



冰淇淋的行銷研究-

以義美、南僑、統一集團為例

二年九班 6 0 8 2 2 邱筱晴

二年九班 6 0 8 3 8 鄭婉竹

二年九班 6 0 8 3 9 謝沛璇

關鍵字：冰淇淋、行銷策略、廣告、包裝設計

前言

冰淇淋含有豐富的蛋白質、乳糖及鈣質，這些原素可以提供人體能量，使人產生愉悅的心情，除此之外，冰淇淋食用上有溫度變化的刺激，細緻綿密的組織，入口即化的遊戲式口感，所以吃冰淇淋會讓人不自覺地感到滿足及快樂。但是琳瑯滿目的冰淇淋，哪一種才是消費者的最愛？我們將藉由街頭市場調查，去探討消費者對冰淇淋市場的購買心態。再研究該以何種行銷方式，可以吸引更多消費者購買。

研究動機

- 市場上賣著不同包裝、不同品牌、不同口味、不同價錢的冰淇淋，是什麼因素引起民眾的購買慾？
- 每個人的口味不同，廠商又應該選擇生產什麼樣的冰淇淋，吸引購買？
- 為什麼有些人只喜歡某一品牌？是因為名氣高、口感，還是促銷方式。

研究目的

- 基於何種因素引起消費者購買冰淇淋。
- 為了吸引消費者購買，廠商應該注重哪一方面的生產。
- 消費者挑選品牌的關鍵。

文獻探討(一)

- 產品區隔性不大
- 藉由行銷知識策略瞭解消費者之潛在需求
- 包裝設計所增加的附加價值
- 生產者對「產品」、「行銷」、「目標消費者深度認知」

文獻探討(二)

- 消費者對網路購買食品意願程度
- 網路行銷商機—

優惠政策制定與經營成本的平衡點

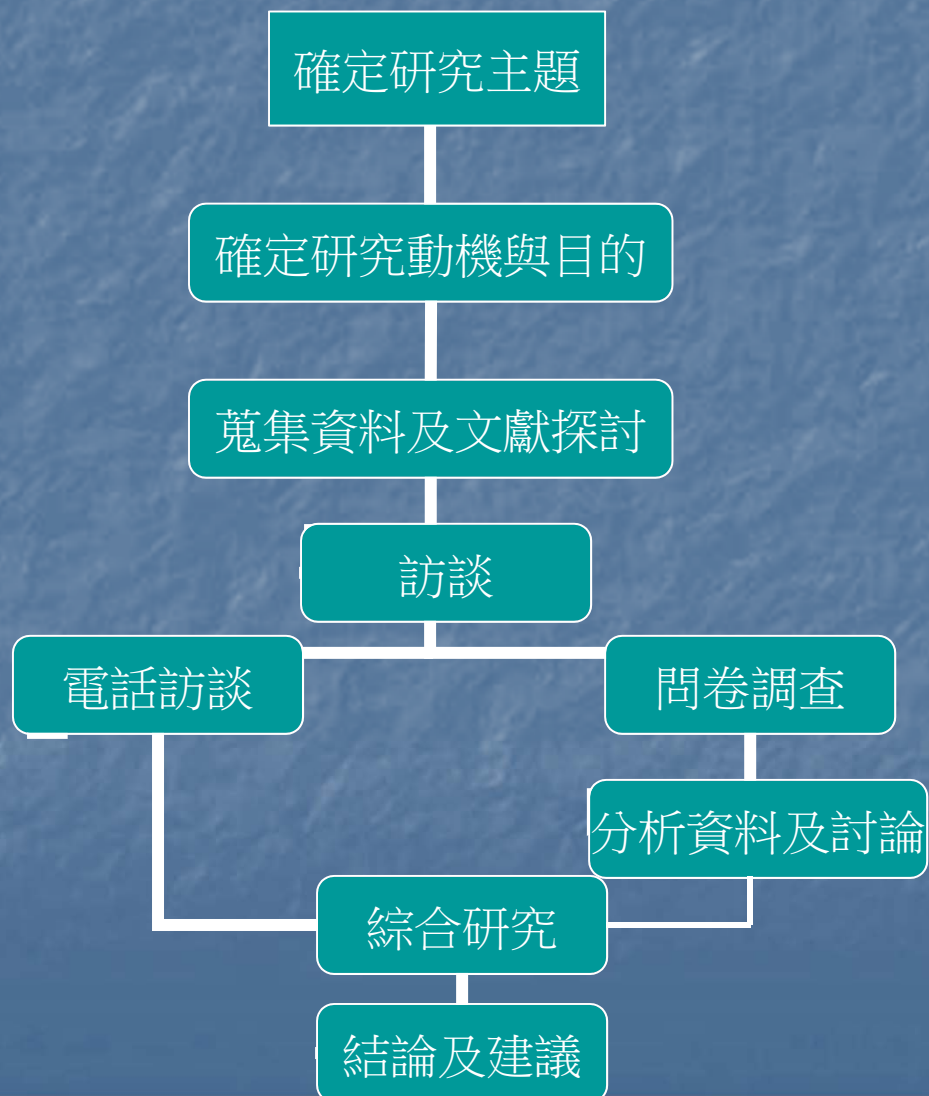
- 賣霜淇淋必須從冬天開始，因為冬天顧客少，會逼迫你降低成本，改善服務。如果能在冬天的逆境中生存，就再也不會害怕夏天的競爭。

臺灣著名企業家王永慶

文獻探討(三)

- 長期喝全脂全奶和吃冰淇淋的女性，比那些每天攝取低脂乳製品的婦女更容易受孕。
英國牛津大學出版的「人類生產期刊」
- 推廣冰淇淋減肥 美國《預防雜誌》(Prevention Magazine)
- 歐洲83%的營養師同意令人感興趣的食物如冰淇淋，才能真正幫助人們維持長期的健康飲食。
- 醫生指出吃冰淇淋含有豐富的營養，生病時可以吃冰淇淋。

研究流程



結論與建議

- 現今的社會不再像是以前，只靠口耳相傳的方式來推銷自己的產品，廠商應該採取更多獨特、新穎的手法，或許可以辦試吃活動、買一送一、折價卷，或者以贈品吸引消費者的購買慾。
- 能為每個年齡層特別設計一套辦法，效果是否會更好呢？

報告完畢

歡迎指教