

小蝦米對上大鯨魚-蝦皮購物網站成功策略分析

Let's go shopping on SHOPEE! The Marketing Strategy of SHOPEE among the Teens

組員姓名:職二孝班 林靜誼、陳柏芊、劉子萱、蔡和凰、蕭雅涵
 指導老師:鄒韻筑老師

研究動機目的

隨著社會多變與多元的情況下，大眾視購物網為主要消費方式，已成必然的共同趨勢與問題。因此本研究小組想探討蝦皮如何能在同業競爭激烈當中脫穎而出，並進一步分析比較蝦皮、YAHOO、PChome、露天四大購物品牌的優缺點和從中得知蝦皮如何成為人民首選。進而根據結論提出相關建議給有從事線上購物的消費者。

本研究目的如下：

- 1.經由文獻分析探討蝦皮購物網成功的原因
- 2.設計線上購物偏好問卷，透過市場調查分析使用者使用蝦皮的原因
- 3.針對蝦皮進行SWOT交叉分析、4P分析、4C分析、4P+4C整合分析與五力分析，了解蝦皮經營成功的關鍵因素為何？
- 4.提出相關結論建議給有從事線上購物的消費者

關鍵詞:蝦皮購物、蝦皮優勢、電商

研究流程



文獻探討

4C 分析	4P 策略
Consumer needs wants/custom 1. 消費者的需求與欲望 2. 提供給忙碌的上班族或家庭主婦當作抒壓 3. 商品包羅萬象，貨品可跟賣家議價 4. 提供顧客所需要的物品 5. 商品的包裝內容與價格吸引消費者	Product 產品 1. 蝦皮提供各式各樣的產品 Ex:有形、無形、售前服務及售後服務 2. 為了讓買家更深入了解產品內容，可使用聊聊 3. 比較少專職賣家，所以消費者真的可以在市場裡找到，CP 值高的東西 商品追蹤系統，可讓買家知道目前商品到哪
Cost 消費者願意付出的成本 1. 在網路上販售商品不需經由店面販售，因此不用店租費用 2. 滿額免運費的費用，由蝦皮自行吸收，讓賣家賺取利潤 3. 不時提出優惠方案，吸引消費者購物	Price 價格 1. 消費者願意支付的費用 2. 運用限時促銷、尾數定價法 3. 諧音的吉祥語來訂定價格 4. 買賣家可以協調價錢已達到雙贏的效用 5. 海量廣告吸引消費者目光
Convenience 1. 消費者購買商品的便利 2. 15天鑑賞期 3. 零時空限制，點開蝦皮即可購物 4. 簡潔明瞭的購物網/APP 頁面 5. 第三方支付保障	Place 通路 1. 以電子商務做網路行銷 2. 貨到付款：由郵差或宅配公司送達指定地點時付款 3. 超商取貨付款：貨品送達指定超商後，買家會收到簡訊通知須於 7 天內取貨付款 4. 宅配：線上付款後，商品由宅配公司送達，需有人簽收
Communication 與消費者的溝通 1. 藉由蝦皮購物 APP 的設計一聊聊，消費者可以再決定前和賣家談一談或者經由賣家的介紹版面了解產品的特性 2. 出貨的部分可透過蝦皮購物的貼心通知來得知出貨的情況	Promotion 促銷 1. 購買指定商品滿額、滿件免運費、節慶優惠 2. 特定期間發放購物金或折價券 3. 定期舉辦促銷活動 4. 蝦幣折扣 5. 信用卡優惠 6. 透過社群平台(例:Facebook, Instagram, Youtube)提供廣告頁面來打響知名度

SWOT 分析

頻繁優惠活動
 提供物流追蹤
 操作介面簡單
 蝦皮第三方支付

較少的節慶促銷
 誠信制度自由心證
 恐造成困擾
 有詐騙與糾紛可能

免運費策略
 買家與賣家之間的溝通無阻隔
 只要使用蝦皮，通通都能買到

賣家無保障
 容易有偽造品引進
 無實品檢視會有品質的疑慮
 若賣家或買家態度不佳易有紛爭

現有競爭者威脅：

- 1.同業競爭者有很多
- 2.購物平台也很多
- 3.與蝦皮不盡相同

購買者議價能力：

- 1.蝦皮的私聊功能和供應商議價以獲取雙方都能接受的價錢

潛在進入者威脅：

- 1.各社群網站亦販賣各式商品，成為潛在進入者

供應商議價能力：

- 1.供給物品可照供應商的意願所願意出的價格而定

替代品的威脅：

- 1.各平台早已入侵網路市場成為新的買賣科技，使蝦皮在後期難以進入

五力分析

問卷設計與實施

第一部分為「受訪者基本資料分析」，分別針對性別、年齡、職業、每月可支配金錢數，做百分比分析。
 第二部分為「網路購物行為分析」以了解蝦皮網路購物的知名度，對消費者購買決策之影響。
 第三部分為「蝦皮購物功能對消費購買決策分析」，以了解蝦皮購物對消費者購買決策之影響。
 第四部分為「消費者對蝦皮購物的消費行為分析」以了解消費者在蝦皮網購的消費行為。
 發放網路問卷共176份。紙本問卷 124份，共得有效問卷300份。

結論與建議

蝦皮在年輕族群中成功的關鍵因素為：

- 1.廣告宣傳:蝦皮採數位廣告方式將商品分享至各大青年族群使用之社群網站。
- 2.價格合理:蝦皮賣家採大量進貨，獲得較多折扣，因此賣給顧客時，也讓他們享有此折扣資格。
- 3.運費、優惠折扣多:在超商進行貨到付款、寄貨，均能享有免運費福利。

經過研究本小組提出以下相關建議給蝦皮購物網

- 1.促銷推廣面:建議蝦皮購物可將蝦幣獲取的功能變得更明顯或改為時間通知領取。
- 2.信任制度面:建議蝦皮購物內部成立一個蝦皮巡守單位以便隨時阻止不肖業者企圖四處散播不好的東西或企圖影響他人權益。
- 3.商品種類面:蝦皮購物可以考慮擁有自己的商品和商標就像其他大型連鎖量販店一樣。
- 4.企業責任面:建議在平台或是廣告上可多推廣與宣導青少年相關議題。