人相愛的印記。

百合花是魯凱族的族花，族人對於百合花的敬愛已經提昇至精神意義，甚至代表了社會秩序與倫理。在族裡也是傳說中與祖先起源有關，因而擁有神聖的地位。每當百合花盛開時，任何女性皆可戴花。



寶盒兩旁的繩子採用魯凱族服飾中最常見的三原色:紅、白、黑來做搭配，用手工方式編織而成，織工精緻典雅。其中紅色是少女的象徵。

我們希望每個買到我們產品的人都可以保有一顆少女的心



4P 分析



時間一天天過去，到了第三個春季，阿迪里歐滿身是傷的回到公主面前，手裡拿著琉璃珠，一會兒便消失了，此時公主的眼眶再也藏不住淚水，她坐在湖邊哭了一整晚，忽然琉璃珠與寶盒合而為一，阿迪里歐的身影出現在湖中央，公主朝湖面走去，兩人緊緊相擁慢慢消失在濃霧中…



雖然在今世我無法與妳共度，但這琉璃珠就是我倆相愛的證明，代表我們永恆不變的愛。

產品照片與介紹

盒子四周圍用百合花花紋做為裝飾，邊框用黑色、白色、紅色交織在一起配合上魯凱族傳統服飾的色彩，最後中間再用百步蛇形成愛心狀，象徵巴冷公主與百步蛇王至死不渝的愛情。盒子內分成兩部分，左邊作為收納化妝品的地方、右邊放有音樂盒的機芯，音樂採用與大自然的音色，重現兩人初次相逢的那個美好瞬間。



要如何推廣巴冷公主的寶盒呢？



成本與定價

成本定價法:以推廣原住民為導向的定價，將利潤的一成(46NTD)捐給台灣原住民族文化推廣協會。

材料	價格	定價	999
機芯	250	成本	540
盒身	180	利潤	459
裝飾材料	110	收入	413

(單位:台幣/元)

行銷通路

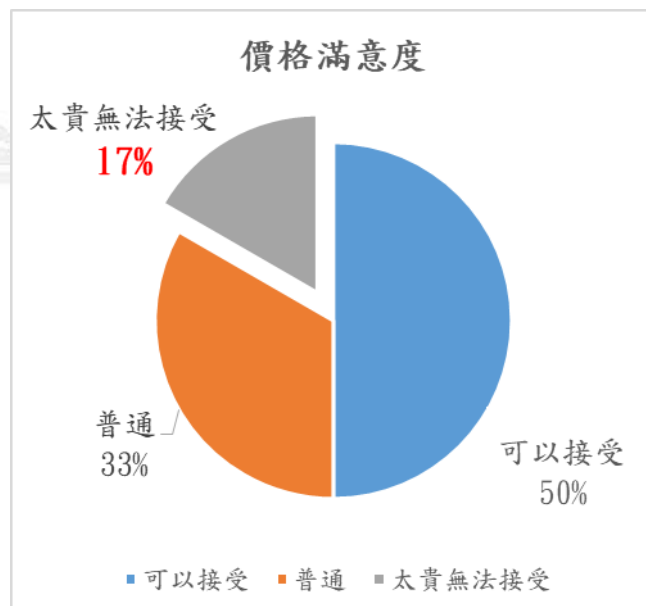
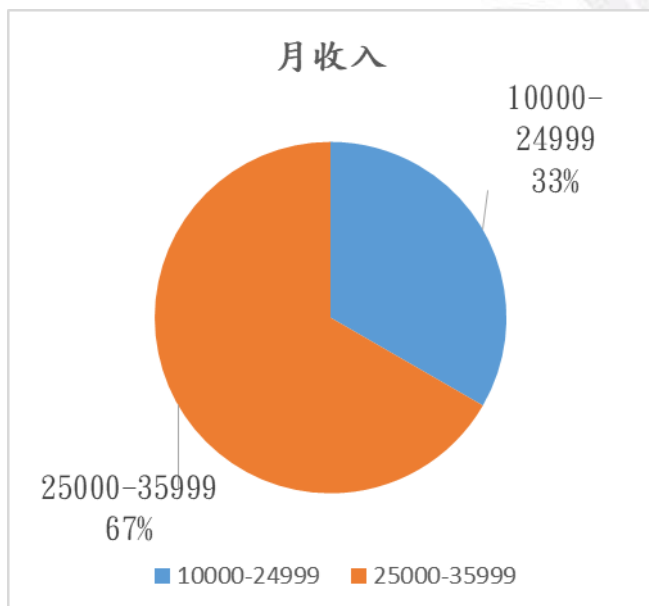
我們運用現今流行的社群軟體宣傳巴冷公主的故事，邀請網紅分享。定期更新原住民相關知識。



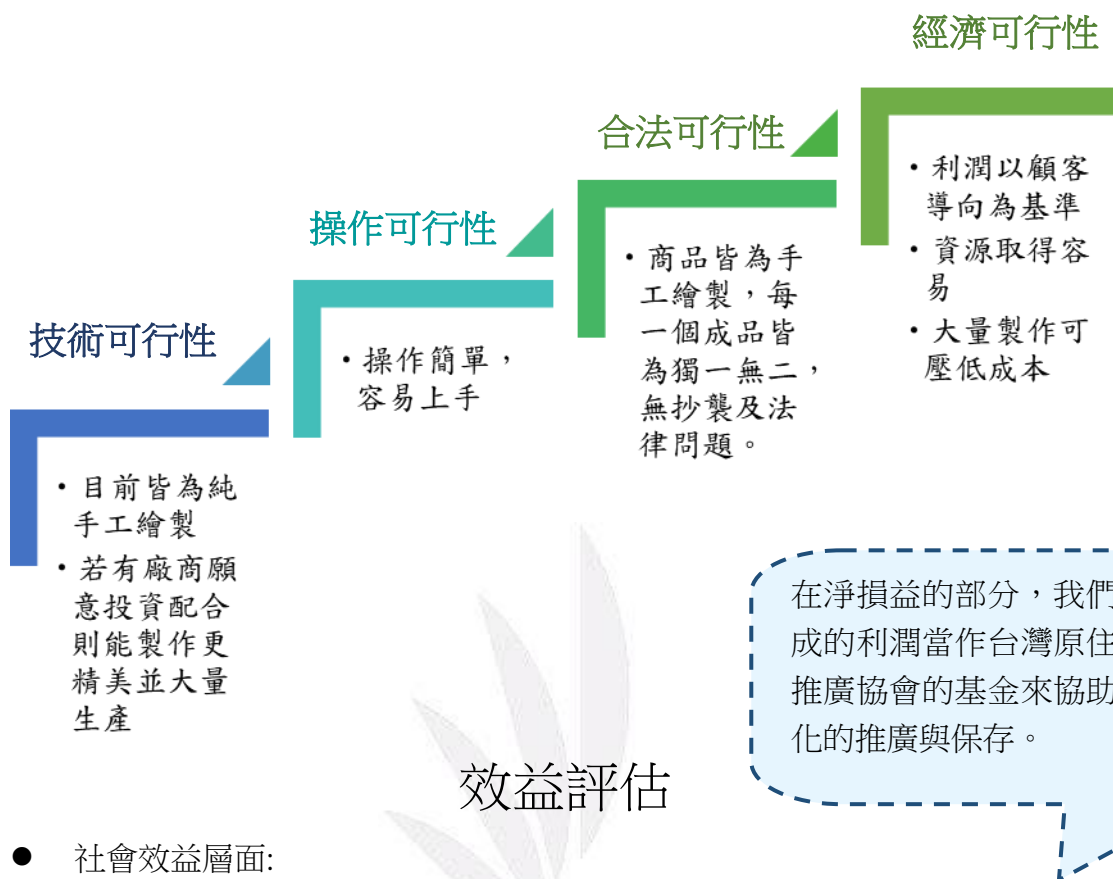
抽樣質性訪談分析

1. 這個音樂盒能夠吸引你的注意嗎，為什麼？
2. 是否有興趣知道這個音樂盒背後的意涵？
3. 對於價格是否可以接受？
4. 如果要送人禮物的話，看到這個音樂盒會心動嗎？

化名	性別	問題 1	問題 2	問題 3	問題 4
阿獅	女	非常吸引	想了解	可以	會
米血	女	非常吸引	想了解	普通	會
華哥	男	吸引	想了解	可以	會
炳基	男	非常吸引	想了解	可以	會
沅沅	女	吸引	想了解	太貴	會
肉乾	男	非常吸引	想了解	普通	會



市場可行性



效益評估

- 社會效益層面:

輔導弱勢原住民來生產製作巴冷公主的寶盒，以提升他們的就業率，同時也可以保存原住民的傳統工藝，達到永續經營的目的。

- 財務分析:

	收 益			成 本			
	第一年	第二年	第三年		第一年	第二年	第三年
預計賣出數量	600	900	1020	原料及組裝費	324000	486000	550800
收入	599400	899100	1018980	運輸成本費	10000	15000	19000
維修保養費	0	72000	144000	行銷廣告費	50000	30000	25000
年總收入	599400	971100	1162980	年總支出	384000	531000	594800
淨 損 益							
第一年				215400			
第二年				440100			
第三年				568180			

結語

我們從原住民文化中探究它古老的傳說，從巴冷公主的寶盒延伸出它的實用性，一個具有文化意涵的產品值得我們發揚光大。從一開始的草稿、設計圖，我們選用了原住民文化中常見的百步蛇和百合花。以巴冷公主的故事中延伸，在封面上設計了百步蛇，因為具有守護、保護的意涵，我們相信祂就像個神祉般守護著裝載在寶盒裡的小東西們。而百合花則是原住民武士英勇、少女純潔的象徵，我們希望每個女孩在開啟寶盒的時候，用裡面的化妝品裝扮自己都會找到自己最純真的一面。

希望大家能因為巴冷公主的寶盒而對原住民文化有更深入的了解!



參考文獻

- 原住民族委員會
- [http://www.tacp.gov.tw/home02.aspx?ID=\\$3023&IDK=2&EXEC=L](http://www.tacp.gov.tw/home02.aspx?ID=$3023&IDK=2&EXEC=L)
- 臺灣原住民數位美術館
- <http://www.dmtip.gov.tw/Aborigines/Article.aspx?CategoryID=3&ClassID=10&RaceID=7>
- 臺灣原住民文化產業發展協會
- <http://ticeda.moc.gov.tw/shenhua/012lkai/012fushi.html>
- 利基戰略
- <http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E5%88%A9%E5%9F%BA%E6%88%98%E7%95%A5>



附錄

抽樣質性訪談-深入訪談

- 阿獅
- 20 歲 女性 職業:大學生 總月收入/生活費:20000 平常有化妝習慣
- 問題回答:
 1. 會 本身就很喜歡民族風的小物 而且市面上沒看過類似的商品
 2. 有!
 3. 因為有附有音樂功能，價格高一點能接受
 4. 會 因為很特別

這個音樂盒會吸引我的注意是因為本身很喜歡民族風的小物，而且目前市面上尚未出現類似的商品。對這產品背後的故事也很有興趣。因為商品本身附有音樂功能所以對這個價格可以接受。我覺得這個很適合拿來送人家禮物。

- 米血
- 20 歲 女性 總月收入:24000 平常有化妝習慣
- 問題回答：
 - 會，因為喜歡用木盒裝東西。而且圖騰滿美的，跟房間佈置很搭。
 - 有
 - 如果附有音樂功能的話，這個價格還可以接受。
 - 會吧。耶誕節送這個也滿合適的，尤其送女生，算很實用。
 - 我很喜歡用木盒裝東西，所以第一眼看到這個產品的時候很吸引我，而且外觀的圖騰跟我房間的佈置很搭。如果有機會會想要聽聽看這個故事。附加音樂功能會使我覺得這個產品更加有價值。剛好現在聖誕節也接近了，我會想要拿來送別人。

- 華哥
- 20 歲 男性 總月收入:20000 平常無化妝習慣
 1. 會，之前我有與朋友去逛過精品店，看過幾個音樂盒，但是外觀都吸引不了我，但是你們產品外觀讓我相當喜歡
 2. 有
 3. 一開始覺得價位稍高，但是看過實際產品後，我認為這個價位相當超值。

會，之前我有與朋友去逛過精品店，看過幾個音樂盒，但是外觀都吸引不了我，但是你們產品外觀讓我相當喜歡。有興趣想要了解這個故事。一開始覺得價位稍高，但是看過實際產品後，我認為這個價位相當超值。會想要拿來當作禮物送人。

- 炳基
- 20 歲 男性 總月收入:25000 平常無化妝習慣
 1. 我喜歡一些有特殊意義的商品，這會讓我覺得這個產品的設計過程是很用心的。
 2. 當然，買一樣商品最重要的就是知道它是怎麼來的以及它背後的故事。
 3. 還可以，現金是一個創意當道的時代，每個人的創意都有他一定的價值，所以我覺得這個價格我可以接受。
 4. 如果是告白的話，因為這產品的緣由是愛情故事，所以我會用在這個場合上面。

- 沅沅
- 20 歲 女性 總月收入 22000 平常有化妝習慣
 1. 吸引。
 2. 因為這商品有一段很美的故事，所以會想要知道。
 3. 可能會猶豫吧畢竟這價錢也不低。
 4. 非常非常想。

- 肉乾
- 20 歲 男性 總月收入:23000 平常沒有化妝習慣
 1. 這個音樂盒非常吸引我的注意，因為平時我就喜歡聽一些像這種簡單又優美的鋼琴聲音。
 2. 每一個美好的商品背後一定有他的意涵在，若是能了解其中的故事，必能更加了解他這件商品的意義。
 3. 我認為這個音樂盒值得這個價格
 4. 如果對方跟我一樣喜歡這種有意涵的東西話，我覺得會的。

財務分析-深入分析

收入：

1. 第一年：音樂盒單一售價為 999（元），預計一年銀業額為 599400（ $999 \times 50 \times 12$ 一個月平均賣 50 個）
2. 第二年：預計一年營業額為 899100（ $999 \times 75 \times 12$ 一個月平均賣 75 個）
3. 第二年：每月定期維修費 300/次，預計一年效益為 72000
4. 第三年：預計一年營業額為 1018980（ $999 \times 85 \times 12$ 一個月平均賣 85 個）
5. 第三年：每月定期維修費 300/次，預計一年效益為 144000

成本：

1. 第一年：原料及組裝費：540 元/件，每個月預計做出 50 個成品($540 \times 50 \times 12$)，一年預計支出為 324000。
2. 第一年：運輸成本費：200 元/每周出貨一次。
3. 第一年：行銷廣告費 50000 元
4. 第二年：原料及組裝費：540 元/件，每個月預計做出 75 個成品($540 \times 75 \times 12$)，一年預計支出為 486000。
5. 第二年：運輸成本費：200 元/每周出貨二次
6. 第二年：行銷廣告費 30000 元
7. 第三年：原料及組裝費：540 元/件，每個月預計做出 85 個成品($540 \times 85 \times 12$)，一年預計支出為 550800。
8. 第三年：運輸成本費：200 元/每周出貨二次
9. 第三年：行銷廣告費 25000