

# 觀光工廠體驗行銷之探討 —金良興觀光磚廠與地方旅遊的結合



# 報告大綱



一、  
市場分析

二、  
創新構想與  
創新特色

三、  
主要產品 /  
服務 / 設計  
/ 技術

四、  
商業模式

五、  
經營團隊

六、  
實用性或市  
場可行性

七、  
預期效益與  
財務分析

八、  
風險與問題  
評析

九、  
參考文獻

# 一、市場分析

## (1) 產業環境

利用磚頭**多元化**及**客製化**的特點，讓**整體的環境**顯現出不同的民俗風情。

## (2) 客戶分析

因金良興客戶**多為本地人**。小組討論**可拓展的對象群體**為學校和教育機構，又或者推廣至**商品零售商**。

## (3) 競爭者分析

利用**網路行銷手法**搭配**現代化新媒體短影音**的傳播特性，做到迅速及有效推廣當地文化吸引人潮。

# 一、市場分析

## ( 4 ) SWOT

<p><b>S優勢</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 全台唯一紅磚主題觀光工廠</li><li>2. 當地優良土質</li></ol>	<p><b>O機會</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 政府觀光政策帶動觀光人潮</li><li>2. 政府政策鼓勵地方產業</li></ol>
<p><b>W劣勢</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 地點過於偏鄉</li><li>2. 道路沒有明確指標</li><li>3. 行銷規劃不完善</li><li>4. 傳承困難</li></ol>	<p><b>T威脅</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 觀光同業者過多</li><li>2. 建築材料改變</li></ol>

# 一、市場分析

## (5) 市場定位

### 1. 教育和參觀體驗

- 市場定位為**教育和參觀體驗**的提供者

### 2. 地方社區參與

- 強調與當地社區的合作

### 3. 突出特色產品

- 擁有特色的磚頭產品

### 4. 維持環保理念

- 注重**環保和可持續性**

# 一、市場分析

## (6) 行銷組合4P

- 多在社群平台曝光並提高知名度，讓遊客拍照打卡
- 評論 5 星給DIY優惠券

- DIY 產品 (彩繪杯墊、雕刻磚)

促銷

產品

通路

價格

- 園區實體售票

- 門票100 (折抵 50 元)
- 3 歲以下 60 歲以上，門票 80 元

## 二、創新構想與創新特色



圖片取自網路

微電影行銷



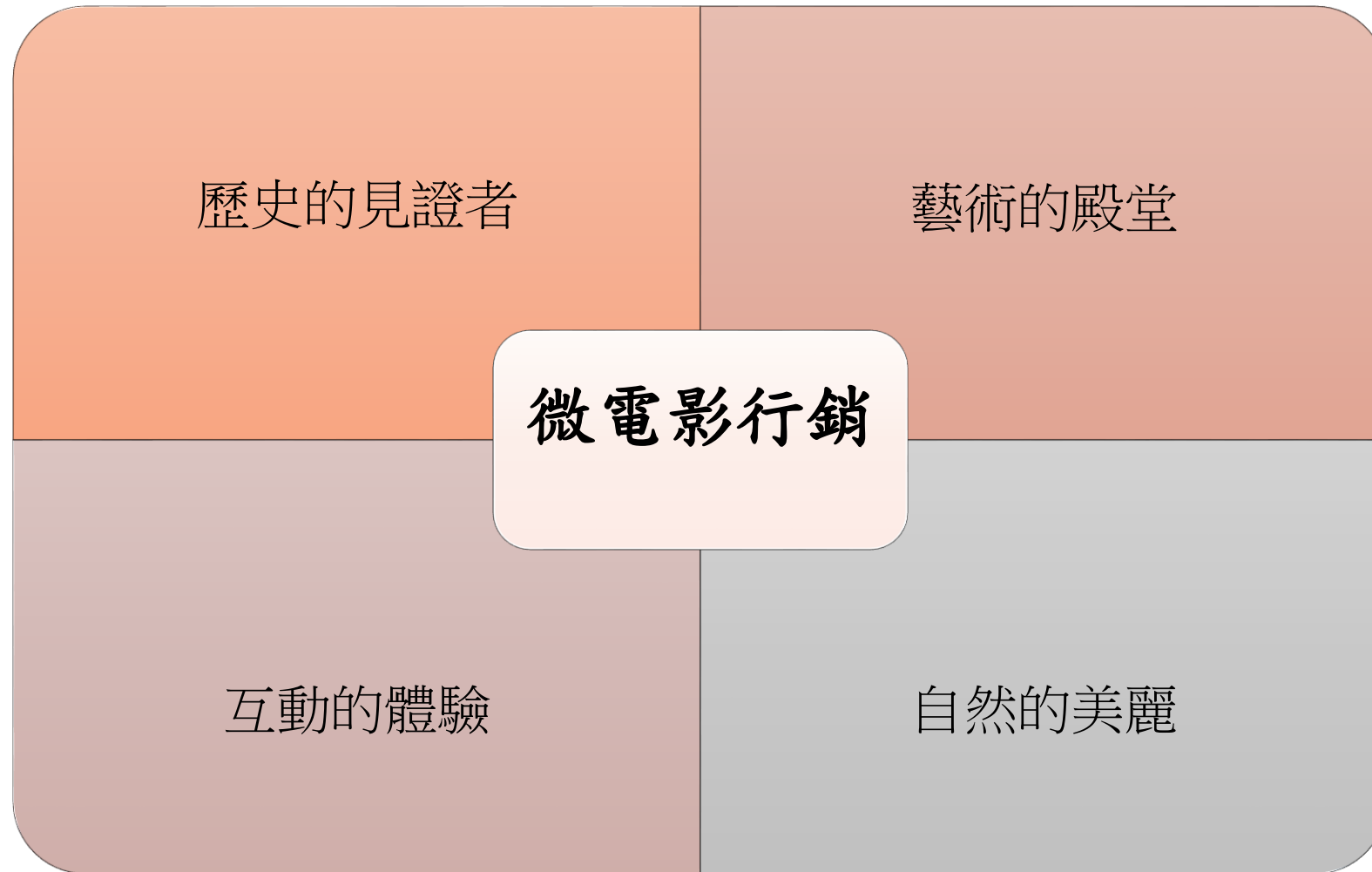
圖片取自網路

短影音平台



旅遊導覽

## 二、創新構想與創新特色





## 二、創新構想與創新特色

### 短影音平台

0-15秒

- 航拍展示磚廠大門，引領觀眾進入主題。

15-30秒

- 展示磚廠的歷史與傳統製磚過程，強調手工藝。

30-45秒

- 突顯磚廠的創新，介紹現代技術與環保製程。

45-60秒

- 磚廠內部參觀，展示製磚過程，品質控制，以及不同種類的磚磚。

60-75秒

- 強調磚廠的可持續性，環境保護，以及社區參與。

75-90秒

- 客戶回顧，分享使用金良興磚的專案成果。

90-100秒

- 呼籲觀眾親自參觀磚廠，體驗製磚的魅力。

## 二、創新構想與創新特色

### 結合苑里特色景點作旅遊行程規劃

發想起點是可以結合周邊的旅遊景點，增強金良興體驗旅行的吸引力，若與周邊文化文創產業和觀光景點做策略聯盟，成為二日遊的旅程。



# 三、主要產品 / 服務 / 設計 / 技術

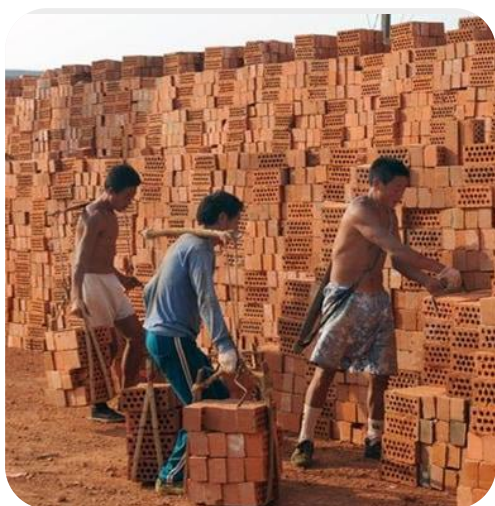
製造過程

磚藝展示

導覽解說

DIY 體驗

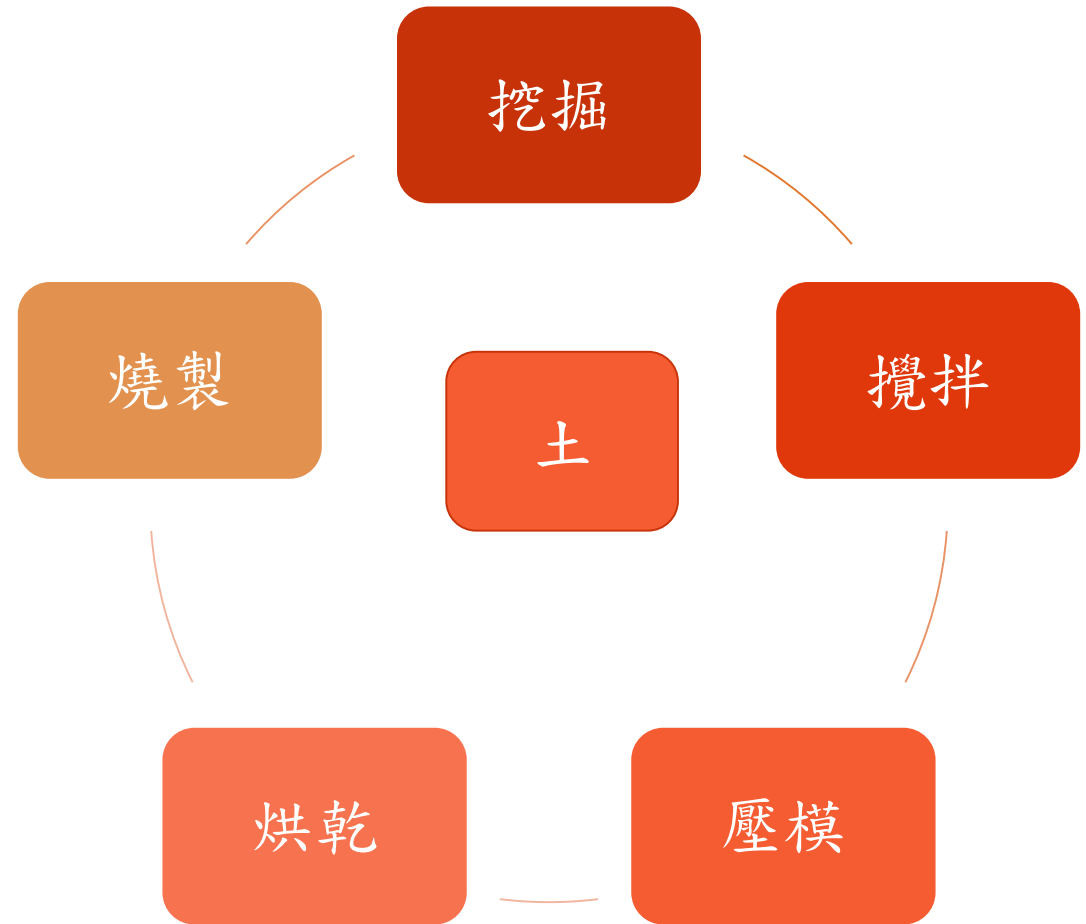
購物機會



# 磚瓦製造過程：

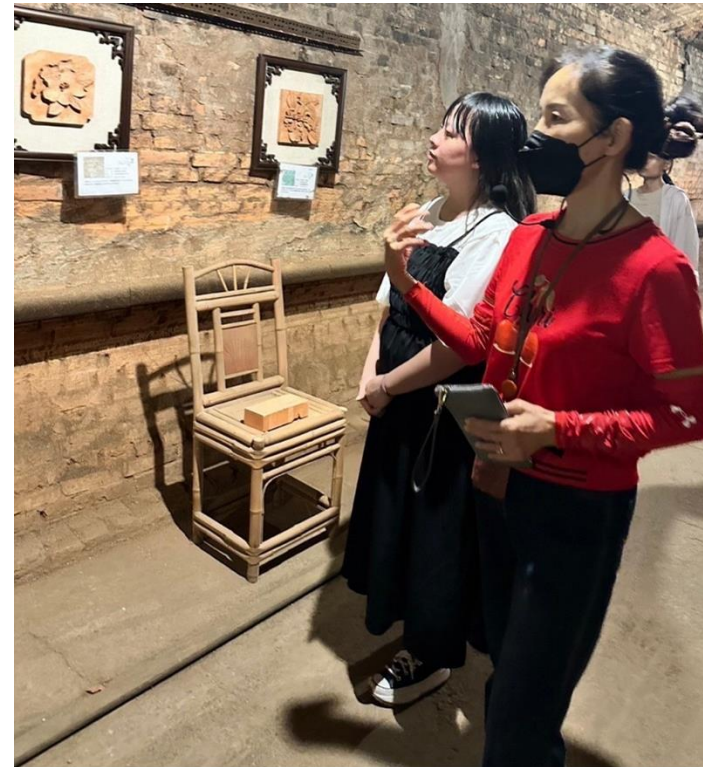
參觀者透過製造過程

可以了解到磚瓦是如何由原材料變成最終成品的。



# 三、主要產品 / 服務 / 設計 / 技術

導覽解說：有專業的導覽人員或解說設施，他們會向參觀者介紹磚瓦的歷史、技術細節和應用，並適時的回答參觀者的問題。



# 三、主要產品 / 服務 / 設計 / 技術

磚藝展示：展示各種不同風格和設計的磚瓦，包括傳統的紅磚、古典風格的裝飾磚瓦，以及現代風格的創新設計。這些展品可以讓參觀者欣賞到磚瓦的藝術價值。



# 三、主要產品 / 服務 / 設計 / 技術

DIY 體驗：

提供 DIY 活動，讓參觀者親自體驗製作磚瓦或者裝飾磚瓦的過程，這是一個互動性的方式，讓參觀者更深入地了解磚瓦的製作。



購物機會：

參觀者通常有機會購買當地生產的磚瓦或相關產品，這些產品可以作為裝飾或建材使用，也可以作為紀念品帶回家。

## 四、商業模式

消費者會從影音平台上面觀看到短影音或微電影從而來慕名觀光，並可以參與各式各樣DIY活動，例如：彩繪杯墊、磚雕。還可以去周邊合作的苑裡旅遊景點欣賞。提升遊客的體驗和滿意度。





# 五、經營團隊

易榮昌	綜合	(內外)資料整合管理排列
范于文	綜合	專案&行政助理&交辦聯繫事項
邦牙	傳產	大環境整理維護&維修&支援
黃彩紋	傳產	退休暫會計行政
陳素慧	休閒	售票&休閒會計&DIY&支援
李玉美	休閒	餐飲&環境整理
鄭陸賢	休閒	古厝假日支援&其餘支援
蘇玉文	休閒	售票假日支援專案&其餘支援
李淑惠	活動支援	內外導覽&DIY
洪燕雯	活動支援	內導覽&DIY
李靜宜	活動支援	磚雕創作教學&導覽

## 六、實用性或市場可行性

1. 以影片為基礎的數位行銷具有成本效益，相較於傳統的廣告手段，如電視廣告或印刷廣告，數位行銷通常更經濟實惠。
2. 金良興結合周邊景點規劃旅遊行程算是一種策略聯盟，還能形成一個更緊密的觀光網絡，讓觀光客可以在一段時間拜訪更多景點，發揮一加一大於二的效果。

# 七、預期效益以及財務分析

## (一) 量化

1. 本企畫預計增加 **25 %** 客流量。
2. 流覽次數預計增加至 **2000 次**。

## (二) 質化

1. 教育價值：可作為**教育場所**，提供傳統文化知識，促進學習和教育。
2. 文化推廣：展示當地歷史、工藝和技術，**推廣傳統工藝**。
3. 經濟效益：遊客參觀時可以購買產品或紀念品，**增加營收**。

# 八、風險與問題評析

執行這個企劃首先會面臨的問題是金良興的資金問題，舉辦露營之類的活動都需要另外一筆花費，資金申請不一定下的來，且舉辦二日遊需要和一些周邊廠商做合作，有的廠商可能不會願意開放觀光，如果人數少的話交通工具也是一個問題。

## 九、 參考文獻

<https://miaolitravel.net/Article.aspx?sNo=04004499>

<https://dramastory2019.com/twtour637/>

<https://purethink.pixnet.net/blog/post/6183695>

[https://itaiwan.moe.gov.tw/sup/local\\_info.php?team=2&id=4055](https://itaiwan.moe.gov.tw/sup/local_info.php?team=2&id=4055)

謝謝觀賞~

