

學科連結

商業概論 CH.4商業的經營型態
專賣店

商業概論

學習歷程檔案

成員

個人資料

個人資料

個人資料

遇到的問題及省思

定義跟特徵在課本中都有提到，比較沒那麼困難，我是先在課文中畫出重點後，再打入ppt，關鍵字詞我用不同顏色字體做區分，讓同組報告同學能一下找到重點。

我因為做得比較趕，所以沒有對特徵做舉例，舉例在報告中還蠻重要的，下次做簡報時要好好分配時間。

定義

專門銷售特定商品或服務，只販賣某特定商品群，可提供較專業的服務及較好的商品選擇，顧客忠誠度較高

特徵

- 1.商品種類：產品線窄且深，多種樣式選擇
- 2.目標客群：特定對象或有品牌偏好的為主
- 3.行銷服務：提供顧客專業的產品諮詢服務
- 4.商店外觀：突顯商品特色，專賣店的特質

遇到的問題及省思

在製作發展現況的時候，我不懂要怎麼分辨兩極化發展中的大型專賣店和小型專賣店，我有看課本的解釋，但還是不太清楚，上網查後，有看到比較詳細的解釋，我也看了幾個舉例。

我在跟組員說明的時候沒有講清楚，導致她在報告時陳述的不完整，也可能讓台下同學聽不懂。

發展現況

「市場競爭愈趨激烈，專賣店也必須朝個性化、精緻化發展」

- 1.兩極化發展: 分為大型專賣店和小型專賣店
- 2.發展會員制:建立顧客忠誠度
- 3.開發新型態店面：快閃店、特色店，與其他業者複合式經營 ex：誠品書店

這是我針對發展現況中會員制度的補充，我本來沒有要放這些資料，但想到現在很多商店都在推行會員制度，所以決定多做一些介紹，資料從仁愛眼鏡官網上找的。

下方是官網連結

<https://theeye.tw/event.php?post=154>

仁愛眼鏡

會員福利

1.紅利積點

2.壽星好禮

3.專屬APP(e會員卡)

4.獨享優惠



仁愛眼鏡

回饋活動

活動主題：振興五倍券超級回饋

活動時間：即日起至111年4月30日止

活動內容：配眼鏡花1000元最多可消費1300元

ex：1000→1300，2000→2600



這是對開發新型態店面中複合式經營的舉例，這是從一個新聞裡摘錄出來的，我也是因為做這個簡報才知道什麼叫複合式經營，發現現在很多店家也採用複合式經營。

我印象中在報告的時候這頁其實沒有講清楚，當時我有點埋怨組員，可是之後覺得要是我能給她們足夠的時間準備也許就不會緊張到忘記要說什麼。

誠品書店是典型的複合式經營的成功代表

文具
、
玩具

化妝品

手工藝品
、
藝術品

餐飲名店
、
親子樂園



新聞連結

<https://ppfocus.com/0/fa70f43d9.html>

這是我針對仁愛眼鏡行做的SWOT分析，這是我第一次嘗試進行分析，因為我沒有實際採訪過店家，內容會有點主觀，像在製作劣勢部分時，就有組員提出不同的看法，她們的想法我也有給出回應並考量進去。



在這次的報告中，我學到要怎麼從課本的內容中擷取重點，並加入口語化放到簡報中，我發現想要掌握報告的時間，真的是很不容易，這次限時十分鐘，但我們組6分鐘就講完了，以至於沒有達到老師的要求。

我分析了幾個原因，1.是我做的簡報頁數太少，讓本來就對內容不熟悉的組員，沒辦法熟練的報告出來並加上補充，2.前面提到組員對內容不熟悉的原因，我是在報告前一天才完成，雖然做完的當下有傳給每個人但有些人沒看到，當天到學校有再講解一次，但不是每個人都準備好了，所以我覺得很大原因是我在分配時間上的問題。

在這次的學習我得到不少收穫，要改進的地方很多，我會在接下來的報告上，加以改進，也很感謝這次協助我查資料和提供想法的組員們。