

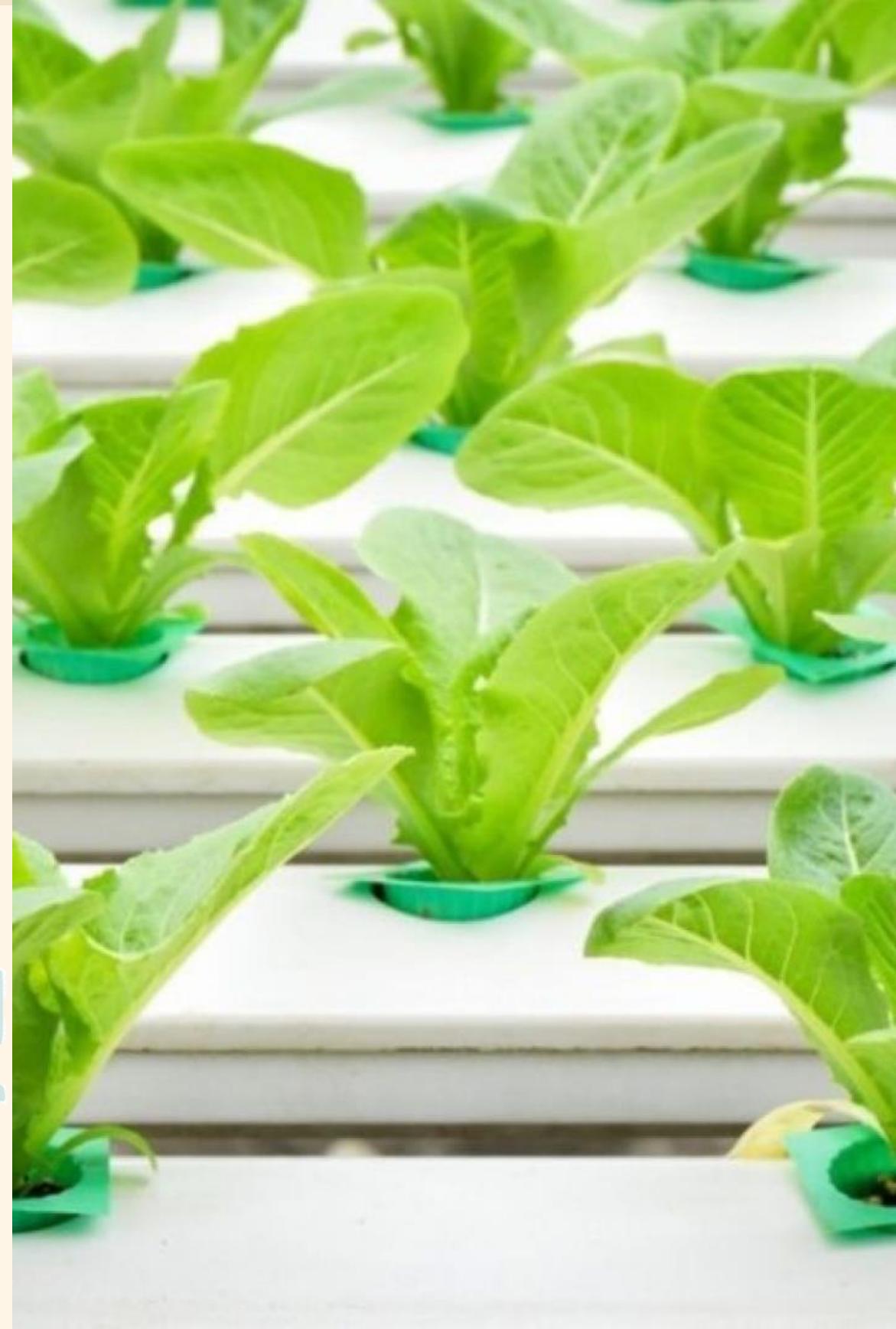
# 品味水耕

11012257 王堃祐  
11012258 王義仁  
11012253 楊弼堯  
11012231 陳玟妤  
11012229 張子軒

11080101 詹舒愉  
11012207 鄭智方  
11012211 林亞諄  
11019595 王祥浩



福田水耕農園  
Futian Hydroponic Farm



# 目錄

---

- 一，研究目的
- 二，水耕蔬菜產品介紹
- 三，SWOT分析
- 四，STP分析
- 五，PEST分析
- 六，PORTER五力分析
- 七，創新構思，目標
- 八，創新產品/服務/技術  
特色說明
- 九，商業模式
- 十一，風險與問題評估
- 十二，預期效益

# 一、研究目的、動機

## (一) 研究目的

蔬菜提供人類不可或缺的礦物質與維生素之營養，水耕蔬菜是以溫室培養、不使用農藥，採用無毒及利自動化系統來管理，依據天氣變化設置參數以自動調整農園的天窗和門，確保農作物免於損害。

合作廠商2023年八月份才開始經營農園，目前較需要的是更多的曝光率讓更多人認識產品品牌及增加銷售機會。

## (二) 研究動機

- 增加品牌知名度。
- 宣傳推廣無毒水耕蔬菜的養生價值和營養價值。
- 利用烹飪教學讓消費者得知如何補充營養膳食纖維。
- 使用創新科技應用宣導協助業者增加推廣方式。
- 強調水耕栽培的環保特性，塑造品牌的社會責任形象。

## 二、水耕蔬菜產品介紹



▲ 淡麗綠橡



▲ 翡翠綠橡



▲ 紅火焰



▲ 綠火焰



▲ 紫橡



▲ 奶油



▲ 丹頂



▲ 大波浪

# 三、SWOT分析

## 優勢(S)

- 家族經營，擁有共同價值觀。
- 擁有自有土地，降低生產成本
- 健康有機商品。

## 機會(O)

- 科技農業的日漸創新。
- 市場對新鮮、有機和健康食品的需求不斷增加。
- 網路銷售和直播市場持續增長，提供銷售途徑。

## 劣勢(W)

- 初創企業，市場份額和知名度不足。
- 資源有限，包括技術和財務資源。

## 威脅(T)

- 傳統市場價格競爭可能影響利潤。
- 網上市場競爭激烈，需要應對其他數位農場和直播競爭者。
- 市場趨勢和政策變化可能影響經營。

### 三、SWOT分析

#### SO策略【內部優勢抓住外部機會】

家族經營，以有機農產品堅持天然、健康的理念。積極運用VR和AR技術打造沉浸式購物體驗，建設無人販賣機，滿足現代消費者的需求。

#### WO策略【外部機會改善內部劣勢】

雖為初創企業，但市場需求旺盛。專注滿足需求，充分利用水耕農業市場潛力和無人販賣機的創新，提升品牌知名度。

#### ST策略【內部優勢避免外部威脅】

企業可以利用其擁有自有土地的優勢，降低生產成本，從而抵消傳統市場價格競爭帶來的影響。企業也可以利用其健康有機商品的優勢，吸引消費者的關注。

#### WT策略【內部劣勢避免外部威脅】

知名度不足和資源有限是企業的劣勢，市場競爭和政策變化可能帶來威脅。企業應積極尋求合作機會、提高知名度、關注市場趨勢和政策變化，做好應對威脅的準備。

## 四、STP分析

### 市場區隔(Segmenting)

- 家庭健康追求者
- 餐廳和飲食業者

### 目標市場(Targeting)

- 批發商和零售商為核心目標。
- Facebook和LINE預約或下單的客戶。
- 口碑行銷吸引的客戶。

### 產品定位(Positioning)

- 提供多種萵苣的生產和銷售。
- 提供健康、天然、營養的品牌定位。

# 五、PEST分析

## 政治因素：

需關注影響水耕蔬菜相關政府政策和法規，以確保**合法運營和遵守法規**。

## 經濟因素：

須注意通膨及物價可能影響生產成本和價格策略。

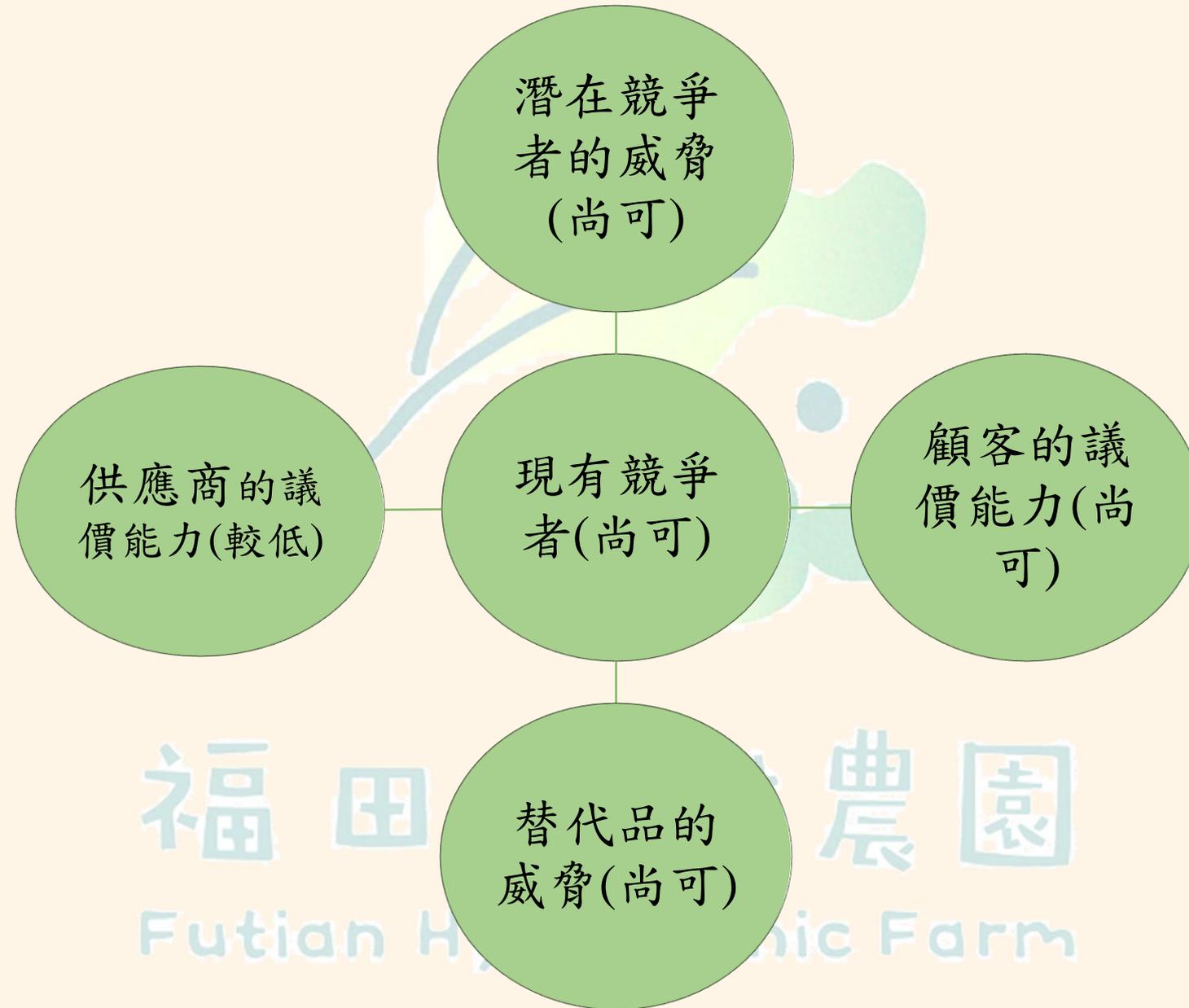
## 社會因素：

現在消費者越來越偏好健康飲食為水耕蔬菜提供**更多銷售機會**。

## 技術因素：

新農業技術和數位營銷提供銷售機會，需密切關注競爭和技術創新。

# 六、PORTER五力分析



▲ 圖上為五力分析

# 七、創新構想、目標

## (一) 構想

無人化銷售興盛，利用無人機器販賣機各種不同的蔬菜。

讓消費者有方便、新鮮的蔬菜選擇。

提供便捷的食品選項，減少運輸距離。

## (二) 目標

結合AR擴增實境的技術，讓消費者在家就能了解水耕蔬菜的種植方式以及生長過程。

增加消費者對水耕的蔬菜的認知度，幫助教育消費者。

包裝上附有二維條碼讓消費者一掃即可觀看有趣和教育性的影片。

啟用社交媒體的功能利用直播活動，與群眾互動、回答問題。

增加與消費者的緊密度，促進產品銷售。

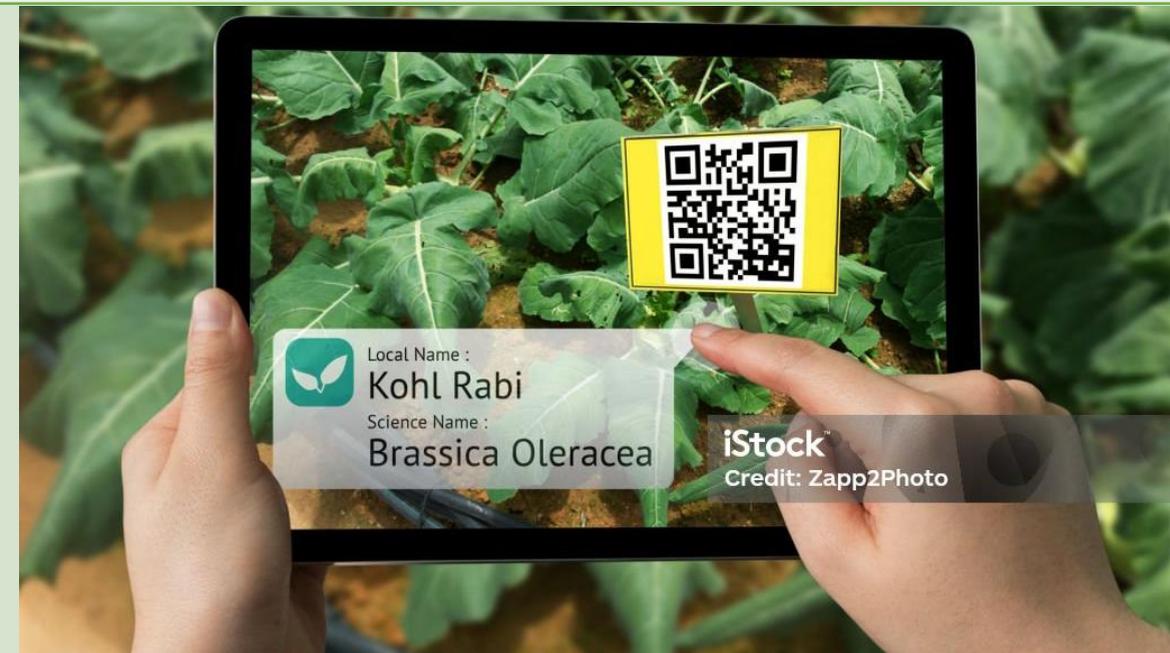
# 八、創新產品/服務/技術特色說明



▲ 無人販賣機、簡易沙拉包裝，袋裝蔬菜示意圖如上



▲ 直播、料理教學示意圖如上



▲ 擴增實境的示意圖如上

# 九、商業模式

(一) 虛擬農場導覽

(二) 即時互動問答

(三) 虛擬試吃和品味體驗

(四) 購物互動

(五) 特別優惠和促銷碼

(六) 可追溯性

# 十、風險與問題評析

## 技術風險

- AR技術穩定性
- 直播技術可靠性

## 硬體環境生態風險

- 水耕系統故障
- 生態系統穩定性

## 用戶接受度風險

- 用戶教育和接受度

## 市場風險

- 市場競爭
- 法規和合規性

## 安全性和隱私風險

- 數據安全和隱私問題

## 市場需求波動

- 食品和科技趨勢

# 十一、預期效益

## (一) 量化效益

|              |                                                                                                                                    |
|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 短期<br>(一年內)  | <ul style="list-style-type: none"><li>• 增加總銷售額</li><li>• 提高內的社交媒體追隨者數</li><li>• 提高的網站訪問量</li></ul>                                 |
| 中期<br>(二~五年) | <ul style="list-style-type: none"><li>• 提高客戶忠誠度</li><li>• 擴大市場份額</li><li>• 提高生產效率</li></ul>                                        |
| 長期<br>(五年以上) | <ul style="list-style-type: none"><li>• 建立一個強大的本土品牌</li><li>• 創建新市場或拓展到新地理區域</li><li>• 實現碳足跡減少</li><li>• 提高品牌知名度，實現品牌辨識度</li></ul> |

## (二) 質量效益

- ✓ 提供當地社區的營養的蔬菜。
- ✓ 產品可以追溯到生產源頭。
- ✓ 有助於減少碳排放，降低運輸的環境影響。
- ✓ 創造就業機會
- ✓ 可實施持續種植，保護農地和生態系統。
- ✓ 參與教育和宣傳活動。

福田水耕農園

Futian Hydroponic Farm

報告到此結束

謝謝大家