

高爾夫球推桿客製化電子商業服務開發計畫 裕銓運動用品有限公司



創新服務

公司簡介



成立時間：民國 98 年 7 月 3 日

計畫聯絡人：蔡博舜

主要產品：高爾夫球球員

公司網址：<http://www.dumabear.com>

裕銓運動用品有限公司生產專業高爾夫球球員，專注於研發能力的進化，擁有自己的生產線，更榮獲中華民國經濟部智慧財產局及日本政府頒發專利證書，開發全新專利的「多功能推桿輔助桿」，藉由多功能推桿輔助桿，讓球手輕鬆、有效的提升球技，近年從傳統高爾夫球代工產業轉型，創造公司自有品牌DUMA BEAR，在僅僅約2年的時間，其品牌力與產品力讓公司於2013台北國際體育用品展有精彩演出，獲得 2013 TaiSPO Show Daily深入報導，躍身國際舞台。

計畫創新重點

本公司將開發DUMABEAR會員專區提供客製化電子商務服務系統，會員可由喜好搭配客製化推桿，由後台製作專屬客製化推桿，提供消費者選購；另外本公司可依據消費模型分析進行客製化行銷提供顧客需求產品進行推廣，此外，在推廣與試營運階段將在台灣與中國進行會員招募活動，活動結束後將以1/10機率制做客製化推桿贈送會員以吸引同好加入。



▲品牌形象感知升級，推廣品牌的專業形象，加入有關「DUMABEAR」所贊助之賽事與相關商業報導，讓消費者了解「台灣生產、優質產品」的品牌價值

計畫介紹

有感於21世紀的高爾夫市場是“服務產業”，許多大廠紛紛開始將以前一成不變的球桿變成可以配合使用者調整之客製化球員，將消費者的思維與使用習慣加入在產品銷售中，因此本公司提出由電子商務建構推桿客製化選購創造服務差異化策略，根據行銷4S設計電子商務架構，並且依據消費者選購心理模型建立輔助行銷策略，希望能達到傳統產業特色化、製造業服務化與服務業科技化與差異化之目標。

市場效益

- 增加產品新款90款/開發球頭10款/球桿長度3款/握把3款
- 開發客製化選購系統1套
- 建立會員制度

成果效益

- 創新行銷服務開發：建立商務服務系統建立高爾夫球產業創新服務技術，內涵強化公司的研究精神、技術分工與溝通，開拓服務產業的精神。
- 建立創新服務系統：開發客製化選購系統1套。



▲客製化選購系統頁面設計

創新/研發心得



▲執行長蔡博舜先生

DUMA BEAR長期與高爾夫球學院合作培育國內高爾夫球青少年，希望本計畫成果將能帶動高爾夫球的客製化風潮，也可讓青少年擁有屬於自己尺寸的球員，此外，未來希望能建構兒童高爾夫球體態數據資料庫，讓青少年球員使用到最適當的高爾夫球員。