



## 逢甲大學學生報告 ePaper

報告題名：

### 電商期末報告-線上購物商場

(什麼都不賣、什麼都奇怪)

作者：侯佑翰、廖建能、廖啓翔

系級：工業四乙

學號：D9146109、D9145803、D9145669

開課老師：陳亭志

課程名稱：電子商務概論

開課系所：工業工程與系統管理學系

開課學年： 94 學年度 第一 學期

## 目錄

圖目錄 .....	3
一、前言 .....	4
二、簡介 .....	5
2.1 商品 .....	5
2.2 會員 .....	11
2.3 訂單 .....	12
三、分析 .....	13
3.1 商品的挑選 .....	13
3.2 貨源 .....	13
3.3 物流方式 .....	14
3.4 金流方式 .....	14
3.5 顧客分析 .....	15
3.6 獲利的可能性 .....	17
四、結論 .....	18
五、參考文獻 .....	19

## 圖目錄

圖 2.1 網站首頁.....	5
圖 2.1-1 商品種類-包包類.....	6
圖 2.1-2 商品種類-外套類.....	7
圖 2.1-3 商品種類-衣服類.....	8
圖 2.1-4 商品種類-鞋子類.....	9
圖 2.1-5 商品種類-飾品類.....	10
圖 2.3-1 訂單管理.....	11
圖 2.3-2 訂單內容.....	12
圖 3.3 物流方式.....	14
圖 3.4 金流方式.....	14
圖 3.5-2 聯絡方式.....	16
圖 3.5-3-1 會員利用 E-mail 詢問相關事務.....	16
圖 3.5-3-2 本站利用 E-mail 通知寄出商品訊息.....	17

## 一、前言

不可否認的，網際網路已經成為現代人，工作、生活、休閒等活動上，不可或缺的一項工具，甚至網際網路也已經變成某些特定族群、人才所細心經營的事業了。

就網路商店購物而言，網路空間雖然是虛擬的，看的到摸不到，但是只要有理念的經營，有系統的管理，有組織的進出貨，網路商店勢必也會成為一種新興的行業。

就一般人逛街購物而言，是需要花費非常多的時間及體力，但是利用網際網路到世界各地瀏覽網頁或訂單購物，卻是非常容易的最重要的是並不需要佔用太多時間，更不需要花費極大的體力，就可以輕鬆買到想要買到的商品，甚至可以送貨到府，比傳統的出門逛街購物，輕鬆愉快許多。

再者，網路商店的創立，可以避免一般傳統開業的龐大花費，如房租、水電、人事費用等，只要一個虛擬的空間，不需要庫存，有訂單時，即時生產即時出貨，既可節省大額的支出，又不佔用現實空間，綜合了這麼多的好處，因此我們這組的組員才會想利用網路商店來開創我們年輕人的事業。我們要讓別人知道，我們不再是怕碰撞的爛草莓族，更不是人家常常掛在嘴巴上的那種怕壓力的七年級生。

## 二、簡介

### 2.1 商品

本組商品總共分為五類：

包包、外套、衣服、鞋子、飾品；每類各五種。



圖 2.1 (網站首頁)

## 2.1-1 包包類：(共五種)

(1)復古休閒個性風~皮革帆布二用公事包

(2)PORTER多功能側背包

(3)中性休閒牛仔丹寧手提肩背大方包

(4)中性復古龐客皮編織手提肩背包書包

(5)精品啡色側背包



圖 2.1-1 (商品種類-包包類)

## 2.1-2 外套類：(共五種)

(1) 休閒西裝上衣

(2) 冬OUTER注目外套大特集・必備的運動元素款

(3) 抓皺雞皮西裝外套

(4) 日式腰身剪裁休閒牛仔西裝外套

(5) 美式風味 撲毛內裡皮革造型單寧布外套



圖 2.1-2 (商品種類-外套類)

## 2.1-3 衣服類：(共五種)

- (1) POLO 長袖針織衫
- (2) Timberland 秋冬薄針織衫
- (3) 天鵝絨質料衣
- (4) 無袖造型男上衣
- (5) 雜訊式壓痕假兩件時尚針織衫



圖 2.1-3 (商品種類-衣服類)



## 2.1-4 鞋子類：(共五種)

(1)DUNK LOW 海尼根 厚舌

(2)Nike Dunk SB 上海小籠包

(3) t r i p p e n 蟑螂鞋

(4)低統基本款帆布鞋

(5)達人必備JORDAN 三代

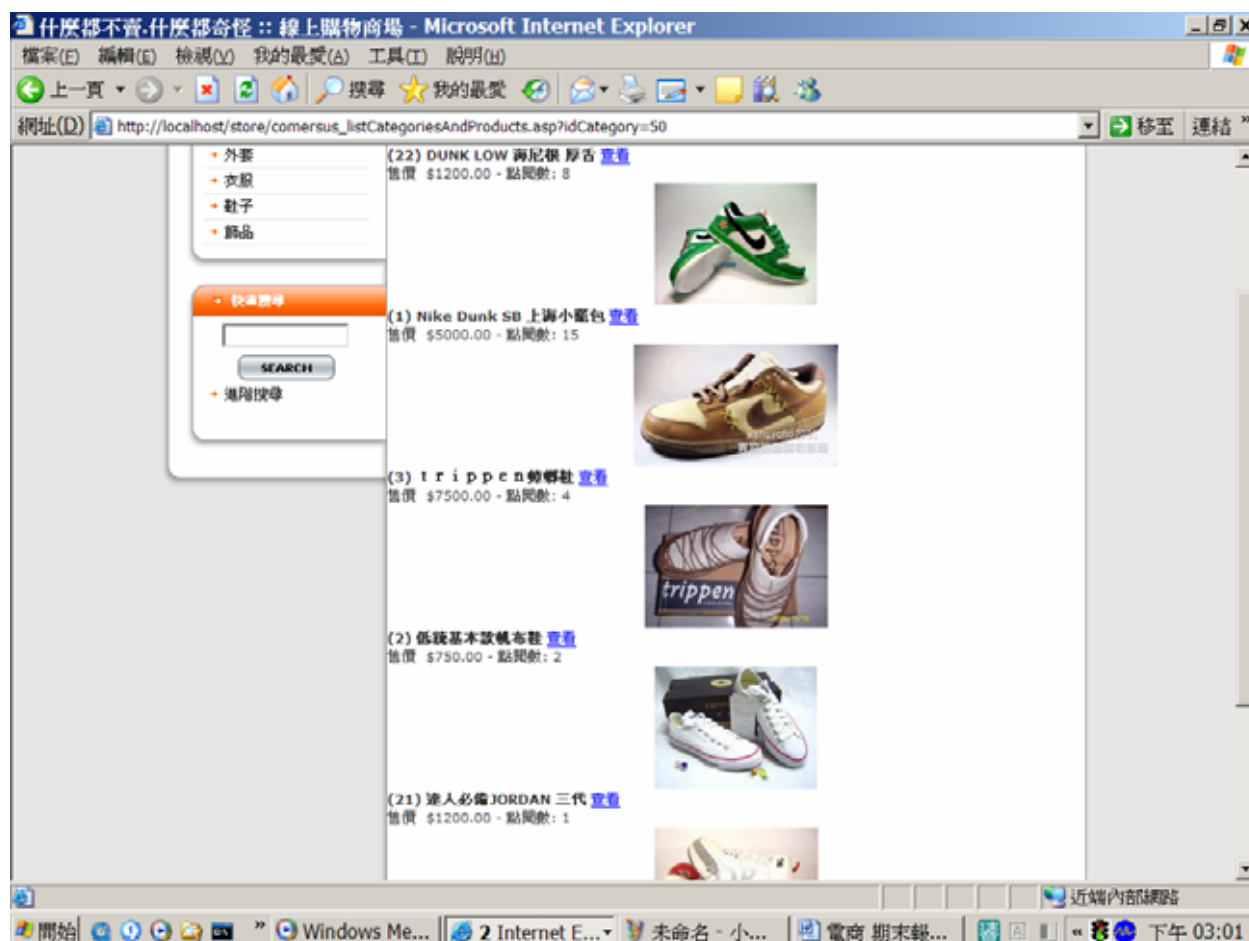


圖 2.1-4 (商品種類-鞋子類)

## 2.1-5 飾品類：(共五種)

- (1)GG指輪
- (2)十字羽翼皮繩個性項鍊
- (3)白K金三圈中性戒指
- (4)立體·型男·火焰圖騰十字架項鍊
- (5)超寬版男用手環



圖 2.1-5 (商品種類-飾品類)

## 2.2 會員

共六位會員：(如下表)

會員姓名	會員帳號
廖阿翔	nickc ja878@hotmail.com
廖小建	james721011@yahoo.com.tw
侯佑翰	ryback71@msn.com
盧大頭	a18046@yahoo.com.tw
王智障	niyowang@hotmail.com
李伊瑄	playboy@msn.com

## 2.3 訂單

### 2.3-1 訂單管理

訂單管理					
訂單號碼#	日期	名字	總計	狀態	查看
2001	12/7/2005	阿翔 廖	\$17030.00	已付款	<a href="#">查看</a>
2002	12/7/2005	小建 廖	\$1230.00	待處理中	<a href="#">查看</a>
2003	12/13/2004	小建 廖	\$380.00	已出貨	<a href="#">查看</a>
2004	12/13/2004	佑翰 侯	\$2510.00	已付款	<a href="#">查看</a>
2005	12/14/2005	大頭 盧	\$12030.00	待處理中	<a href="#">查看</a>
2006	12/14/2005	智障 王	\$2310.00	待處理中	<a href="#">查看</a>
2007	12/28/2005	伊瑄 李	\$21000.00	待處理中	<a href="#">查看</a>

圖 2.3-1 (訂單管理)

## 2.3-2 訂單內容：

訂單內容	
2003, 日期12/13/2004	
名字	小建 廖
Email	<a href="mailto:james721011@yahoo.com.tw">james721011@yahoo.com.tw</a>
電話	0919081056
帳單地址	漢口路二段95號 (407) 台灣省 - 台中市 TW
送貨地址	漢口路二段95號 (407) 台灣省 - 台中市 TW
訂單內容	1x #26/27 十字羽翼皮繩個性項鍊 選項 = \$350.00
出貨方式	宅配 \$30.00
付款方式	匯款
折扣卷	
狀態	<input type="button" value="已出貨"/> 
	<a href="#">刪除</a> 警告: 此動作將無法回復!
信用卡	<a href="#">查看信用卡</a> 本版本未安裝SSL安全機置
稅金	\$0.00
<hr/>	
<b>總計: \$380.00</b>	

圖 2.3-2 (訂單內容)

舉例：會員廖小建的訂單內容。如圖中所呈現，此廖小建已匯款，而本公司也已經出貨，訂單成功。

## 三、分析

### 3.1 商品的挑選

我們這組在這個網路商店中，所販賣的商品，都是以現在年輕人，也就是七年級生所喜愛的商品為主，例如：飾品、包包、鞋子、衣服及外套，這些都是現在的年輕人願意花錢購買，且並不和任何商品互相衝突，因為買了衣服也可以再買外套，甚至另加購買包包等，可以在我們這一個網路商店裡面買到多樣化的商品，商店也會定期舉行特賣會，或對會員進行優惠的活動，讓顧客可以買到好的商品，又可以省下其中的折扣，一舉數得！

### 3.2 貨源

因為我們這組所拍賣的商品，都是以較為普遍及多樣化的貨品為主，所以當我們自己以及親戚朋友有出國旅遊購物，或是我們自己組員在任何地方有發現較為特別的商品，我們都會比較一下價錢，自己將它帶回台灣，避免其他大盤或中小盤抽取中間的利潤，再決定是否要將它放在網路商店上面拍賣，一來可以賺取中間的差價，再者，更可以增加我們這組網路商品的特色。

### 3.3 物流方式

主要以宅配、面交兩種方式為主。

#### 出貨方式

宅配 [\$30.00] [刪除](#)  
如果州省是等於全部  
如果郵遞區號是等於全部  
如果國家是等於全部

面交 [\$0.00] [刪除](#)  
如果州省是等於全部  
如果郵遞區號是不等於000  
如果國家是等於全部

Comersus BackOffice Lite  
<http://www.comersus.com.tw>



圖 3.3 (物流方式)

### 3.4 金流方式

主要以匯款、轉帳、面交三種為主。

#### 付款方式管理功能表

付款方式名稱	重導網址URL	客戶類別	動作
Credit Cards	comersus_offLinePaymentForm.asp	全部	<a href="#">刪除</a>
匯款		零售	<a href="#">刪除</a>
轉帳		零售	<a href="#">刪除</a>
面交		零售	<a href="#">刪除</a>

Comersus BackOffice Lite  
<http://www.comersus.com.tw>



圖 3.4 (金流方式)

### 3.5 顧客分析

本組的網路商店已經成立了一段時間了，而加入的會員也在持續增加中，而就目前的七位會員而言，都是以在學的大專院校學生為主，而這個現象應該和我們所賣的商品特質有關，因為我們這組網路商店裡面所販賣的商品，都是以年輕主流為首要的流行商品；為了突破這種現象，將來我們也會逐漸加入一些小朋友喜愛的服飾或配件等，畢竟現在上網的對象，已經不再是只有大專院校的學生而已。

#### 3.5-1 顧客群分佈：

經由我們所接到的訂單和網路信件，我們發現會流覽本組的網路商店顧客，以大學生或大專生為主，普遍為十九到二十三歲為主的年輕人，我們相信，只要這個網路商店所拍賣的商品能夠更多樣化，而廣告及普及率能夠更高，相信在未來，我們的顧客群能夠向六年級生及八年級生蔓延！

### 3.5-2 聯絡方式：



圖 3.5-2 (聯絡方式)

### 3.5-3 E-mail：

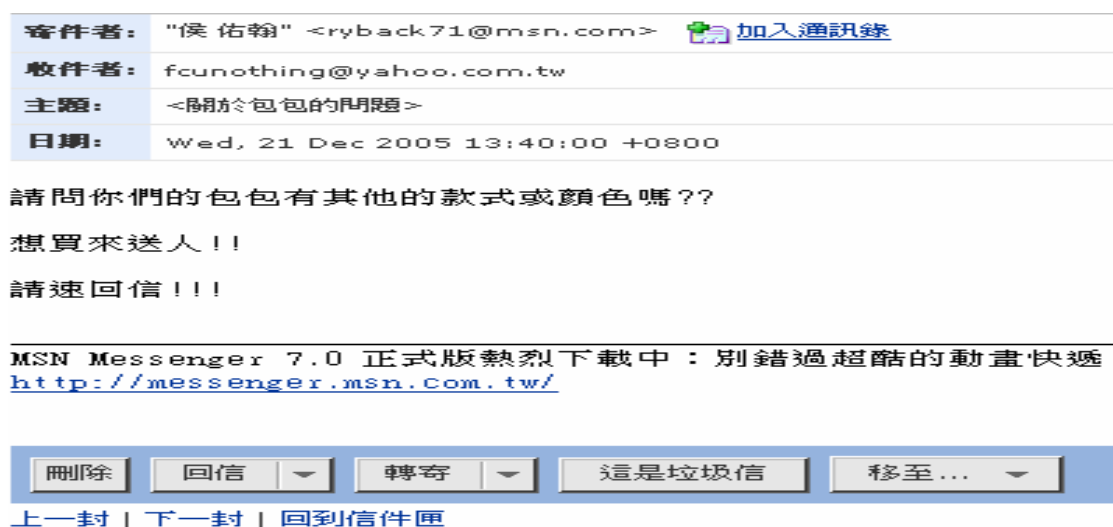


圖 3.5-3-1 會員利用 E-mail 詢問相關事務)





會員 廖阿翔 您好!

您於本網路商店所購買的商品,本公司可以寄出,

請查照!!

名字:廖阿翔

電話:0927620607

帳單地址:(407)台灣省台中市漢口路四段180號

訂單內容:十字羽翼皮繩個性項鍊+復古西裝外套+Nike上海小龍包復古鞋

出貨方式:宅配

付款方式:匯款

狀態:已出貨

最新版 Yahoo!奇摩即時通訊 7.0, 免費網路電話任你打!

<http://messenger.yahoo.com.tw/>

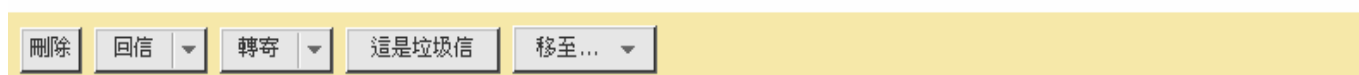


圖 3.5-3-2 (本站利用 E-mail 通知寄出商品訊息)

### 3.6 獲利的可能性：

經過這陣子的觀察，其實本組網路商店的商機是非常大的，雖然拍賣的商品較為普遍，但是畢竟價錢較同業便宜，再加上本組的網路商店所拍賣的商品也較特別，不容易和外界買到相似的商品，增加商品的獨特性，相對的，也提高商品本身的價值；再者，物以稀為貴，顧客都存有這種觀念，所以只要本組保持商品

的獨特性和稀有性，必定有相當的獲利，並且利用獲利來妥善的經營廣告或其他網站的連結，增加本網路商店的曝光率，自然有相當程度的增加業績！！

#### 四、結論

雖然網路商店可以避免房租、水電、人事費用等支出，可以節省非常龐大的開銷，但是經營一個網路商店卻也並非如此的輕易，因為現在網際網路的發達，科技的進步，想經營這個虛擬世界版圖的人並非少數，而在這麼多的同業競爭中，要如何脫穎而出，如何地獨樹一格進而生存在這個網際網路中，是想創業的你必須思考的課題！其實只要從基本面著手即可，例如：商品的特色、訂單的快速核定、商品的快速送達，最重要的價格公道合理，服務親切讓顧客願意下一次再上門消費，我想，這是我們這組在這次報告中，所有的共同體悟！！

## 五、參考文獻

1. 丁馥萱 (民90), 「電子市集夥伴關係影響因素之探討」, 國立中山大學企業管理研究所碩士論文。
2. 王明輝 (民87), 「建構國內電子商務與產業競爭優勢之研究」, 中興大學企業管理學系碩士論文。
3. 姜鈺鋒 (民89), 「電子商務環境下專業物流公司發展之探討」, 私立東吳大學會計學系碩士論文。