

明新科技大學

企業管理系

畢業專題研究報告

「選物販賣機」之微型創業實例分析

學生：李育萱 蔡宜庭

劉蕙婷 吳姿蓉

指導老師：陳永琦老師

中華民國一百七年十一月

摘要

選物販賣機是一種依客人喜好去選擇夾取內容物的機台，近幾年來無論大街小巷都能看見選物販賣機。根據財政部 2017 年的統計，全台已經有 2,859 間選物販賣店，營業額達 11.7 億新台幣，而 2016 年全台則有 920 間選物販賣機店，換言之，選物販賣機店在 2017 年就增加了 1,939 間，數字攀升的極快。雖然 2017 年選物販賣機急速成長，但從 2018 年開始陸續有新聞報導表示，選物販賣機店開始呈現下滑趨勢，因此漸漸有選物販賣機已經飽和、過盛，甚至即將退燒的論點出現，然而目前尚無相關文獻得以驗證此一論點。本研究組員均為選物販賣機消費者，其中有一人更從小就對選物販賣機有極高的興趣，因此組員一直默默關注此類議題，也一直有個夢想，希望擁有一台選物販賣機。本研究為了瞭解選物販賣機是否退燒，再加上組員一直夢想擁有一台選物販賣機，因此經過縝密蒐集資訊，以及進行創業前之專業技能、所需資金以及經營風險評估後，決定一起來實現夢想。故而，本研究藉由實際租賃選物販賣機機台，透過執行、操作與行銷的微型創業過程，將遭遇到的困難及解決方式一一記錄下來，希望藉由經營績效了解選物販賣機市場是否已經達到飽和，甚至出現泡沫化的現象，並從實際經營過程中，學習如何經營企業，以及了解經營企業的甘苦，冀望將學校所學的理论基礎與實務面結合，達到科技大學的教學目標。

本研究簽約六個月，所以決定先以三個月進行營運測試，因為如果直接選取一樣商品進行營運，風險太大，再加上每樣內容物的特性不同，需要有不同的機台設定與行銷手法，所以本研究選取四種內容物，進行營運測試。測試期間視營運獲利狀況，依內容物的特性隨時調整機台設定與行銷手法，找出獲利高且穩定的內容物-公仔，進行正式營運。營運結果顯示：1. 選物販賣機市場已經出現飽和的狀況；2. 不定時巡視機台與補台，是提高投數量的必備要件；3. 資深消費者的身份成為本次創業成功的關鍵因素；4. 成為一位成功的台主不像大眾所認為的簡單與輕鬆。依此本研究建議彙整如下：1. 現階段不合適進入選物販賣機市場；2. 善用台主社團掌握第一手資訊，並進行營運測試；3. 慎重考量台主到達店面的時間，並增加兌幣便利性；4. 創業須具備專業技能，而非追隨潮流；5. 經營企業需要考量自身的毅力。

【關鍵字】選物販賣機, 娃娃機, 微型創業