

2023僑光盃
跨科技得第一

愛情果園

愛情果園裡的溫室寶藏



2023/12/08

大綱

一、前言

二、市場分析

1. SWOT分析

2. STP分析

三、創新構想、目標

1. 社群整合系統

四、主要服務/技術

1. DIY 製作

2. 打卡休息區

3. 線上線下導覽

4. 提供免費(wife)

五、創新構想目標、重點特色

1. 創新重點特色

- 互動體驗
- 線上宣傳
- 設計感
- 打卡分享

六、預期效益

1. 提升知名度

2. 增強互動性

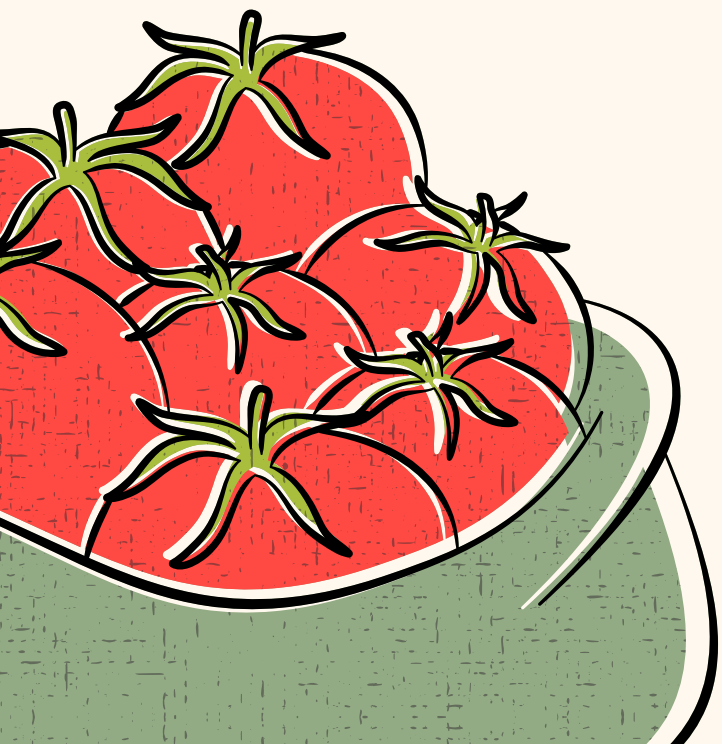
3. 擴大年齡層

七、市場可行性及風險評析

1. 市場可行性

2. 風險與問題評析

八、參考文獻與連結





一、前言

從Google Trend可得知，由於**知名度及曝光率逐年銳減**，以**結合線上行銷方式來提升知名度及集客力**，將愛情果園的農特產品向外推廣。

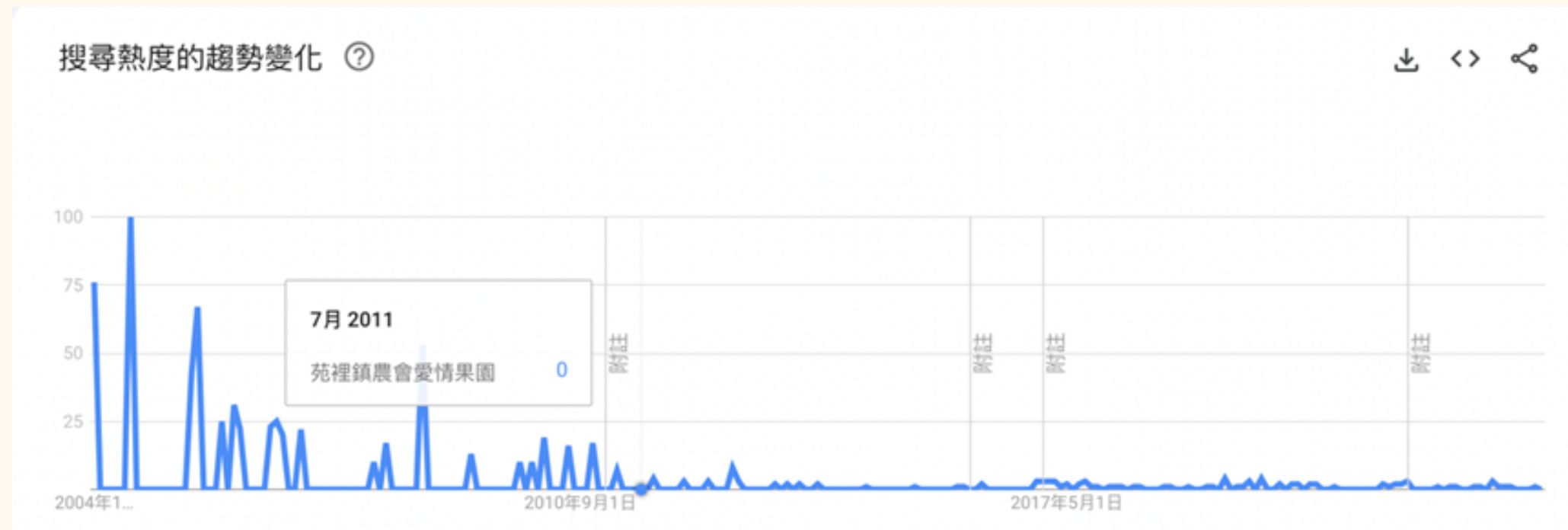


圖:Google Trend的搜尋熱度

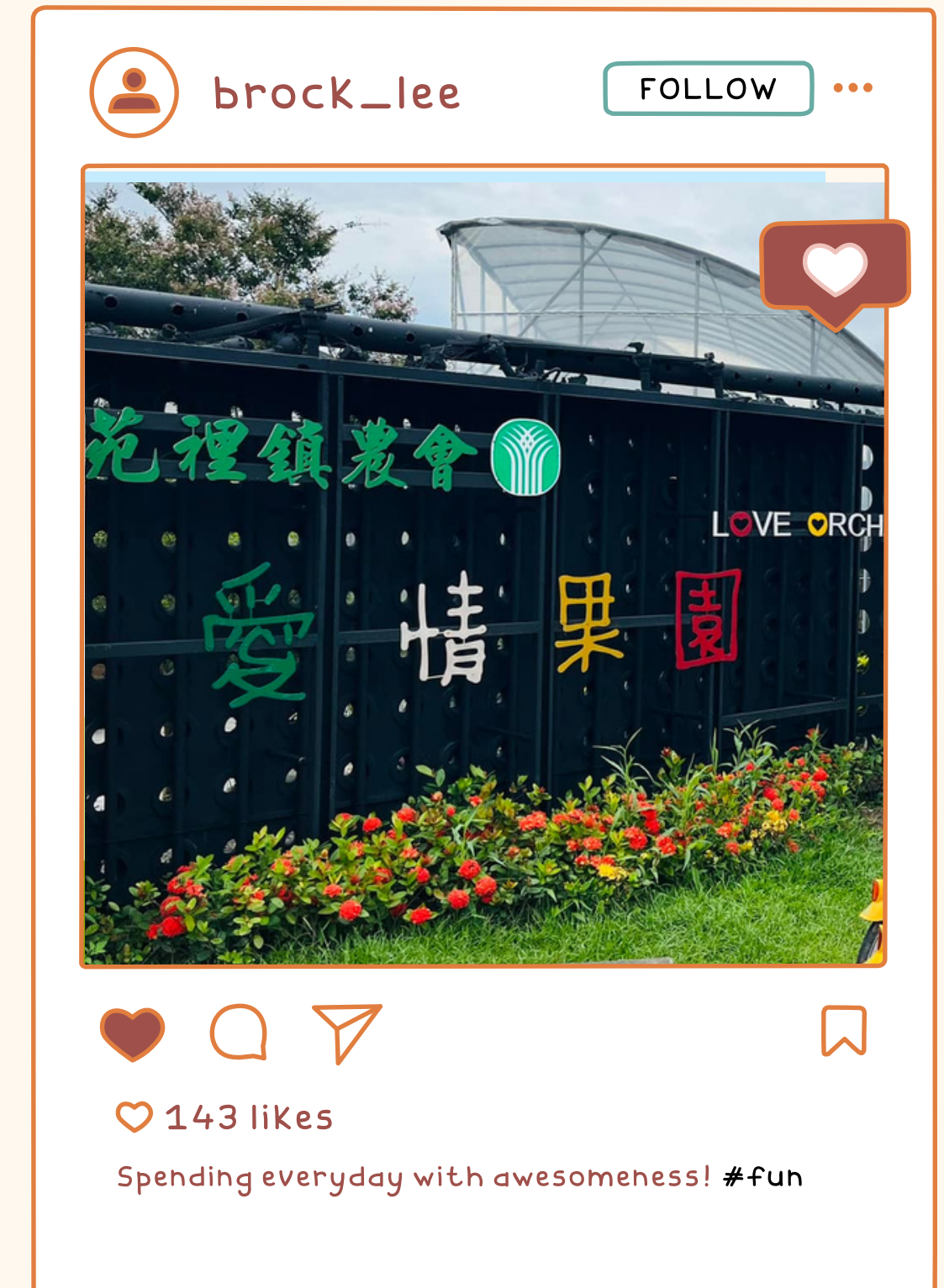


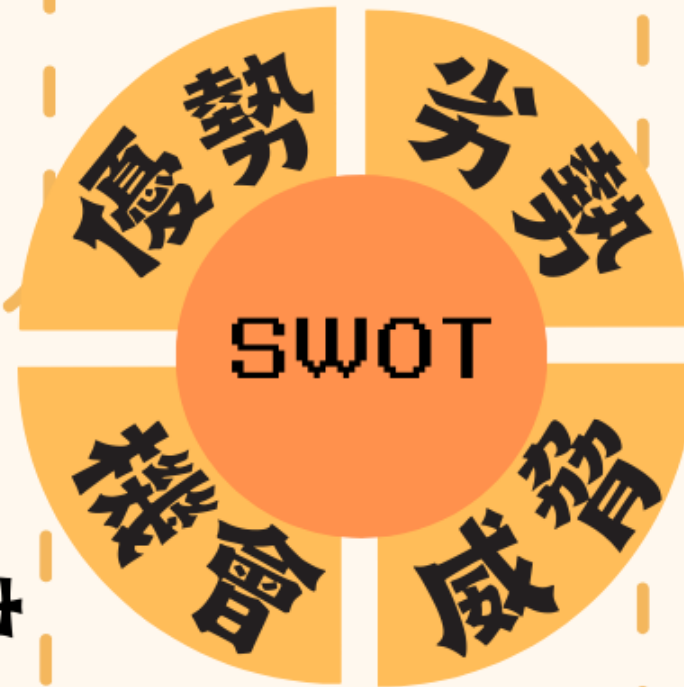
圖:社群媒體示意圖

二、市場分析

SWOT

1. 產品**品質優良**
2. 提供**多樣化活動**，適合各年齡層遊客
3. **販賣商品多元化**
4. 擁有台灣各地區農會的特色產品

1. 疫情後增加觀光機會，果園有擴大規模和提升品質的機會
2. 可以**與其他周邊觀光景點策略聯盟**，推出優惠
3. 地理位置好，環境空氣佳



1. 據點零售店不大，參觀遊玩時間有限
2. 販賣商品眾多，**沒有線上銷售的管道提升銷售額**
3. 實體販賣商品，陳列較雜亂**缺乏行銷策略**

1. 競爭激烈，果園**需要不斷創新**，才能**保持競爭力**
2. 新冠疫情，可能影響果園的營運
3. **缺乏多元的線上管道**

STP



S

市場區隔

- 主要的消費者為**家庭親子、情侶、團體旅遊**
- 在訴求上分：**採果、攝影、旅遊、興趣**

T

目標市場

- 適合**年輕夫婦和情侶**，提供**各種活動和打卡景點**
- 非常適合**親子家庭**，增加**親子供遊體驗的樂趣**

P

產品定位

- 直銷站**成為各農會特色產品的集散地**
- 增加**數位通路**，讓顧客方便訂購商品



三、創新構想、目標

| | 服務 | 設計 | 技術 |
|----------------|-----------------|------|-----------------------------------|
| 青年稻田彩繪 互動計畫 | 打卡休息區 | ig行銷 | |
| 社群整合系統 | 提供消費者 One QR | | Line線上問答系統 QR Code 資訊 IG、FB |
| 成為苗栗知名 觀光景點 | 提供全省 特色農產品 | 行銷文案 | |
| AR數位導覽 | 線上線下導覽 | | |

品牌定位

提升魅力

知名度

三、創新構想、目標

1. 青年稻田彩繪互動計畫(提升魅力)

不定期舉辦與青年互動的活動，上傳照片到社群平台，提高知名度。

2. 社群整合系統(知名度)

可利用社交網路媒體

(IG、Line、FB) 分享這些活動與故事

3. 成為苗栗知名觀光景點(產品定位)

提及苗栗就可以馬上聯想到愛情果園這個觀光景點。

4. AR數位導覽(知名度)





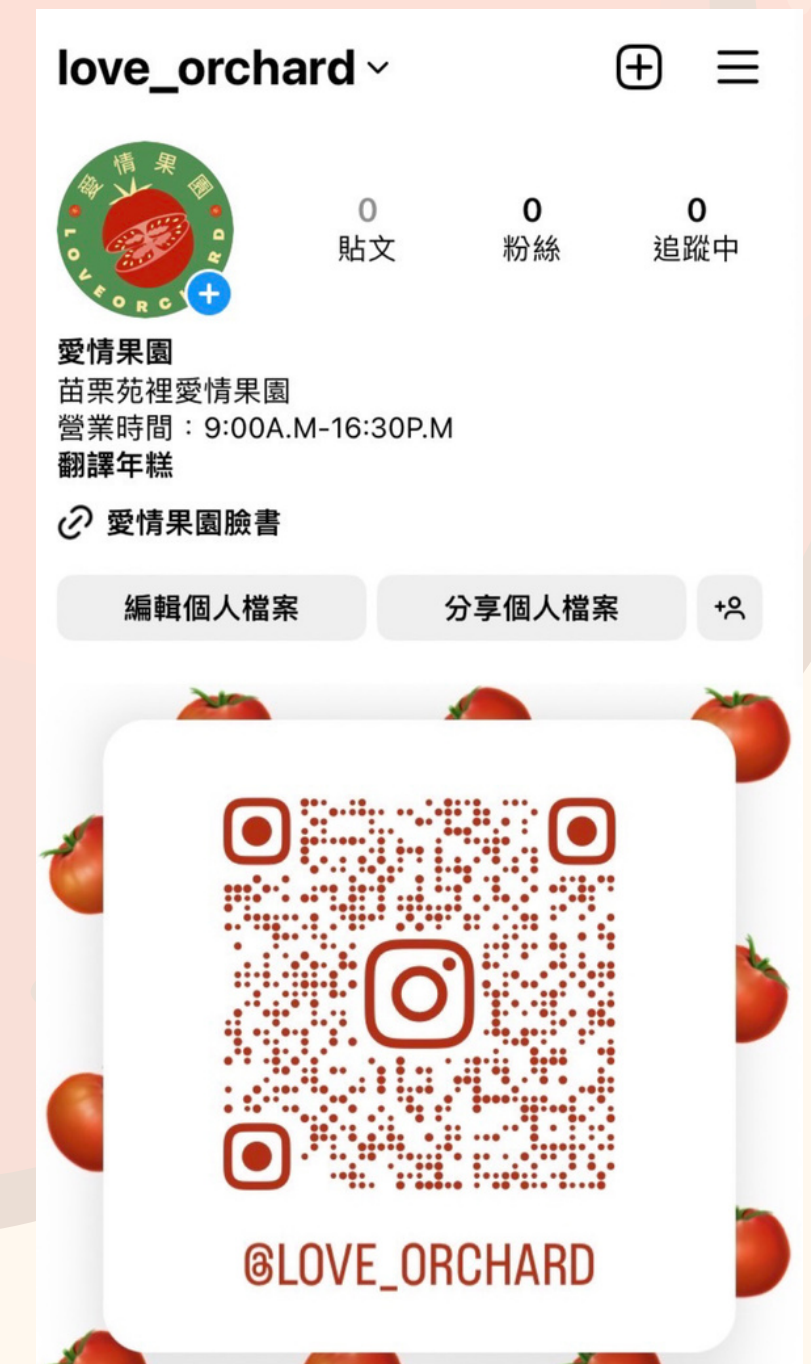
社群整合系統

1. 線上數位導覽

透過AR技術將愛情果園之定位點設立完成，就能不用到現場才能參觀。

2. QR Code 資訊

在不同景點和設施上放置 QR Code，手機掃描它們以獲取相關信息。





社群整合系統

3. 線上水果預訂

建立一個線上水果預訂平台，讓遊客可以在果園內選購水果，然後在離開時取走。這樣可以提供更多便利和節省時間。

([愛情果園線上訂購表單https://reurl.cc/o56XW5](https://reurl.cc/o56XW5))



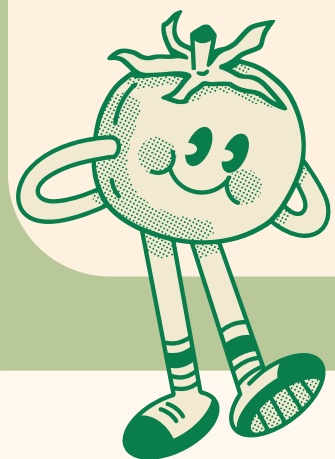
愛情果園線上訂購表單





四、主要服務、技術

| | 主要服務 | 主要技術 |
|------|--------|-----------|
| 愛情果園 | DIY製作 | 線上問答系統 |
| | 打卡休息區 | QR Code資訊 |
| | 線上線下導覽 | 線上水果預訂 |



四、主要服務、技術

1. DIY 製作：

提供顧客自己動手作梅漬蕃茄或其他水果相關產品的機會。

2. 打卡休息區：

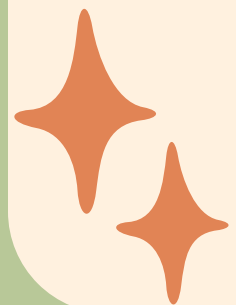
創建打卡景觀休息區，提供遊客拍照分享在果園的體驗。

3. 線上線下導覽：

由專業導遊帶領的果園導覽，讓遊客更深入地了解愛情果園。

4. 提供免費無線網絡連接

以便遊客可以即時分享在社交媒體及瀏覽官方網站。





五、創新構想目標、重點特色

| 重點特色 構想目標 | 互動體驗 | 線上宣傳 設計 | 設計感 | 打卡分享 |
|------------------------------|---|-----------------------------|--|--|
| 青年稻田彩繪 互動計畫 | 提升與青少年 互動率 | | 稻田彩繪設計 | 上傳至社群媒 體獲得小禮 |
| 提升品牌知名度 | | 線上推廣、 宣傳活動 | 利用設計突出 愛情果園吸引 力 | 利用社群媒體 分享提升知名 度 |
| 成為苗栗知名 觀光景點 | 親子、家 庭、情侶園 區體驗 | | 愛情果園園區 吉祥物 | 園區打卡牆聯 想愛情果園 |



創新重點特色

1. 互動體驗

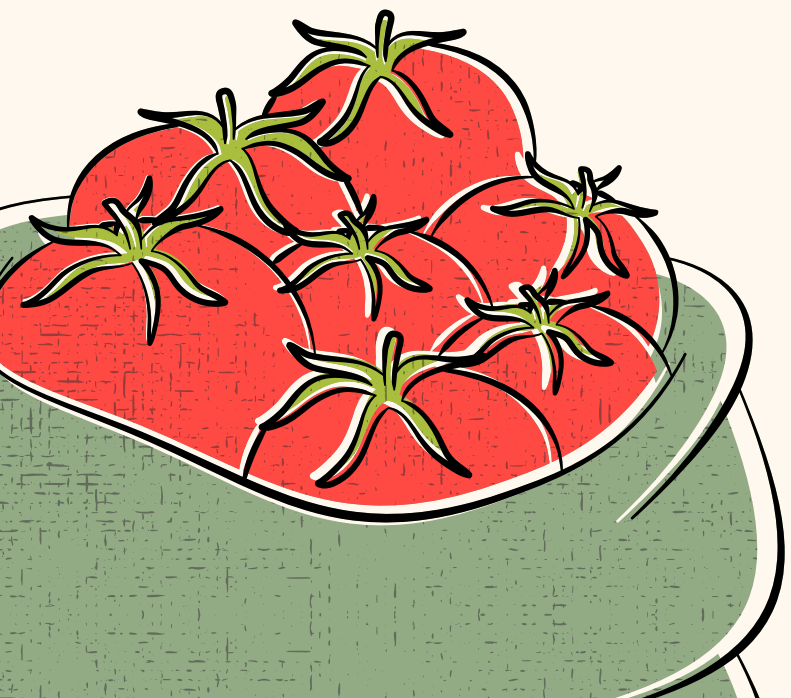
舉辦情侶、家庭果園日和其他不定期活動。

增強遊客對愛情果園的互動性及參與性。

2. 線上宣傳

設立 Line 官方帳號、IG、FB 和官方網站，讓愛情果園與遊

客能維持聯繫與互動關係。





創新重點特色

3. 設計感

讓網站、DM 和海報的視覺設計具有吸引力，並突出果園的美感和環境。

4. 打卡分享

設立打卡牆，鼓勵遊客分享照片、故事和評論，使用特定的 hashtag 來提高知名度。



六、預期效益



1.提升知名度

透過**社交媒體的整合**、遊客的**打卡分享**進一步**提升**果園在**社交媒體上的知名度**讓果園能夠更吸引**青少年族群**的注意。

2.增強互動性

社交媒體與遊客互動的平台，能**即時回應**遊客的**提問**，社交媒體**互動性**可以**提升顧客參與度**，**增強**與遊客的**互動性**。

3.增加客單量

透過社群整合後可以**提高服務價值**以**吸引更多消費者**並了解消費者需求，才能**促進了愛情果園的經濟**，並且**增加客單數**。

七、風險與問題評析



風險

技術上要求

對於新穎的虛擬技術要能創建與熟悉操作就必須得有相關專業的技術。



問題

販賣商品眾多，線下販賣商品之貨架太過雜亂，線上也沒有方便瀏覽商品購買的網站。



七、市場可行性

1. 特色銷售

商品有機栽培的特點，提供**健康、環保**，對於現代民眾追求健康飲食和環境友好具有吸引力。

2. 吸引團體、學校

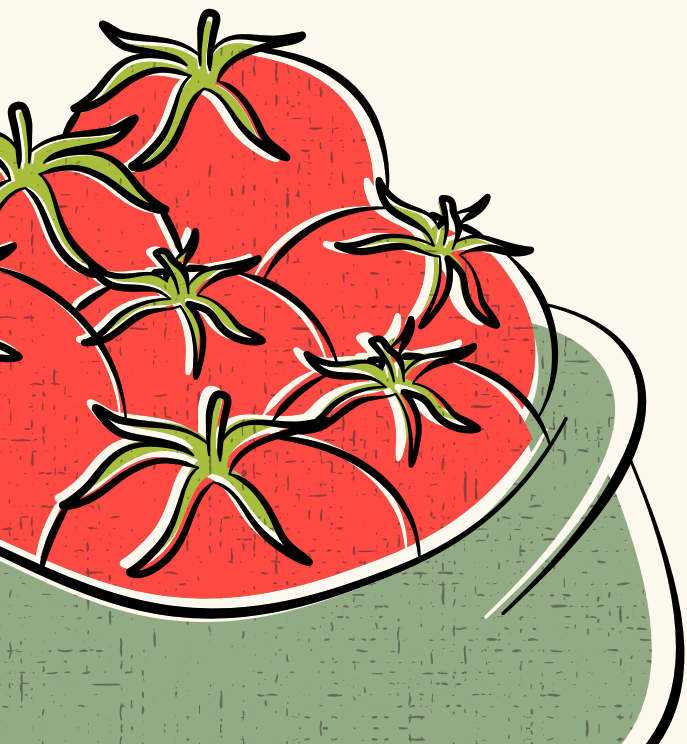
愛情果園的活動體驗**不僅限遊客**，也對當地學校和旅遊團體具有吸引力。

3. 社交媒體推廣

透過社交媒體推廣**特殊活動和節日促銷**，吸引**更多遊客**來愛情果園，提升知名度。

4. 產品多樣性

不止是愛情果園的商品，還有來自**台灣各地農會**的商品，**選擇非常多元化**。





八、參考文獻

愛情果園 facebook

https://www.facebook.com/profile.php?id=100057206900400&locale=zh_TW

許傑(2022.02.26)苑裡鎮農會 愛情果園 - 無懼風雨的溫室番茄園採果體驗

<https://journey.tw/yuanli-love-farm/>

彭健禮 (2023.11.04)1111來苑裡! 稻田彩繪+丹參 「告別單身」 找到幸福

<https://news.ltn.com.tw/news/life/breakingnews/4479871>

謝國金 (2023.09.09)苗栗苑裡農會 愛情果園旁舉辦特色產業推廣

<https://www.cdns.com.tw/articles/869029>

