



探討購物網站的商業模式— 以臺東網路農場為例

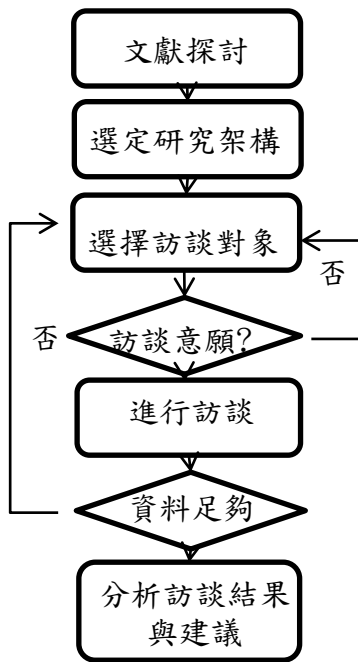
指導教授:蔡年泰 老師

組員:黃冠綸1051050002、蔡宜庭105150003、江文豪1051050030

壹、摘要

以臺東網路農場為研究對象，透過個案研究法，訪談臺東網路農場平台及子商城管理人員，針對其運作模式及與商業模式進行探索，其後整理訪談資料，並向臺東網路農場提出建議。

貳、研究流程



肆、商業模式圖

關鍵伙伴 <ul style="list-style-type: none"> ● 台東縣內所有農會、肉品市場、美地農園、有機協會、植物園 	關鍵活動 <ul style="list-style-type: none"> ● 販售商品 ● 商品審查 ● 輔導檢驗 	價值主張 <ul style="list-style-type: none"> ● 地產地銷 ● 增加農產通路 ● 縮短購物距離 ● 提供高品質農產 	顧客關係 <ul style="list-style-type: none"> ● 透過異地行銷與客戶接觸增進關係 ● 不定時寄發電子報 	目標客層 <ul style="list-style-type: none"> ● 注重製造過程者 ● 送禮 ● 中產階級 ● 學生
關鍵資源 <ul style="list-style-type: none"> ● 縣政府 ● 在地農產 ● 會員 			通路 <ul style="list-style-type: none"> ● 網路商城 	
成本結構 <ul style="list-style-type: none"> ● 運費 ● 信用卡手續費 ● 貨到付款手續費 ● 包材費用 			收益流 <ul style="list-style-type: none"> ● 販賣商品收入 	

伍、建議

目前平台尚未向子商城收取使用費用，營運資金僅有縣府每年支付的300萬元維運費用，財務並不自主，建議網路農場若評估收益能達到每年300萬元，可朝向盈虧自付的營運方式。

地區農會的交易額趨勢已呈現下滑，建議地區農會(1)應積極開發會員(2)地區農會需積極增加消費者購買意願，如增加網路限定商品等等，使顧客回流，以免陷入衰退期。

參、研究方法

- 一、本研究採個案方法
- 二、研究對象：臺東網路農場
- 三、訪談對象：臺東網路農場維護人員、農會人員
- 四、訪談內容：採取Osterwalder(2010)提出的商業模式架構，設計訪談題目