

iElite 第二組-第十週進度報告書

先前小組會議討論出的宣傳道具有影片、標示牌、名片、DM、海報、立牌目前已設計完成並輸出的有標示牌與名片，其餘的部分因時間上太過緊迫只有輸出樣稿供核銷使用。

一、 進度說明(圖片如附件)

- **海報初稿**：確認活動資訊與細節後會將更詳細的內容放置到海報上，透過詢問廠商同意給予產品照片。
- **DM 初稿**：當日活動的詳細優惠方式須與廠商談妥後才會做後續的修正與排版。
- **立牌初稿**：為了讓消費者更加了解自己所購買的產品，說明牌主要內容以產品特色為主。除了基本的品名，其次水果產地、添加物等……都能在說明牌上看到。為了讓合作廠商推廣其知名度，在說明牌尚義註明了廠商名稱。
- **粉絲專頁**：幫小萌果創立了粉絲專頁，並把商品都放上去，讓有點讚的人都能清楚了解我們所要推廣的產品。預期在未來能獲取更多讚數，並把展售會當天的詳細資訊也刊登上粉絲專頁。起步階段先將產品的資訊向周遭親戚朋友分享，一步一步將產品知名度累積起來。

FB 粉絲專業網址 <https://www.facebook.com/lifereaper.beris/>

- **名片：**封面設計上宣傳小萌果的核心理念安全、健康、美味，並帶點聖誕節的氣息，目前已經輸出完成，也已經拿到成品。

- **核銷：**購買 12/24 號所需物品及完成核銷，以下是花費明細：

品名	數量	總價(NTD)
A5 DM(彩色)	203 張	515
名片	300 張	252
A1 海報	1 張	200
立牌	6 個	352
標示牌	4 組	525
識別證套	10 組	100
護貝	1 張	15
布置材料	1 批	686
紙張及文具	1 批	355
		總核銷金額 3000 整

- **廠商訪談：**

1. 與廠商介紹 12/24 當天活動的內容，並深入了解產品的核心價值與理念。
2. 供貨方式有兩個方案，第一個方案依照平時廠商出貨給園區，到活動當天再提供給我們寄賣，但還需準備發票機在處理上較為不便，第二個方案是廠商不透過園區，直接將產品提供給我們，活動後在盤點各類產品銷售量在進行結算。
3. 折價方式，目前與廠商討論出三種當天可行的折價模式，但詳細內容還須與廠商在做細部討論再決定於活動當日要使用何種方式折扣，與折扣的金額。

- 滿額打折
- 打卡分享折扣
- 滿額送其他產品之小果乾

4. 詢問廠商 11/25~11/27 台南商展是否能一同前往展售，若能一同前往參與也可藉機提早宣傳 12/24 號的活動與 FB 粉絲專業的宣傳。

二、 總結

因與廠商訪談後得知未來會有新產品開發出來，屆時可與活動配合來做一個試賣，所以在 DM、海報部分後面還會持續做一個資訊調整跟排版的修改；促銷部分，原本與廠商以討論出了一個雛形，但廠商那開發了一項新產品，後續還要看能否結合做為一個促銷手法，另外商討時有提起拍攝關於果乾行銷的影片，但考慮到影片質量與活動當天規劃，認為是一個長遠的考量；這也是後面討論的要點，聯絡方面全組已與廠商利用 LINE APP 跟廠商組成一個社團，方便互相提供資訊與達成共識；近日重要執行事項是前往園區勘查，在跟各組代表以抽籤的方式去進行帳篷分配，再來是看當天各組是否有加入表演活動，所以在勘查討論排場時，將會是個重要的議題，最後則是尋找可以與我們銷售產品互利的廠商與作接洽的部分。

三、 附件



海報初稿



DM 初稿

品名：愛文芒果鮮果乾

成份：愛文芒果

口味：無糖、微糖

使用台南玉井愛文芒果手工烘焙、
完全不加糖。



立牌初稿



名片

100% FRUITY TASTE FROM TAIWAN

BERIS



不添加防腐劑



保留古法烘焙技術



嚴格把關食材的挑選



創業只是一個夢想，但堅持卻是一種態度



茶葉防潮袋包裝



網頁搜尋【小萌果】



台南文創園區

標示牌