



成立時間：民國 100 年 8 月 16 日
 計畫聯絡人：林士玄
 主要產品：牛仔褲相關服飾
 公司網址：http://www.jeansda.com

金期品有限公司營業項目為男性牛仔褲相關服飾產品批發零售，並透過社群品牌經營，以社群「JeansTalk金斯透客」進行精準式行銷，以互動分享、發佈消息的方式進行自有品牌 JEANSDA 產品之曝光。本公司目前已有自營線上購物網站、北中南3間實體門市與多家經銷通路，並有專人負責經營社群、門市銷售、客戶服務、系統管理，通路與人員皆具專業。

計畫創新重點

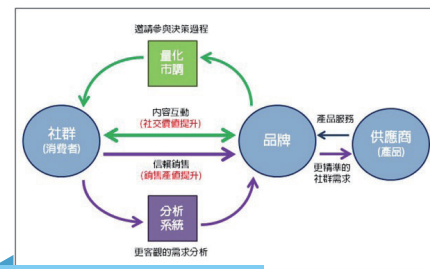
本計畫以消費者(社群)為核心，邀請社群成員提供確切需求，參與品牌決策，轉型為共創式社群品牌，提升社群服務價值，同時結合社群需求與本公司會員系統，將市場需求進行量化分析，建立客觀性的系統進行品牌決策的評估，分析結果則作為未來品牌決策時的參考依據，提升品牌銷售產值，讓社群成員不再只是為了接受資訊，而是共同經營品牌。

計畫介紹

社群式品牌為近年竄出之新商業模式，透過社群互動的過程推出符合市場需求的產品與服務，創造出獨特的商業模式。本計畫強化社群式品牌的概念，從部落格、論壇，到粉絲團或行動推播的方式，轉變為透過社群互動內容與品牌會員之售後服務來經營，找到一群擁有共同興趣的消費者，利用資訊在社群互動建立品牌信任感、導出市場需求，再透過對社群成員精準行銷的方式將「粉絲變現金」，以建構大數據分析系統，作為未來品牌決策之參考。

市場效益

本計畫透過分析系統歸納出市場需求，開發出適合各種環境的「膠底靴」及為上班族較實用的「低筒皮鞋」兩款鞋靴。在銷售驗證階段(六月至八月)已售出72雙測試商品，分析結果符合市場反應。預估在計畫結束後三年，每年業績皆有20%以上的成長，將會增加逾4,000萬元之銷售產值。



社群參與品牌決策過程

成果效益



消費者需求所開發的高筒膠底靴款



台北限定之低筒皮鞋

- 本計畫成果於銷售驗證階段(三個月)，成效良好，成功賣出72雙測試商品，平均月銷量達24雙。
- 目前已累積約86萬元的業績。
- 針對台北消費者需求開發的30雙低筒紳士皮鞋，已賣出25雙，售出率超過八成，顯示都會區確實有低筒皮鞋之需求。
- 本計畫執行期間，增加就業人數2人，協助公司營運。
- 透過本計畫分析系統歸納分析，會感興趣內容之社交服務價值提升約22%；互動交流參與感之社交服務價值提升約25%；符合需求之產品之社交服務價值提升約33%。

創新/研發心得



公司研發團隊合影

感謝高雄市政府推出地方型SBIR計畫，讓本公司與許多在地產業能夠透過計畫互相學習交流，最重要的是藉由計畫執行，讓我們能夠做出有效提升產業經營模式的創新服務，讓彼此互惠並成長。相信在高雄市政府的極力栽培與耕耘之下，未來將會扶植更多在地產業，吸引更多人才回流，增加就業機會，改善南部就業環境不佳的現況。