



專案企劃案例與執行-零售商品經驗案例分享

時間：2019-12-26

地點：傳播館 O303

講師一開場即介紹自己從 7-11 發跡，經歷零售、廣告、物流及媒體，並經手每年 4 億的統一廣告費用。2005 年時開啟台灣第一次便利商店集點-Hello Kitty 磁鐵，為培養顧客忠誠度，加上經驗公式：營業額=來客數 X 客消費單價。

講師亦提及若大家都在集點，都在做同一件事情，如何在這件事情上勝出？成功的因素在於設計流程與品質控管(法務/品保-商品上市評估)，及商品定位、包裝、設計內容、拍攝在 7-11 食物的推銷上，並注重文字重量給予消費者的感覺與包裝呈現給消費者第一手的視覺感，譬如：攝影使食慾感的十足呈現。

創意的產生，往往來自有嚴謹的規範，創意才能正確地被表達給消費者，最後他道：市場沒有飽和，只有重新分配。



講師介紹自身經歷



學生專心聽講