

逢甲大學學生報告 ePaper

行銷企劃案：幾努製鞋

Genu Shoes

作者：何瑀蒨、陳宥伶、林姿慧、鄭琇丰、廖依柔、林千玲、李佳蓉、黃心妤、賴冠廷

系級：國際經營與貿易學系、土木工程學系

學號：D0375999、D0407839、D0429807、D0430075、
D0430339、D0479793、D0479851、D0582774、
D0436306

開課老師：曾鼎翔

課程名稱：行銷管理

開課系所：國際經營與貿易學系

開課學年： 105 學年度 第 1 學期



中文摘要

(1)目的：此份產品行銷企劃案的初衷，是為了解決為關節炎所苦的人們，找不到合適的鞋子穿的困境。希望藉由我們所研發出來的鞋子，可以為他們帶來可以自由行動的權利，減輕行走過程中的不適。

(2)過程及方法：藉由組員們共同去發想討論和找出解決分案，再依著脈絡分配工作，搜尋資料，最後經過整理所呈現出來的彙整結果。

(3)結果：目前關節炎是全世界最常見的慢性疾病，有一百多個種類，常見的是退化性關節炎(骨性關節炎)、痛風性關節炎、類風濕性關節炎、風濕性關節炎。全世界關節炎患者有 3.55 億人。在亞洲地區，每六個人中就有一人在一生的某個階段患上關節炎這種世界頭號致殘性疾病，估計中國大陸的關節炎病人有 1 億以上，而且人數還在不斷增加。所以，我們所研發的 Genu 鞋，需要的市場人口很大，也因為我們有研發獨家技術，專門為關節炎患者客製化製鞋，相信我們的產品絕對可以為他們開了一扇窗，同時，也希望成為同界的領頭羊，讓大家更加重視自己的健康。

關鍵字：

關節炎 (Arthritis)

Genu 製鞋

減壓技術研發

客製化製鞋

Abstract

- (1) Purpose: The purpose of this product marketing plan is to solve the people suffering from arthritis, who can not find the right shoes to wear the plight. Hope that we developed by the shoes, can bring them the right to freedom of movement, to reduce discomfort in the process of walking.
- (2) the process and methods: By the team members together to discuss and find solutions to solve the sub-case, according to the context of the distribution of work, search data, and finally collated by the presentation of the aggregate results.
- (3) Results: At present arthritis is the world's most common chronic diseases, there are more than 100 species, is a common degenerative arthritis (osteoarthritis), gouty arthritis, rheumatoid arthritis, rheumatism Arthritis. There are 355 million arthritis patients worldwide. In the Asian region, one in every six people at one time in their lives suffering from arthritis, the world's number one disabling disease, it is estimated that China's arthritis patients have more than 100 million, and the number is increasing. Therefore, we developed the Genu shoes, the market needs a large population, but also because we have exclusive R & D technology, specially customized for the arthritis footwear, we believe that our products can definitely open a window for them, at the same time , Also hope to become the leader with the community, so that we pay more attention to their health.

Keyword :

Arthritis

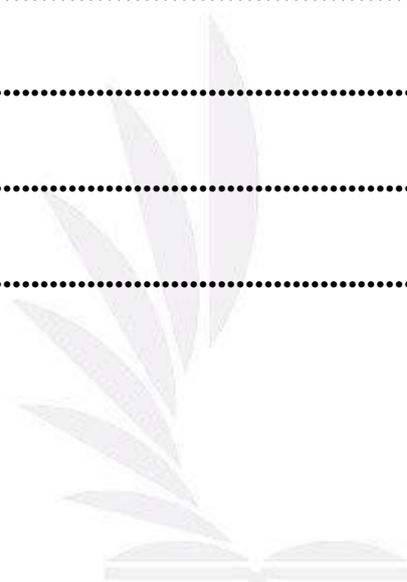
Genu shoes

Decompressional technology research and development

Customized footwear

目 次

摘要.....	1
大環境分析（目標市場）	4
Genu 製鞋理念中旨	1 3
獨家減壓技術研發.....	1 4
市場策略（ 4P ）	1 6
競爭者分析.....	2 2
S.W.O.T. 分析	2 6
未來展望.....	2 7
參考文獻與資料來源.....	2 9



大環境分析

● 動機

- 1 根據衛生福利部統計，國人膝關節退化的盛行率約 15%，推估有 350 萬人飽受膝關節疼痛之苦，且隨著運動風氣盛行，很多人的膝蓋常會不當使用，患者年齡層由 60、70 歲逐漸下降，已出現 30、40 歲的患者，呈年輕化趨勢。超過 80% 的患者屬於 75 歲以上的老人群，膝蓋骨關節炎乃為最嚴重的病痛。膝關節是個活動範圍很大的負重關節，幾乎承受著全身的重量。人到老年以後，膝關節由於長年的磨損，是最容易老化的。老化後的膝關節往往容易發生骨性關節炎，造成行動不便。
- 2 人們常常將關節炎視作老年病，其實，所有年齡段的人，甚至包括兒童都有可能罹患此病。關節炎是全世界最常見的慢性疾病，有一百多個種類，常見的是退化性關節炎(骨性關節炎)、痛風性關節炎、類風濕性關節炎、風濕性關節炎。而罹患關節炎的人，想要出門行走卻不是一件容易的事，市面上沒有一個專屬於膝蓋骨關節炎的鞋子，使他們放棄活動的權利，也讓復健的效果下降。
- 3 有許多廠商推出了減壓型的鞋子，但僅適用於一般大眾，我們覺得應該要特別為這些群體開發客製化或醫療型的鞋子，藉由鞋子的改良來達到減輕膝蓋負擔及減少膝蓋磨損帶來的疼痛，讓人們能不再為膝所苦。
- 4 目前全世界關節炎患者有 3.55 億人。在亞洲地區，每六個人中就有一人在一生的某個階段患上關節炎這種世界頭號致殘性疾病，估計中國大陸的關節炎病人有 1 億以上，而且人數還在不斷增加。但是關節炎是可以治療得好的。

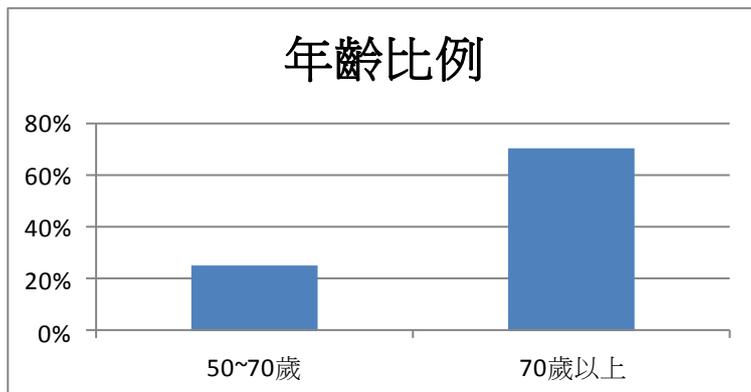
● 病徵描述

- (1) 「一開始痛就很痛，痛到沒有辦法能走路」、
- (2) 「都快要變形了，這隻腳凸過去，這隻腳凸過來」、
- (3) 「走路會歪……走一陣子就往路邊一直走了，很痛苦」、
- (4) 「醫生，我最近膝蓋會酸痛，上下樓梯都很吃力，走路也走不遠，而且關節裡還會聽到怪聲音，怎麼會這樣?」、

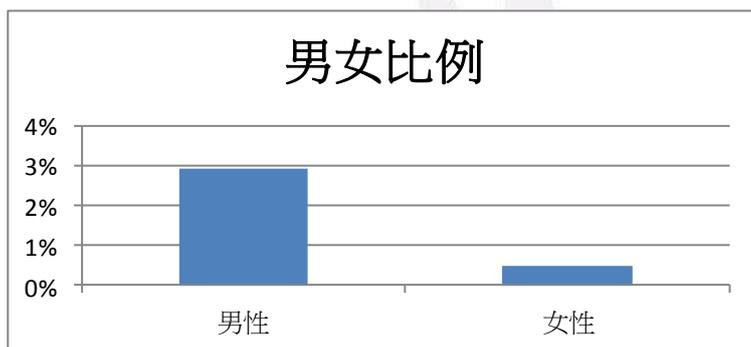
=> 大多的病人都表示在走路時會因關節炎而有所不便，如果能從改變鞋子來減去壓力或改變施壓的重心，讓他們找回平衡點，或許能使走路不再一跛一跛。

● 台灣關節炎統計

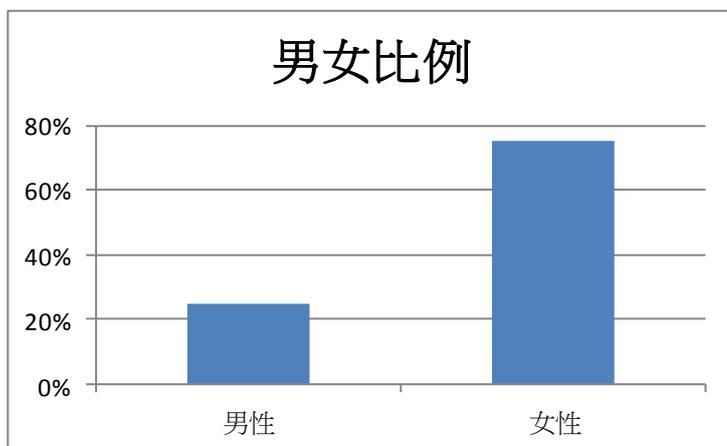
1. 退化性關節炎：50 歲的發生率為 20~30%，70 歲以上高達 70%
國內罹患退化性關節炎者約佔全人口的五%至六%



2. 痛風性關節炎：2012 年根據台灣健保資料庫所作的推估，痛風的盛行率約為 1.2%，痛風病人的平均年齡約為 49.5 ± 14.8 歲，85% 為男性。痛風的盛行率在男性為 2.9%，女性為 0.45%



3. 類風濕性關節炎：盛行率介於 0.5%和 1.0%間，男:女=1:3



● 造成關節炎的原因



1. 年齡及衰老

退化部位主要有三部位，括內、外側股脛關節與髌股關節，依磨損不同各處會有不同程度的退化，對於身體外形的改變與活動功能的影響也各有差異。

退化可以用慢性、急性來區分級嚴重度區分，在早期與急性期時通常在休息後情形會好轉，但若誤診為一般傷害，可能會延遲就醫時間，沒有獲得充分的休息，這是為何台灣的換關節率持續上升的原因。

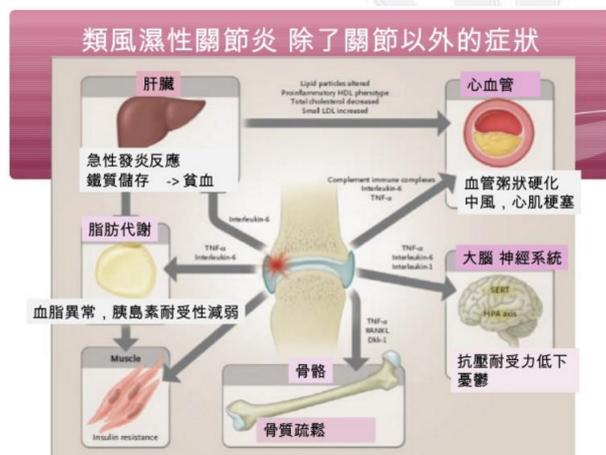
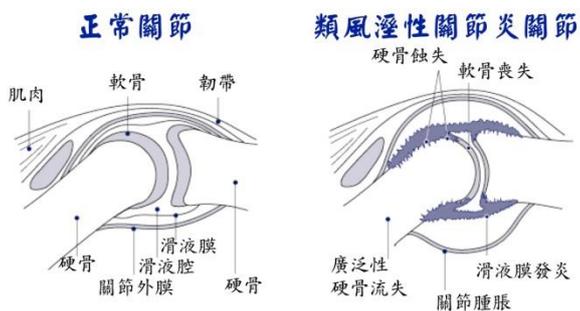
- 2. 體重增加，尤其易發生在年輕族群
- 3. 過度使用關節，關節反覆受到損傷，外傷及持續性壓力，發生在造成運動傷害的運動員
- 4. 過去骨受傷、發炎、承受過重的壓力
- 5. 荷爾蒙分泌不平衡
- 6. 遺傳基因引起的軟骨缺陷，與骨質膝蓋構造有關 EX:先天性髌關節發育不全
 - 類風溼性關節炎、狼瘡、硬皮病患病的主要原因是遺傳
 -

=> 以上都會讓關節過度磨損，使得罹患關節炎的病患年齡，從以前的 45 歲已向前移到了 35 歲，呈現出越來越年輕化的趨勢。得到退化性關節炎的年齡趨降，其實也多半都是因為體重過重，或是運動過度所造成。

- 世界衛生組織訂定每年 10 月 12 日為「世界關節炎日」，目的是要提醒人們，對關節炎要早預防、早診斷、早治療，防止致殘。

● 關節炎介紹

類風濕性關節炎:



到底哪裡會痛?

眼睛怎麼老是覺得澀澀的?
嘴巴老是口乾舌燥? 年紀沒幾歲, 每天也都勤快刷牙, 卻一口爛牙, 甚至牙齒掉光光?



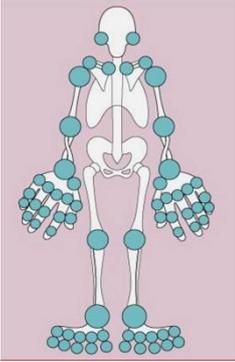
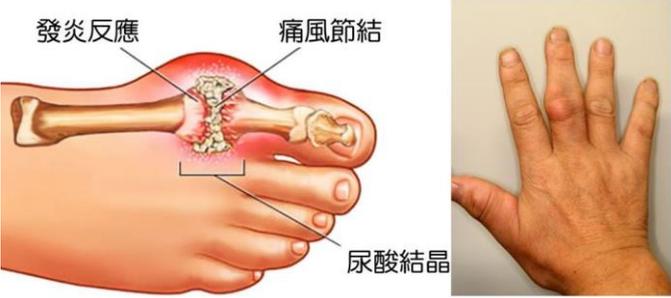
老是覺得微微發燒?

我去驗尿酸, 但尿酸不高耶!!!

走幾步就喘, 醫生說我貧血?

僵硬的關節老是不好?

- 簡稱 RA，以全身對稱性之周邊關節慢性發炎為主要症狀，是一個主要影響關節的長期持續性疾病，其可能影響身體其他部分，如低紅血球細胞、肺部炎症、和心臟炎症。也可能會發燒和缺乏活力，通常症狀是逐漸超過數周至數月
- 國人常見的發炎性慢性關節疾病，為全民健保重大傷病之一。
- 病因：真正原因仍不清楚，有可能者包括
 - ➔ 1. 遺傳因素
 - ➔ 2. 環境因素
 - ➔ 3. 免疫機轉:細胞激素的產生、自己免疫抗體(類風濕因子)
- 流行率：
 - 1. 台灣約 0.4%，近 10 萬人(全球 0.3%~2.1%)
 - 2. 女多於男(3:1)
 - 3. 八成患者發病於 35~50 歲間(40 歲以上女性最多)
 - 4. 與基因有關：

	<p>直系親屬有此病的患者與直系親屬沒此病的患者比率为 4:1</p>
<p>幼年型類風濕關節炎</p>  <p>(發生部位)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 一種自體免疫性疾病，與成人型類風濕性關節炎是不同的。主要在於幼年型風濕性關節炎發生於 16 歲 以下的兒童且好發於大關節而不是小關節，較易有明顯的關節外的症狀（發燒、肝脾腫大、淋巴腺腫大、貧血、肋膜炎及心包炎） ➤ 一般患有幼年型類風濕性關節炎的小孩多數可以完全康復
<p>痛風性關節炎</p>  <p>發炎反應 痛風節結</p> <p>尿酸結晶</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 自古以來許多帝王將相都受過痛風之苦，所以痛風又稱為「帝王病」 ➤ 體內尿酸過多或尿酸排泄受阻，過多尿酸鹽沉積血液及組織中(關節為主)，而引起腫痛，足部大腳趾關節最常見。 ➤ 男性較女性常見 (9:1)，50 歲 左右為高峰 ➤ 痛風於更年期前的女性罕見(因雌激素

	<p>促使腎臟尿酸鹽的排泄)</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 危險因子：與新陳代謝症候群有關的血尿酸上升、高血壓、慢性腎病變、攝取太多肉類海鮮及乙醇、遺傳、體重超重
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

● 目標市場

我們的目標市場是針對膝關節炎的患者，而最大的客群是老年族群。

1. 老年人(最大宗)

- 過度、重複性的衝力負荷導致關節軟骨喪失。
- 關節炎是老人失去行動自主的主因，我們應該對關節炎有認識，對病癥更加關注。
- 有些老年人經常以半蹲姿勢，作膝關節前後左右搖晃動作，進行鍛鍊。因半蹲時膝蓋壓力最大，搖晃則更會加重磨損，致使膝關節骨性關節炎發生

2. 女性

- 台灣退化性關節炎的男女比例約為 3 比 7，其中 60 歲以上女性，每 4 個人就有一人有關節退化問題。
- 原因：
 1. 穿著高跟鞋
 2. 女生膝關節內彎比男性多 2 度
 3. 較寬的骨盆(為了生孩子)，造成雙腿壓力大
 4. 更年期女性荷爾蒙逐漸減少，加速軟骨退化
 5. 肌肉比例比男生少
 6. 女生上廁所一天下來就比男生多彎好幾次膝蓋

3. 肥胖者

- 台灣成人 BMI ≥ 27 即為肥胖，給予關節的機械性壓力較大

4. 運動性傷害者

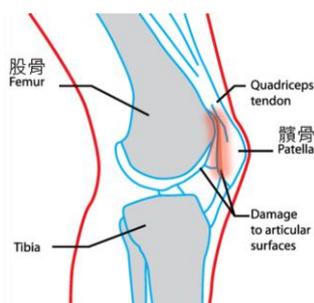
- 跑步、打球(排球、籃球等)、舉重等

(1) 髕骨關節疼痛症候群：永久性

01. 造成原因: 運動時負重過度，大腿之肌力不足或不平均，膝關節外翻變形等。
02. 治療方式: 短期口服藥物來減少症狀，避免長時蹲踞及下樓梯下坡之情形，並適當地進行大腿肌力增強運動。

傷害發生後大多能恢復，狀況嚴重者，如：髕骨關節偏移嚴重，則需接受關節鏡手術或矯正手術。

03. 常見於女性，主要的原因是女性的骨盆較男性寬



(2) 前十字韌帶斷裂：短暫性

01. 前十字韌帶介紹:起自股骨髁間窩的外側面（即股骨外側髁的內側面），向前內下方止於脛骨髁間嵴的前方。當膝關節完全屈曲和內旋脛骨時，此韌帶牽拉最緊，防止脛骨向前移動和膝關節過伸。

02. 造成原因: 發生於膝關節受到強力的扭轉力量時，患者受傷時可能會聽一聲斷裂音，接著膝關節的症狀為疼痛，腫脹(因關節內血腫)，活動受限。

03. 治療方式: 冰敷及口服抗發炎藥物來減少腫脹及疼痛，如為急性時可用拐杖輔助。之後復健應以膝關節活動及大腿之肌力為主。

經過適當之治療及復健大多可回到一般之生活行動，如果需要進行重建手術，需考量年齡、運動需求、生活型態。

(3) 膝關節半月板損傷：短暫性

01. 膝關節半月板介紹:膝關節內有兩塊如新月形狀之纖維軟骨組織稱為半月板，半月板介於股骨及脛骨之關節面之間，可減少膝關節面軟骨之壓力

02. 造成原因: 因膝關節受到扭轉之傷害造成，常可能和前十字韌帶斷裂同時產生。

03. 治療方式: 針對半月板受傷的程度位置而有不同的方法，程度較輕的患者可以保守療法治療，若受傷範圍較大則可能需以關節鏡手術修補或行部份切除。



5. 先天性關節疾病-先天性膝關節脫位

(1) 疾病介紹:

此疾病會造成膝蓋的屈膝力量較大，造成膝蓋無法伸直，嚴重程度視雞肉力量而定，本病女性較多，為男性的 2~8 倍。半數以上病例並發其他先天畸形。

(2) 發生病因:

原因可能為在胎內股四頭肌退化或胎兒期肌性營養不良，或因膝關節位置異常造成。

(3) 治療方式:

01. 保守治療:新生兒或嬰兒可用石膏固定膝蓋形成屈曲位，為期一年。

02. 手術治療

6. 職業傷害者

(1)須久站的職業：

根據歐美研究資料顯示，成年人一天內站立時間超過 8 至 10 小時，或是不休息連續站立超過 2 小時，日後罹患退化性關節炎的機率遠比一般人高出 1.5 倍。

(2)須經常屈膝及搬重物的職業，如從事營造、林木、農、礦工業等方面人員

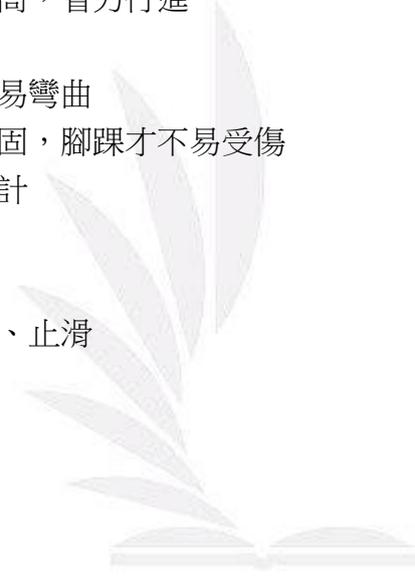
(3) 久坐不動，常待在冷氣房的上班族

➤ 常常使用手機、久坐的上班族都是關節退化的高危險群。久坐易造成血液循環比較差，此時若加上缺少運動，大腿的肌力沒被訓練，很容易引起關節僵硬或不小心中受傷，久而久之，退化性關節炎就可能提早找上門。

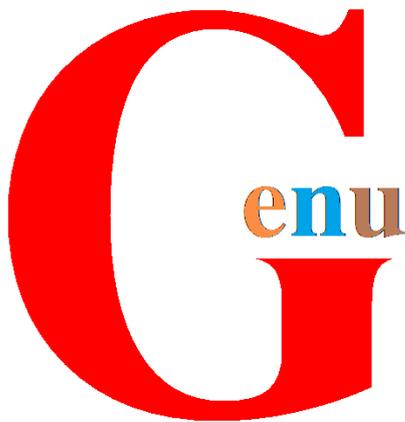
7. 年輕人

➤ 得到關節炎的臨床求診比例約兩至三成，共有三種類型，分別為關節受創傷、軟骨缺損及自體免疫系統問題，其中，前兩者為年輕人得到退化性關節炎的主因。因運動過度及長期姿勢不良造成裂傷、軟骨發炎。

- 消費者分析（目標客群消費習慣）
 1. 老年人：
 - A. 透氣
 - B. 非鞋帶式，以拉鍊或魔鬼氈代替
 - C. 穿脫容易、開口大
 - D. 止滑
 - E. 耐穿耐磨
 - F. 重量輕
 - G. 平穩度
 2. 肥胖者
 - A. 鞋幅寬、鞋跟低
 - B. 鞋內加深，預留空間可調整
 - C. 足弓支撐
 - D. 鞋子前端翹高，省力行進
 3. 運動性傷害者
 - A. 延展性好、易彎曲
 - B. 鞋後跟要牢固，腳踝才不易受傷
 - C. 舒適鞋墊設計
 - D. 重量輕
 - E. 包覆設計
 - F. 耐磨、吸震、止滑
 - G. 透氣
 4. 職業傷害者
 - A. 包覆性
 - B. 耐穿耐磨
 - C. 舒適度
 5. 久坐不動，常待在冷氣房的上班族
 - A. 透氣
 - B. 舒適度
 6. 年輕人
 - A. 新款式
 - B. 舒適度、透氣性
 - C. 防水防滑
 - D. 搭配衣服
 7. 久站者
 - A. 減壓、防震
 - B. 鞋面鞋底抗菌防黴
 - C. 足底紓壓



- Genu 品牌介紹&網頁頁面 Demo



Genu 是由“膝蓋”的拉丁文所發想而成
四個字母用紅色、橘色、藍色、咖啡色
分別代表 充滿活力、創意、友善&專業值得信任、穩定
用一個大大的 G 將整體包覆宛如鞋子般，給人無比安全感
而用圓滑的外型取代陽剛的線條給人們安心溫柔的感覺

- 公司的理念中旨

「不管男女老少，都能用自己的腳踏出去看世界」是幾努做好鞋的初衷，臺灣每 10 人就有一人有退化性關節炎，50 歲以上有 5 成，65 歲以上高達 8 成。平均一年 8000 人，要換人工關節，而市售的鞋款，是給與大眾或者運動的人，並沒有為關節受傷所苦的人提供專門的鞋子。因此本公司經過研究結合獨家技術精心推出減壓鞋類讓為關節炎所苦的人提供舒適，也可以輕鬆的出門走走，每個顧客的支持與回應都是幾努走下去的動力，顧客更像是我們的朋友互相的意見交流讓我們了解並設計出更能符合需求的鞋子，讓我們一同用腳感受台灣的溫暖與美麗，用腳編織與家人相處的美好回憶，用腳走出自己的健康。

- 公司品牌定位

「耐心、用心、舒適、客製」這些一直都是幾努想帶給大家的形象，我們不斷的努力進步，在可負擔的價位為關節炎相關疾病的人製作出屬於自己的鞋子，與大家一同感受幸福。

- 售後服務

1. 鞋子屬消耗性產品，無法做永久保固，但凡需要修理的服務，本公司皆提供維修服務並且只收基本材料費用。
 2. 本商品一經使用概不退換。若商品有瑕疵或不舒適的情況，請憑原購物發票及銷售憑證於購買日起七日內至原購買單位更換(未帶銷貨發票恕不退貨)。
- 一個月內出現斷底、斷跟、鞋面製作等不良之情況，經公司查明判定非人為因素，始可退換貨。 商品售出後如有問題，請於七日內辦理更換。

- **減壓技術**



- 採用天然橡膠止滑大底和使用雙密度 EVA 材質，增厚鞋底溝痕和抓地齒痕狀設計，加強其耐磨程度和抓地能力。

原因：

天然橡膠被視為一種軟物質。天然橡膠在拉伸試驗過程中會產生大量彈性應變以及若干不可恢復的塑性應變。硫化前的天然橡膠具有強烈的剪切稀化性，然而隨著硫化熟成後此性質趨於不明顯，拉伸方向的抗拉強度也將提升。由於天然橡膠在受到極小的外力壓縮時就會產生塑性應變，在應變-應力行為表現上，天然橡膠具有慕林斯效應以及潘恩效應，而且常帶有超彈性。天然橡膠還有應變結晶化的性質，在經歷應變時會產生相變化。如同多數的彈性體，天然橡膠還有高夫-焦耳效應，如果在受到拉伸應力時再予以加熱，則天然橡膠傾向收縮。

鞋底硬度高的鞋子：

選擇不易扭曲的鞋底，大底內使用雙密度 EVA 材質，由於兩個材質的密度不同，可以造成高強力的支撐，走路時更為穩固、保護足踝。

- ABS 樹脂結合皮漿中底板，以解構式設計交錯並結合於皮革纖維製成抗壓性中底板，提供足夠的緩衝力和延展性，跟泥土的軟度相符，讓鞋底彈性優且不易疲乏，同時以手工縫製鞋身和鞋底，增強其穩固性，同時將足跟周圍打薄，符合赤腳走路腳跟與地面接觸方式，減少足跟壓力。

原因：

ABS 樹脂是丙烯腈 (Acrylonitrile)、1,3-丁二烯 (Butadiene)、苯乙烯 (Styrene) 三種單體的接枝共聚物。隨著三種成分比例的調整，樹脂的物理性能會有一定的變化：

(A) 1,3-丁二烯為 ABS 樹脂提供低溫延展性和抗衝擊性，但是過多的丁二

烯會降低樹脂的硬度、光澤及流動性

(B) 丙烯腈為 ABS 樹脂提供硬度、耐熱性、耐酸鹼鹽等化學腐蝕的性質

(C) 苯乙烯為 ABS 樹脂提供硬度、加工的流動性及產品表面的光潔度

穩固的鞋子： 1.後跟內側加高加寬，有保護力，包覆性。

2.可以讓矯正鞋墊的成效充分發揮。

3.穿著的時候會更加平穩。

- 藉由**內側往外側傾斜**的鞋面，不填滿內側足弓位置處，改變足部水平施力方式，足底力量更平均。

原因：

正常鞋子的磨損重心在腳跟中間，並可從鞋跟外側看出約 4 度的傾斜，但如果傾斜大於 4 度，就說明腳跟外側受力過多。這種情況通常由於高弓足讓體重過多傾向於腳外側，造成鞋外側磨損突出。這種走路方式容易導致關節扭傷和損傷，長期的受力不均也會導致膝蓋外軟骨的磨損，引發關節炎。這種方式也會給髖骨施壓，導致坐立時骨骼的長久疼痛。

- 結合**熱塑矯形鞋墊 (Langer)**，採用立體化設計，符合足部骨骼自然排列曲線提供鞋墊底下設立七個支點控制足部前衝、後衝、腳掌區左右平衡、水平施力方向，達到全平衡功能。同時使用珍珠絨面按摩乳膠腳墊舒壓設計，柔軟兼具排汗、透氣的效果，增加一層腳力保護和釋出壓力的防護。

熱塑矯形鞋墊製作



足模套取

利用電腦激光掃描、石膏繃帶或泡沫塑料套取足部的理想形態。



足模矯正

矯形師利用電腦軟件調整足模角度，然後將數據連同鞋墊的各項處方傳送到鞋墊製作中心。



鞋墊製作

鞋墊製作中心收到足模數據後會根據矯形師之處方，利用自行研發的電腦矯正鞋墊製作系統，製作出獨一無二具有治療作用的矯正鞋墊。



配對

矯形師會將矯正鞋墊與鞋履妥善地進行配對，以發揮鞋墊的最佳效能。

行銷企劃案：幾努製鞋

- 市場策略（4P）
- “客製化”製程

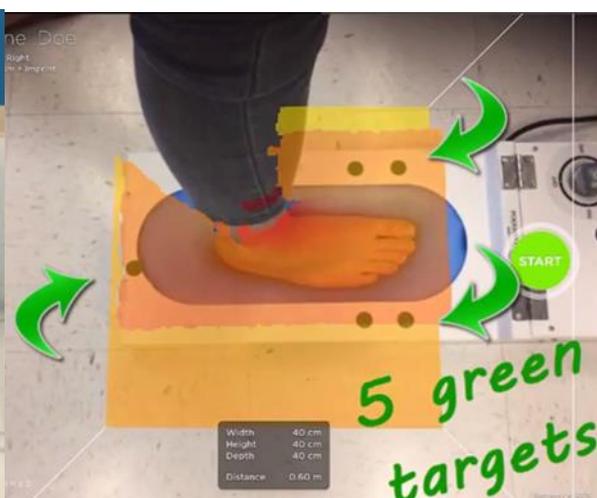
- 開模技術介紹：

(1) Structure Sensor & 3DsizeME App

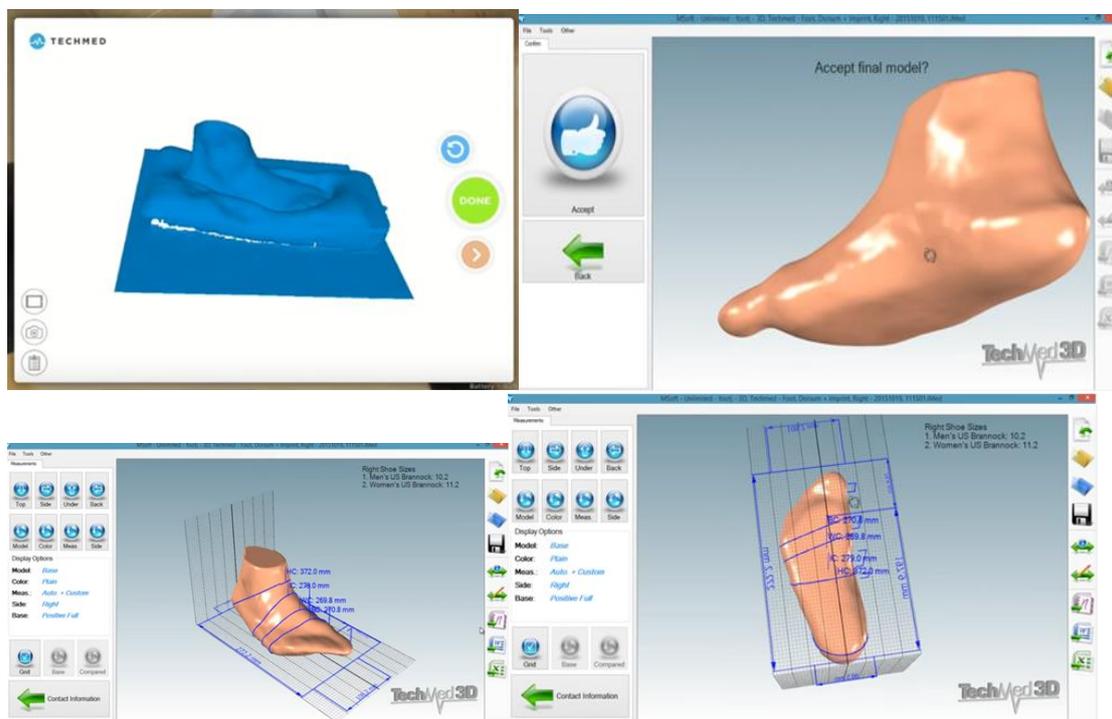
- A. 運用 Structure Sensor 結構感應器(裝在 iPad 上藍色物及配合的本機)和 3DsizeME App。



- B. 點開 APP 選擇 3D 技術掃描功能並選取欲掃描處。自各個角度拍攝腳，包含腳踝及腳掌各重要定點的圖像，除此之外，也需拍下感應器本機上的腳掌。



- C. 拍攝後的圖像會傳送到 APP 上，它會呈現 3D 立體影像，可從各個視角看模型。而 APP 會分析腳的長、寬、高，提供詳細的數據，以便客製化鞋子，此外，也會分析腳底板，可提供製作鞋墊的相關資訊。



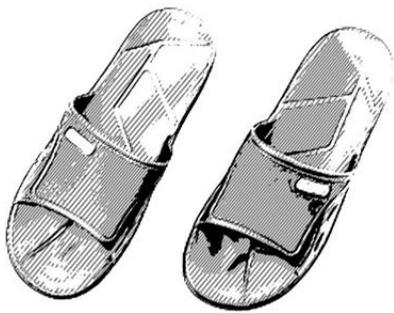
(2) delcam iQube 腳型掃描器

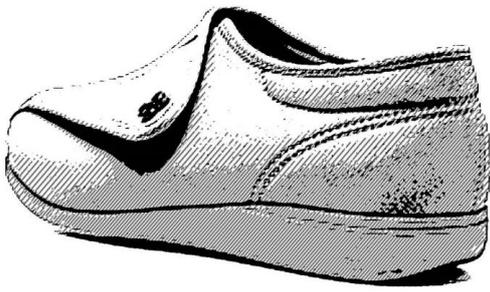


(3) ATOS 3D 掃描系統

鞋模的掃描設備為德國 Gom 的 ATOS 3D 掃描系統，其旋轉式光柵，掃描時間只需要 0.8 秒，而掃描資料可以通過標籤點自動整合，整個過程不需要人工去干預，自動拼接顯示在屏幕上。從槓頭，射出片，氣袋，鞋面，模具都需要 ATOS 3D 掃描儀，取得數位化資料。

● “三明治搭配法”

鞋款	材質	特性	價格
<p>拖鞋</p> 	EVA(醋酸乙 烯)	無毒、環保、超輕量、耐磨、柔軟觸感良好又具保暖材質，穿著後會依每個人的腳型塑形，吸震可保護足部並舒緩壓力。	3.2 元/公斤
<p>涼鞋</p> 	PU(聚氨酯)	具有質輕、耐磨、止滑、吸震等優點，表面也較為光亮，因為廢棄掩埋後可自然分解，不會造成環境負擔，而被稱為環保鞋底，但若不常穿確實會崩解	11 元/公斤
<p>雨鞋</p> 	TPU(熱塑性 聚氨酯彈性 體)	吸震反彈性極優、舒適性佳、廣泛應用於高價位鞋款	5.8 元/公斤
<p>運動鞋</p> 	TPR(熱塑性 橡膠材料)	較耐磨、重量適中、有一定柔軟性	6.3 元/公斤

<p>皮鞋</p> 	<p>PVC(聚氯乙烯)</p>	<p>可塑性相當優良，可軟可硬、具耐燃性、高透明性、絕緣性佳且印刷性佳、應用廣泛、價廉</p>	<p>1.4元/公斤</p>
<p>休閒鞋</p> 	<p>Nylon(尼龍)</p>	<p>高吸濕特性、耐熱性</p>	<p>3.8元/公斤</p>
<p>孝親鞋</p> 	<p>Polyester(聚酯纖維)</p>	<p>透氣度佳、可保暖</p>	<p>4元/公斤</p>

- 銷售通路：透過通路來增加鋪貨率、市場占有率及銷貨量
 - (1)醫院：中、大型醫院大都在網頁公告進行招商，或是公開招標，可以此進駐醫院販賣區，直接面對客群
 - (2)直營店：醫院及復健診所附近皆能設立直營店，增加品牌曝光率
 - (3)百貨公司：因客製化成本不低，常在百貨公司消費的客群會是相對容易吸引的市場，也能提高品牌價值及能見度
 - (4)復健科診所：與社區型復健科診所合作，由診所進行推薦，病患也會因社區地緣性而增加對品牌的信賴度

- 促銷三階段
 - 第一階段－以試用吸引消費者興趣
 - 廣告：利用媒體推廣產品
 - 代言人試用：藉由代言人知名度快速傳播品牌概念
 - 第二階段－強化促銷
 - 人員推銷：直接與消費者交談推銷
 - 促進推銷法：以贈品,折價卷刺激買氣
 - 第三階段－形象促銷
 - 公共報導：透過有公信人士公開推薦，或以付費方式獲取報導
 - 贊助方：與活動方合作，贊助相關品項

- 台灣生產力協會協助輔導申請政府研發補助款項目
 - (1)申請的資格：
 - ◆ 依公司法設立之本公司或依法設立之醫療法人（以下簡稱企業）。
 - ◆ 企業與學校、法人或國內、外機構（註），得共同申請。
 - ◆ 財務健全。
 - 申請單位、負責人及其配偶使用票據 1 年內無退票正式紀錄者。
 - 申請單位、負責人及其配偶無金融機構貸款逾期未還或對本部違約之舊案財務無責任未清者。
 - 申請企業及多家聯合申請計畫之主導企業淨值需達其實收資本額二分之一，但非擔任主導之其他聯合申請企業之淨值應為正值即可。
 - 屬生技、數位內容領域企業之淨值未達其實收資本額二分之一之申請計畫得先受理申請，惟該案計畫於技術審查通過後指導會議前，申請企業須檢具合法登記之智慧財產評價機構出具之智慧財產權評鑑結果報告證明文件，併同財務審查資料送審，未檢具證明文件或併同財務審查後之淨值仍未達實收資本額二分之一者，將依申請資格不符以退件處理。
 - (2)申請計劃標的：
 - 建置各類慢性病管理服務與營運體系，帶動健康服務產業創新發展針對特定慢性病可能之健康管理需求，運用 ICT 等資通訊技術規劃或建置慢性病管理服務系統及平台，並結合 1 家以上醫療或照護機構，建構完整服務網絡與營運體系，發展創新營運模式。

- 以銀髮族需求為標的，勾勒未來生活應用與服務情境，透過科技加值與應用，規劃發展各類生活或休閒育樂創新服務與營運模式，創新生活體驗，開創銀髮新商機。例如：發展交通服務、休閒旅遊、觀光醫療服務、銀髮族終身學習服務，發展各式具療癒、復健及照護之服務、… . 等。
 - 補助經費項目：研發人員之人事費、消耗器材及材料費、設備使用費及維護費、技術引進及委託研究費、差旅費。
 - 經費補助上限：業者提出之開發經費，其政府補助款不得超過計劃總經費 50%(以公告為準)，同一家廠商三年內補助經費不得超出 3000 萬。

- 品牌進行合作、代言以提升自我形象
 - (1)大醫院：由醫師主動向病患推薦，能對品牌有一定的信任度，還能再加上醫院販賣區的專業諮詢師的幫助，對客製化有更好的品牌形象
 - (2)退休運動員：運動員常會有關節炎的問題，可以邀請退休的運動員進行代言，由自身有退化性關節炎的人來廣告將會有最佳的說服力

- C S R 企業社會責任 (Corporate Social Responsibility)
 - 初期著手—
 - (1)氣候方面：減少碳足跡，使用 L E D 節能燈及蓋建綠建築工廠等
 - (2)產品方面：使用具環保意識與可回收再利用的材質製鞋

 - 長期推動—
 - (1)在外廠與當地組織及社區合作推動各種計畫，如教育計畫 , 合作社
 - (2)安排員工志工服務計畫，提供有薪社區服務時數
 - (3)五年後的每年公司盈餘抽取 2% 存為公益基金，提供給有需要又負擔不起者一雙舒適的鞋子

競爭者分析



阿瘦皮鞋

1 阿瘦皮鞋

A. 成立宗旨：

「真、善、美、新」為品牌核心理念，透過不斷地精進、研發，打造出一雙雙結合「時尚」、「精湛工藝」與「功能」兼具的鞋款。

強調舒適好走同時兼顧美觀的皮鞋，鞋墊分為很多種，包含氣墊鞋底、抗壓鞋底，外觀設計讓一般人可以上班時穿著，其中舒適的高跟鞋也是其強打商品。

B. 經營理念：

i. 台灣市場：採取大幅展店的積極策略。

ii. 海外市場：跨足海外，以切入澳洲市場作為全球佈局的首要階段目標。為了提升國際形象，以英文字母 ASO 諧音替代原先阿瘦的本土形象，A 代表 Amiable（親切）、S 代表 Stylish（時尚）、O 代表 Outlook（展望）賦予品牌新生命。

C. 鞋底特色：

i. 專利吸震片—吸震係數優於運動鞋，可以大幅吸收來自地面的反震力

ii. 鞋側並有高氧透氣孔—循環鞋內空氣的健康皮鞋。

iii. 奈米抗菌鞋—抗菌除臭。

D. 區隔市場：

為了壓制 La New 氣墊鞋—ASO 的商品策略走雙健康路線，推出可以抗菌除臭的奈米抗菌鞋，展現領導品牌創新求變的氣勢。

i. 奈米技術：

遠紅外線聚光體以奈米技術製成極細微顆粒，佈於皮革鞋墊表面，吸水性、脫水率及抗菌性極佳，使鞋特別乾爽透氣。

E. 市場差別：

市場主要為中老年人，久站的上班族和通勤族，並未針對已退化的族群。

其中，該品牌更是抓牢了上班族女性對高跟鞋的需求，強調美觀和舒適，尤其在鞋業市場中女性市場是男性的兩倍。

F. 價位：3000-5500

2 La New

A、成立宗旨

- i. 東方人足部健康普查，研發健康舒適及高機能性鞋款。
- ii. 研究分析台灣人腳型及常見的足部疾病，提供相關醫療諮詢，並受理訂製特殊鞋款。

B、經營理念：台灣自創品牌、高品質與合理價位，走自營通路的路線。

C、醫鞋院—「La New 足部研究所」

- i. 提供國人足部健康普查
- ii. 研發適合台灣人腳型的鞋品
- iii. 受理訂製特殊鞋墊
- iv. 免費提供足部病症簡介，讓消費者瞭解預防之道
- v. 請哈佛醫學院畢業的醫生來主持。目前，「足部研究所」已經開發出多款特殊機能鞋，包括：痛風、糖尿病、殘障人士之鞋款的專業製造。
- vi. 「台灣人腳型研究分析」、「台灣人楦頭歸類分析」、「常見足部疾病研究及改善」、「各式鞋款壓力比較分析」等，結合「足部研究所」對國人腳型的研究、進而開發鞋款，可提供消費者雙腳全方位的健康與舒適。老牛皮並強調，「足部研究所」可以協助特殊腳型、找不到合適鞋子所苦的民眾，透過這裡的各項先進步態測量設備及製程設備，讓特殊腳型的人，在一天之內量身訂做，就能完成一雙合腳又舒適的鞋。



D、材質：採用全牛皮，透氣性佳，能保持鞋內的舒適乾爽。

- i. 雙密度 TPU 天皮
- ii. 硬質 TPU 天皮—中層提供穩定支撐，搭配獨家「圓形吸震孔」增加吸震效果。
- iii. 特級軟質 TPU 天皮—上下包覆式結構特級軟質天皮，提供雙重吸震、增加舒適性，更是減音最大功臣。

E、鞋墊與鞋根特色：

- i. 獨創雙層波浪 PU 氣墊，來達到良好之避震效果。
- ii. 氣墊反彈材質，La new DCS
 1. DYNAMIC COMFORT SYSTEM 舒適動能結構設計簡稱 DCS
 2. S 舒適動能鞋墊中段採用立體化設計，符合足部骨骼自然排列曲線，中底結構分為內側曲度、外側曲度和橫曲度，依照人體足部骨骼排列、曲度所設計。
 3. 吸震效果佳，緩衝足部著地壓力。與鞋墊全面接觸時，更可將壓力平均分佈，提供支撐與反彈推進之效果。

4. 植入 AS 吸震材料，能分散及吸收身體著地產生的反作用力，達到反彈效果；另外跟部採杯狀設計，可增加著地時的穩定性，集中跟部的脂肪，形成天然吸震功能。

iii. SAH 減壓結構鞋跟

1. Silent、Stable、Shock-absorbing Heel 減壓結構鞋跟設計簡稱 SAH

2. 雙密度 TPU 天皮與結構式 ABS 鞋跟緊密組合而成，打造結合「吸震」、「穩定」及「減音」三大特點

3. 台灣、大陸、日本三國專利

iv. 結構式 ABS 鞋跟

結構式鞋跟一材質輕、硬度佳提升步行時穩定效果；全方位孔柱使鞋跟不易旋轉脫落。

v. 透氣倒流凹槽

擺脫傳統製鞋業以品質低廉、產品生命週期短為主的產品，讓消費者穿上一雙呼吸自由空氣的好鞋

F、區隔市場：提高附加價值

在其產品品質上，La New 堅持用最頂級的材料、使用適合國人鞋頭的開發結構、手工製程、兼具漂亮與舒適的款式設計，以其專業技術做為核心資源，發展一流產品，更針對族群做出差異化產品。

G、市場區別：宗旨是普遍國人的腳型問題，但也有強調痛風、糖尿病、殘障人士之鞋款的專業製造。同時也拓及女性上班所適合的根鞋。但本公司的定位在於，為了生病的腳製造適合的鞋，其中包括關節炎和老人的退化問題。

H、價位：3000-6000



3. Nike 等運動品牌

A、成立宗旨：

Just do it 是一種體驗，也是一種實踐。該品牌強調持續創新，十分注重環保和氣候變遷。認為必須持續顛覆傳統，才可以解決環境的問題，低碳為目標。

B、經營理念：

- i. 著重在產品設計和市場營銷這兩大，全力培植公司強大的產品設計和市場營銷能力。強調產品開發設計能力的同時，更加重得公司營銷能力的培訓，產品設計和品牌營銷成了耐克的兩件有力的競爭武器。

- ii. 優勢互補的作用—生產上採取了一種虛擬化策略，通過整合外部資源，拓展自身的疆域，利用外部的能力和優勢來彌補自身的不足投資建設生產場地，例如—不裝配生產線，外包給其他生產者。節約了大量的生產基建投資、設備購置費用以及工人人工費用。例如外包給東南亞等開發中國家。

- iii. 營銷中的創新—傳播

採用青少年崇拜的偶像如邁克·喬丹等進行傳播，利用電子遊戲設計耐克的專用遊戲。每當推出新款式，即請來樂隊進行演奏，通過娛樂的方式傳播出一種變革思想和品質。耐克的這種傳播策略，不僅使其品牌知名度迅速提升，而且還能建立一種高度認同感的品牌資產價值。

C、**產品特色**：幾款鞋子的舒適性高，例如 Free、Flyknit 或 Air 系列

- i. Air TAILWIND—使用氣墊減震為特色的跑鞋。利用密閉容器內的低密度氣體體積將維持恆定，這個氣體特性製作的氣墊能夠穩定地提供運動員與地面之間的緩衝，達到避震的目的。
- ii. Air Force1—NIKE 最早使用氣墊的籃球鞋款，在 NIKE AIR FORCE 1 中底的 3/4 長度 AIR SOLE 內置式氣墊開啟了籃球鞋的氣墊人生。
- iii. NIKE FREE RUN—Phylite 材料，材質輕且回彈性高。並為了增加穩定性在底層用了 BRS1000 碳素橡膠。

D、**市場差別**：主要客群為年輕人，機能跑步鞋、籃球鞋和時尚的休閒鞋，運動球鞋主要強調抗震，是為了籃球而生，因此不適合單純走路。而在跑鞋部分，其回彈和輕量化材質，也是腳部不適的人會選擇的原因。但是其產品主要設定為健全的運動者，因此和我們的目標消費者不會雷同。

E、**價位**：2000-7000，價位從平易近人到高級限量。

● SWOT 分析

一. 優勢

- (1) **客製化**：本公司使用 3DsizeME iPad App and MSoft、delcam iQube 腳型掃描器、ATOS 3D 掃描系統三項技術，針對不同消費者的腳型，為每個人量身定做一雙舒適的鞋子
- (2) **減壓專利技術(針對關節炎)**：藉由獨家研發的減壓技術，嚴格控管鞋底、鞋身中版面和鞋墊之間最佳減壓程度，讓患者穿上了鞋子，就像是擁有一雙健康的雙腳
- (3) **多種鞋型**：有涼鞋、皮鞋、拖鞋、運動鞋、雨鞋、休閒鞋、孝親鞋可供選擇
- (4) **品質優良**：用最舒適的材質且每一個生產環節經過嚴格把關
- (5) **價格**：在可負擔的價位為關節炎相關疾病的人製作出屬於自己的鞋子
- (6) **產品人性化**：本公司研發的減壓專利技術為關節炎患者減輕行走時產生的壓力與不適感，在腳後跟的材料選用稍硬的材質，讓消費者不必彎腰輕鬆的穿脫鞋子
- (7) **客戶服務**：店內會有專業人員替每位消費者做詳細介紹，並針對每人不同的需求提出不同的建議

二. 劣勢

- (1) **客製化成本高**：不同的鞋款因每樣材質的價格不同，使得生產成本會偏高
- (2) **資金來源不足**：公司還處於前期階段，資金相當有限，又大量拿去投資生產設備及研發專利技術，使得資金更顯不足
- (3) **企業人脈不足**：公司剛創立不久，對同樣生產鞋類的企業或者上下游供貨廠商的了解度不高，可能會面臨合作上的困難
- (4) **品牌知名度低**：公司剛打入市場，仍有許多消費者不知道有幾努這個品牌

三. 機會

- (1) **關節炎有年輕化的趨勢**：除年齡外，體重過重、運動傷害、糖尿病、免疫系統失調等也是引發該病的危險因素，根據統計數據，關節炎發病年齡從以前的 45 歲已經向前移到了 35 歲
- (2) **開發新的地理區域**：從北部開始設立服務據點，再逐漸往中南部或者東部擴張，甚至向海外發展
- (3) **多種產品組合**：運用三明治搭配法，依消費者的需求組合成他們想要的鞋款
- (4) **經營品牌形象**：藉由參加公益活動、舉辦試穿會、捐贈鞋子給老人安養院或者獨居老人來回饋社會，也能藉此提升幾努的品牌形象
- (5) **產品銷售通路**：短期先和醫院合作，中期設立實體店面，遠期在網路上設置平台遠銷國際

四. 威脅

- (1) **潛在的競爭者**：有阿瘦皮鞋、La new 和 Nike 等運動品牌。阿瘦皮鞋主打專利吸震片、抗菌除臭、鞋側並有高氧透氣孔功能,其目標市場為中老年人、上班族和通勤族,但未針對已退化的族群,因此威脅性較小。La new 對關節這塊也有做研究因此對幾努來說,威脅性較大。Nike 等運動品牌,目標市場主要是年輕族群,所以幾努品牌的威脅性也較小。
- (2) **替代品引起需求量下降**：像是因為 La new 對於亞洲人的扁平足和關節有研究,也受理訂製特殊鞋款,如果 La new 的消費者對品牌忠誠度高,可能就不會選擇我們的產品,導致我們的產品需求量下降

● 未來展望

(一) 短期：增加市佔率、曝光度

1. **研究專利技術**：透過專利研發，取得減壓技術之執照，使消費者覺得有保障而有想試穿的念頭，進而增加「減壓鞋不只有阿瘦皮鞋或 La New」的想法於消費者的腦中，使初期產品曝光度微幅提升。
2. **與相關專業醫生合作**：多數患者會認為醫生等於專業，所以初期將與院方溝通合作，提供專利技術執照給院方，使其信賴我們的產品，進而願意提供使用我們的產品能減緩不適的意見給受膝關節傷害的患者，使得我們專攻的第一線消費者能直接體驗。
3. **舉辦試穿會**：爭對在醫院來往的人提供試穿活動，吸引對商品有興趣者現場體驗，一方面可使一般大眾對於本公司的品牌印象提升，另一方面能進而爭取到產品之曝光率。

(二) 中期：提高技術專業度、親和力

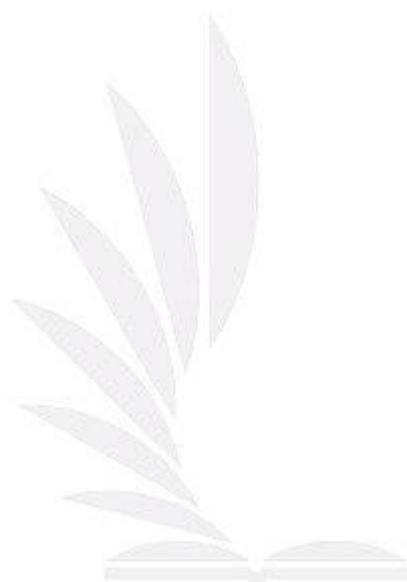
1. **建立專賣店**：提供多定點服務，藉由培訓服務人員產品的專業知識，同時培養其對公司的向心力與對顧客的親切態度，使顧客感受到被重視的感覺，有助提升品牌之溫暖度。
2. **提供客製化**：使用「開模」技術，模擬其腳型與腳部構造，製作一雙獨一無二的鞋子，提供最合適的鞋子給顧客，就像是賦予其健康的雙腳。

(三) 長期：成為減壓鞋的領導品牌、開拓海外市場、回饋社會建立良好品牌形象

1. **增加線上 24 小時客服系統**：提供全天候專人即時服務，隨時解決消費者與初次購買者的疑惑。
2. **提供線上購物網站**：使已經使用本產品又有意回購者可以直接於網路下訂，

不必舟車勞頓，既省交通費又可以享有直接在家收貨的便利。

3. **架設多國語言的網站**：以成為減壓鞋之領導品牌為目標，希望可以從台灣慢慢打響在海外知名度，透過多國語言網站，提供海外客群與國外進口商資訊，積極與國外代理商接洽。
4. **參加國際展覽**：藉由參加各國所舉辦的展覽，於現場展示我們的專利技術，一方面可吸引有興趣者資金投資使技術更進一步，另一方面可以爭取到海外進口商的大量訂購。
5. **回饋社會**：預計在五年內會成為相當穩定與成熟的公司，因此於五年後的每年公司盈餘抽取 2% 存為公益基金，提供給有需要又負擔不起者一雙舒適的鞋子。



參考文獻

- http://focus.uho.com.tw/arthritis/news_detail.asp?id=218
- <https://zh.wikipedia.org/wiki/%E8%82%A5%E8%83%96%E7%97%87>
- https://www.taiwanjobs.gov.tw/internet/index/docDetail_frame.aspx?uid=238&pid=230&docid=29980&nohotkey=Y
- <http://www.uho.com.tw/sick.asp?aid=5808>
- <http://www.uho.com.tw/hotnews.asp?aid=19661>
- <http://www.chinatimes.com/realtimenews/20140924003238-260405>
- <http://www.chinatimes.com/newspapers/20141116000777-260307>
- <http://megaslides.com/doc/807860/%E9%81%8B%E5%8B%95%E9%9E%8B%E7%9A%84%E6%B6%88%E8%B2%BB%E8%80%85%E8%B3%BC%E8%B2%B7%E8%A1%8C%E7%82%BA%E5%88%86%E6%9E%90>
- <http://megaslides.com/doc/807860/%E9%81%8B%E5%8B%95%E9%9E%8B%E7%9A%84%E6%B6%88%E8%B2%BB%E8%80%85%E8%B3%BC%E8%B2%B7%E8%A1%8C%E7%82%BA%E5%88%86%E6%9E%90>
- http://jeff-tour.blogspot.tw/2009/10/blog-post_22.html
- <http://www.taiwancenter.com/sdtca/articles/4-08/1.html>
- <http://udn.com/news/story/7016/1294473>
- <http://www.drfoot.com.tw/master02.aspx>
- <http://www.kmuh.org.tw/www/kmcj/data/9710/17.htm> 膝關節之運動傷害
- 陳毓璟(2011年):退化性膝關節炎中老年病人之疾病認知與因應,健康促進與衛生教育學報。
- <http://www.slideshare.net/ssusere8a90f/20130504ra>
- <https://www.ntuh.gov.tw/Ped/health/DocLib1/%E5%B9%BC%E5%B9%B4%E5%9E%8B%E9%A1%9E%9A%A8%E6%BF%95%E6%80%A7%E9%97%9C%E7%AF%80%E7%82%8E%E7%9A%84%E8%87%A8%E5%BA%8A%E8%A1%A8%E7%8F%BE.aspx>
- <http://www.uho.com.tw/beauty.asp?aid=35420>
- <http://www.slideshare.net/arthritisfound/ss-25490344>
- <http://www.kkib.com.tw/news.aspx?ID=117847>
- <http://www2.cmu.edu.tw/~cmcmd/ctanatomy/clinical/styled-7/Subduralhematoma.html>
- <http://www.arthritisfound.org.tw/medical-article/%E7%97%9B%E9%A2%A8%E6%80%A7%E9%97%9C%E7%AF%80%E7%82%8E/>
- <http://www.twword.com/wiki/%E4%B8%96%E7%95%8C%E9%97%9C%E7%AF%80%E7%82%8E%E6%97%A5>
- <http://www.csh.org.tw/into/pharm/%E8%97%A5%E5%B8%AB%E5%B0%88%E6%>

AC%84%98-4%E8%97%A5%E8%A8%8A51/%E9%A1%9E%E9%A2%A8%E6%BF%95%E6%80%A7%E9%97%9C%E7%AF%80%E7%82%8E%E6%B2%BB%E7%99%82%E4%B9%8B%E8%B6%A8%E5%8B%A2%E5%8F%8A%E7%A0%94%E7%99%BC.pdf

- <https://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E5%A4%A9%E7%84%B6%E6%A9%A1%E8%83%B6>
- <https://zh.wikipedia.org/wiki/ABS%E6%A0%91%E8%84%82>
- <https://read01.com/On44kB.html>
- <http://www.wangsing.com.tw/html/front/bin/ptlist.phtml?Category=377041>
- http://www.biofit.com.tw/?p=5&news_id=46
- <https://inplus.tw/archives/699>
- <http://www.commonhealth.com.tw/article/article.action?nid=61100>
- http://www.footdisc.com.tw/analysis_type.html
- <http://www.drfoot.com.tw/master01.aspx>
- <http://www.asogroup.com.tw/index.aspx>
- http://store.gvm.com.tw/article_content_12794.html
- <http://news.ltn.com.tw/news/business/paper/115060>
- http://www.lanew.com.tw/product_detail.aspx?CateID=A1&PID=213014900
- <http://ir.ydu.edu.tw/handle/310997200/1766>
- http://www.taiwanexcellence.org/index.php/awards/now/print_prod_view/1/1/103360DA-L064
- <http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E8%80%90%E5%85%8B%E4%BC%81%E4%B8%9A%E6%96%87%E5%8C%96>
- <http://kenlu.net/2015/07/10-cushion-featured-nike-basketball-shoes/>
- <https://kknews.cc/zh-tw/fashion/gzq3vm.html>
- <https://read01.com/GREyL4.html>
- <https://kknews.cc/zh-tw/health/2b8ezr.html>
- <http://www.chinatimes.com/newspapers/20151130000191-260210>
- <http://www.666.org.tw/research.php>
- <https://tw.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090822000015KK02086>
- <http://depart.femh.org.tw/ortho/%E4%B8%AD%E6%96%87%E7%89%88%E8%B3%87%E6%96%99%E9%80%80%E5%8C%96%E6%80%A7%E8%86%9D%E9%97%9C%E7%AF%80%E7%97%85%E8%AE%8A%E7%9A%84%E9%A0%90%E9%98%B2%E8%88%87%E6%B2%BB%E7%99%82.htm>