

QR code行動商城創新服務計畫

植享家有限公司



成立時間：95年4月
計畫聯絡人：張月園
主要產品：天然有機香氛商品
公司網址：<http://www.bonniehouse.com.tw>

植享家將自身定位成天然無污染的【美顏專家】、【美體專家】、【香氛專家】，向來以“人本自然，平衡生活”為最終發展指標，因此植享家深信唯有當人類的文明和大自然圓融相通時，身體狀況才得以放鬆；也相信在緊張忙亂的都市裡，個人只有平衡生活裡的各種關係，致力讓人生達到最幸福的境界。

創新重點

植享家藉由本計畫成功於交易端建置行動商城，打破現有行銷界線，透過行動商城記錄會員消費行為，擴展行銷通路與知名度。在後端庫存管理上，則運用QR code結合進銷存作業流程，提高庫存作業效率與正確性，使庫存管理更容易！

計畫介紹

本計畫是結合QR code和行動商城服務，運用QR code依照標準作業程序，將進銷存作業流程電腦化，減少盤點人力與疏失，確保資料之正確性及一致性，讓庫存及銷售數量能更精確。透過行動商城服務也打破既有的行銷界線，提高知名度並擴展行銷通路。



活動DM

市場效益

未來，植享家將再增聘2名生產人力，本計畫建置之行動商城行銷市場中，預估每年將會有10%的成長，更可以成為植享家接觸前端消費者市場的利器，消費者也可以透過這個媒介來快速回應其接收到訊息的感想及感受。

成果效益

- 本計畫執行新聘任2位研發人員，強化公司研發能量。
- 本公司執行此案，適時調整經營型態由被動轉為主動，以創新的行動商城通路吸引新市場中的消費族群，加強與消費者溝通的廣度及深度，藉此拓展通路，促進業務成長，創造植享家的服務機會與知名度。
- 後端庫存作業整合QR code，簡化流程並提高作業效率與正確性，維持庫存盤點的資料一致性，降低盤差損失並減少盤點人力，透過標準化的作業流程，使庫存與銷售量之整合更精確。



行動商城操作示意圖



植享家負責人-張月園

植享家在婦女創業旅途上，有著難以想像的艱辛與困苦，但為深植客製化服務，與顧客建立良好互動關係，不斷在服務模式上創新，更結合不同溝通管道將我們的聲音傳達出去，除了經驗豐富且熱心投入的研發團隊，更感謝高雄市政府提供地方型創新研發計畫，讓資源較少的中小型企業可以加強競爭力及續航力。

在行動商城整體的研發過程中，我們感受到新商業模式發展的不易及辛苦過後的甜美果實，我們相信植享家這個品牌一定可以在市場上有更長足的進步，也可與顧客有進一步的溝通及交流，並可提升品牌價值，讓消費者感受“人本自然，平衡生活”的理念。