



*Shine Raincoat*

# Shining RainCoat

Shining Raincoat 閃耀全世界

戴曼X 陳蓓X 鄭怡X

# Contents

1

創業背景與構想

2

產品介紹

3

行銷通路

4

市場分析

5

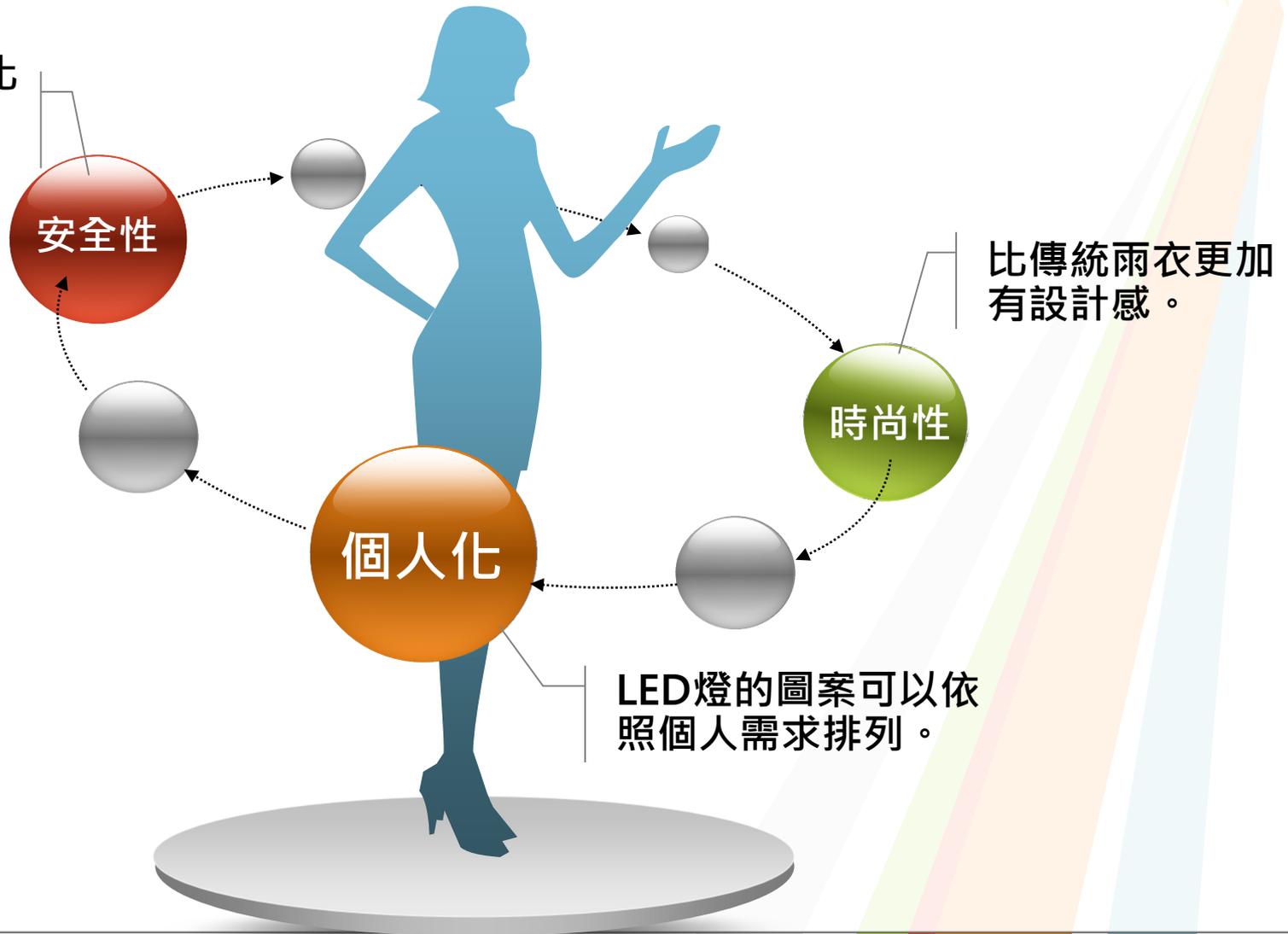
財務報表

6

結論

# ➔ 創業背景與構想 ( 1 / 2 )

LED燈的亮度比  
反光條來的更  
顯眼。。



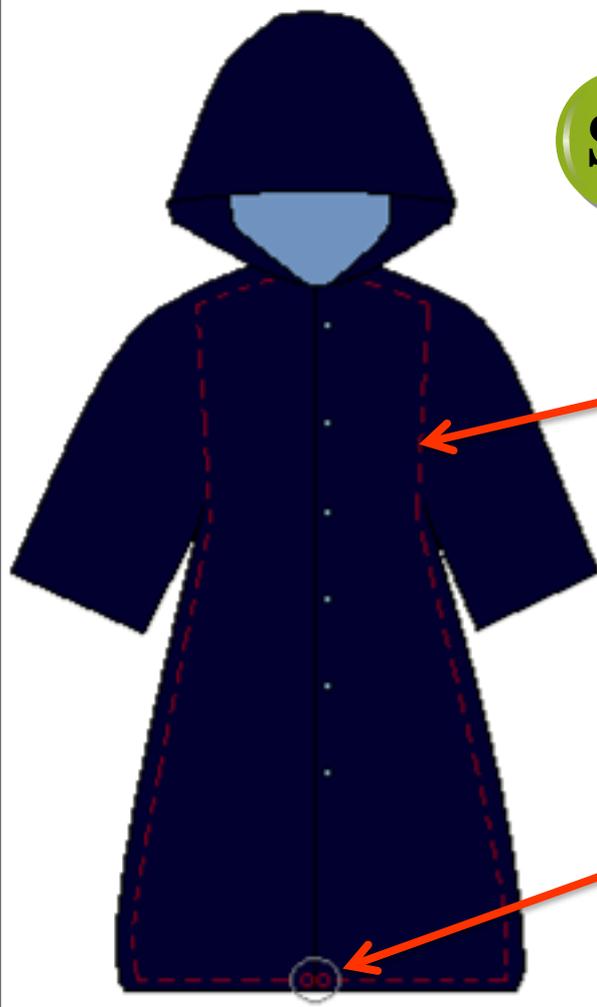
## ➔ 創業背景與構想 ( 2 / 2 )



## ➔ 產品介紹 ( 1 / 4 )

- 我們將產品分為成人雨衣與孩童雨衣兩種尺寸，兩者皆備有LED燈。Shining Raincoat是一款安全度極佳的雨衣，雨衣的厚度與重量都一般雨衣差不多。
- LED燈的電池是以電池作為LED供電用，這樣消費者可以自行更換電池，電池座的部份也比較不占空間。

## ➔ 產品介紹 ( 2 / 4 )



### Shining雨衣示意圖

▪ 紅色虛線為雨衣束成束口袋的拉線圖

▪ 左右兩邊袖子跟中間的字皆為LED燈所組成。

▪ 為拉環口與LED燈裝設電池、開關口。



## ➔ 產品介紹 ( 3 / 4 )



### 功能

藍色LED燈為正面，在  
夜晚時會發光。

紅色則為背面，可用  
LED燈排列成字、圖案  
等，在夜晚格外的顯眼  
及獨特。

# ➔ 產品介紹 ( 4 / 4 )

## 產品線寬度



小孩



成人

# ➔ 行銷通路 ( 1 / 1 )



# ➔ 市場分析-SWOT ( 1 / 3 )

<p style="text-align: center;">內部 外部</p>	<p><u>S(優勢)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.創新、創意</li> <li>2.需求族群多</li> <li>3.多功能、多用途、好攜帶</li> <li>4.實用、方便，具安全性</li> </ol>	<p><u>W(劣勢)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.知名度不夠</li> <li>2.產品成本高</li> </ol>
<p><u>O(機會)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.異業合作</li> <li>2.新產品打開新市場</li> </ol>	<p><u>S+O(優勢+機會)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.利用廣大促銷策略，讓消費著購買Shining雨衣，以一傳百方式增加客源。</li> <li>2.以異業合作，推出不同樣式LED雨衣，引起消費者購買慾望。</li> </ol>	<p><u>W+O(劣勢+機會)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.提供Shining雨衣售後服務，解決消費者之困擾。</li> <li>2.Shining雨衣進駐各大賣場和便利商店，讓消費者購買方便。</li> </ol>
<p><u>T(威脅)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.商品定價高</li> <li>2.易受模仿</li> </ol>	<p><u>S+T(優勢+威脅)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.推出消費滿額免運費策略，在網路上可引起團購風潮</li> <li>2.Shining雨衣有專屬保證卡，以預防山寨版Shining雨衣。</li> </ol>	<p><u>W+T(劣勢+威脅)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.一分錢一分貨，高價格帶來高品質。</li> <li>2.主打不同於一般雨衣的功能，此功能能讓消費者感到安全。</li> </ol>

## ➔ 市場分析-4C、4P ( 2 / 3 )

4C	4P
<b>顧客需求(Customer)</b> 1.提供消費者保證書與使用說明書 2.使消費者在視線不佳的夜晚行駛更安全 3.收納方便	<b>產品(Product)</b> Shining雨衣
<b>顧客成本(Cost to the customer)</b> 1.填寫問卷參加抽獎	<b>訂價(Price)</b> 1.吸脂訂價法
<b>便利(Convenience)</b> 1.網路訂購即可宅配 2.24小時客服 3.於各大賣場、便利商店即可購買	<b>通路(Place)</b> 1.股東會紀念品 2.自動販賣機 3.行動雨衣車
<b>溝通(Communication)</b> 1.顧客意見表 2.售後服務與維修	<b>促銷(Promotion)</b> 1.網路 2.電視廣告 3.宣傳DM

# ➔ 市場分析-可行性評估 ( 3 / 3 )

## 運作

- 新商品
- 實用
- 促銷方案

運作  
可行性

## 技術

- 雨衣 + LED燈
- 註冊專利權

技術  
可行性

## 經濟

- 針對散戶及企業來販售
- 原料以量制價降低成本

經濟  
可行性

# 財務報表

## Shining雨衣簡易損益表

	01年	02年	03年
銷貨收入	5,382,000	7,176,000	16,146,000
銷貨成本	(1,530,000)	(2,040,000)	(4,590,000)
銷貨毛利	3,852,000	5,136,000	5,556,000
營業費用			
租金費用	540,000	540,000	540,000
薪資費用	2,400,000	2,400,000	2,400,000
折舊-電腦設備	16,500	16,500	16,500
折舊-生財器具	8,400	8,400	8,400
折舊-辦公設備	3,000	3,000	3,000
辦公用品	12,000	22,400	25,600
水電費	12,000	25,400	34,700
郵電費	36,000	45,000	53,500
廣告費	50,000	55,000	60,000
淨利	774,100	2,020,300	2,414,300

## ➔ 結論

本商品是為了

- 減少社會意外事故的發生
- 讓下雨時更為安全
- 軍人、警察、救災人員執行救災任務時，穿著Shining雨衣也可提高自身的安全性

減少意外事故的發生及增加使用者的安全。