

行銷企劃 — 最佳實戰 —

東森媒體集團首席顧問 戴國良 博士 著

發想、撰寫、執行、檢討與策略

九大導引主題 · 157個經典行銷企劃個案
歸納成功關鍵因素，讓你成為行銷企劃高手！



政治大學企業管理學系 主任 樓永堅 教授 推薦

行銷企劃

— 最佳實戰 —

東森媒體集團首席顧問 戴國良 博士 著

發想、撰寫、執行、檢討與策略



行銷企劃最佳實戰／戴國良著．-- 初版．-- 台北市：商周出版：家庭傳媒城邦分公司發行，2006〔民95〕
面；公分．

ISBN 978-986-124-717-5（平裝）

1.市場學 2.銷售

496

95014396

最佳實務 26

行銷企劃最佳實戰

作 者 / 戴國良
總 編 輯 / 陳絜吾
文 字 校 對 / 吳美滿
責 任 編 輯 / 林 徑

發 行 人 / 何飛鵬
法 律 顧 問 / 台英國際商務法律事務所 羅明通律師
出 版 / 商周出版 城邦文化事業股份有限公司
台北市 104 中山區民生東路 2 段 141 號 9 樓
電話：(02) 25007008 傳真：(02)25007759
E-mail：bwp.service@cite.com.tw

發 行 / 英屬蓋曼群島商家家庭傳媒股份有限公司 城邦分公司
台北市中山區民生東路二段 141 號 2 樓
書虫客服服務專線：02-25007718；25007719
服務時間：週一至週五上午 09:30-12:00；下午 13:30-17:00
24 小時傳真專線：02-25001990；25001991
劃撥帳號：19863813；戶名：書虫股份有限公司
讀者服務信箱：service@readingclub.com.tw
城邦讀書花園 www.cite.com.tw

香港發行所 / 城邦（香港）出版集團
香港灣仔軒尼詩道 235 號 3 樓 E-mail：hkcite@biznetvigator.com
電話：(852) 25086231 傳真：(852) 25789337
馬新發行所 / 城邦（馬新）出版集團〔Cite (M) Sdn. Bhd. (458372 U)〕
11, Jalan 30D/146, Desa Tasik, Sungai Besi, 57000
Kuala Lumpur, Malaysia. E-mail：citecite@streamyx.com.
電話：(603) 9056-3833 傳真：(603) 9056-2833

封面設計 / 二極設計有限公司
內文排版 / 極翔企業有限公司
印 刷 / 韋懋實業有限公司
總 經 銷 / 農學社 電話：(02) 29178022 傳真：(02) 29156275

■ 2006 年 9 月 25 日初版

定價 480 元 ISBN 978-986-124-717-5

著作權所有・翻印必究 Printed in Taiwan. All rights reserved.

作者自序

衷心感謝各位讀者購買、並且閱讀本書。本書如果能使各位讀完後得到一些價值的話，這是我感到最欣慰的。因為，我把所學轉化為行銷知識訊息，傳達給各位後進有為的年輕上班族朋友。能為年輕大眾種下這一個福田，是我最大的快樂來源。

勉語

在此，想提供一些話語給各位讀者共同勉勵：

1. 「人生來來去去，一如春夏秋冬，一切平常心。」
2. 「一燈能滅千年暗，以永恆的愛與智慧，點燃無數人內心的光明。」
3. 「找到希望，那希望會支持自己走下去。扭轉生命的機會就此展開。」
4. 「回首來時路，嚐盡的辛苦，成功克服求學的壓力時，您最終會發覺：一切付出，終究是會得到成果的。辛苦是值得的，也是人生過程中的必要歷練。」
5. 「莫令時間空渡，時間用到無餘，生命的精華才益形光彩。」
6. 「曾經，不知道還要走多久，不知道還要走多遠。我累人，倦了。如今，我活過來了。」
7. 「長夜將盡，光明很快就到來。」
8. 「牽手情最難忘，它是我記憶中最幸福的事。」
9. 「成功的祕訣：積極追求，永不放棄。」
10. 「堅持，就會等到機會。」
11. 「走自己的路，做最好的自己。」
12. 「要把自己的人生及命運，交到自己手上。」
13. 「您可以不看到我，但無法不感受到我。」

- 14.「知難不難，迎難而上，知難而進，永不退縮，不言失敗。」
- 15.「沒有愛的工作只是勞役，要愛在工作中。」
- 16.「人生是付出，而不是獲得。」
- 17.「一夜東風，枕邊吹散愁多少。數聲啼鳥，夢轉紗窗曉。
來時初春，去時春將老。長亭道，一般芳草，只有歸時好。」
- 18.「若不及時把握當前每一分秒，將白白空過一生。」
- 19.「反省自己，感謝別人。」
- 20.「有才無德，其才難用；有德無才，其德無用；品德第一，能力第二。」
- 21.「只要開始第一步，就離結果更近一些。」
- 22.「世間、生命、情感，一切不過就是因緣罷了。只有緣起，沒有結束。」
- 23.「力爭上游，終必有成。」
- 24.「上帝要擦去他們一切的眼淚；不再有死亡、也不再有任何悲哀、哭號及疼痛，因為以前的事都過去了。」
- 25.「信念的腳步：我說：請賜我一盞燈，好讓我安全步入未知之境。但接著傳來一個聲音說：不，是拉著上帝的手，步入黑暗，它比光更好，比已知之道還更安全。」
- 26.「碧雲天，賞花地，春風起，花滿開，美好相逢永人間。」
- 27.「終身報佛恩、法恩、師恩、親恩及眾生恩。」
- 28.「無一物，無盡藏。」
- 29.「在變動的年代裡，堅持以真心相待。」
- 30.「博學、審問、慎思、明辨，然後力行。」
- 31.「面對變化、觀察變化，然後改變自己。」
- 32.「寂寞繁花淚輕灑，雨疏風驟誰牽掛，百媚千紅匆匆過，一世情緣付流沙，求什麼富貴，爭什麼榮華，醉夢

醒後不是家，高門深院不勝寒。」

33.「從來不敢放下學習這二字。」

34.「成功的人生方程式：觀念×能力×熱忱×學習。」

祝福與感恩

祝福各位讀者能走一趟快樂、幸福、成長、進步、滿足、平安、健康、平凡但美麗的人生旅途。沒有各位的鼓勵支持，就沒有這本書的誕生。在這歡喜收割的日子，榮耀歸於大家的無私奉獻。再次，由衷感謝大家，深深感恩，再感恩。

作者

戴國良 敬上

一、本書架構說明（六大篇）

第一篇：行銷企劃概念導引主題篇

- 主題1：撰寫營運企劃案、行銷企劃案、營運檢討案的必備五大基本分析能力
- 主題2：行銷致勝的完整思維與架構全方位觀
- 主題3：思考獨特銷售賣點如何差異化、特色化
- 主題4：如何撰寫「行銷與營運業績檢討」報告書
- 主題5：行銷策略改革三部曲
- 主題6：國內知名食品飲料公司於中國大陸經營及行銷策略，並研擬各品牌明確區隔之「品牌白皮書」架構圖示
- 主題7：行銷企劃方法績效衡量的重要性及方法
- 主題8：如何做好「行銷預算規劃」
- 主題9：成熟市場的行銷致勝策略

第六篇：品牌行銷個案公司簡報篇

• 本篇搜集國內NAUTICA及可口可樂公司，他們在行銷4P及8P組合策略，以及品牌行銷策略之資料，並且以power-point呈現。

第五篇：國外知名企業行銷致勝策略個案分析

• 本篇提供國外23個知名國際企業，如何在行銷策略、商品開發策略及經營策略致勝的成功故事。借鏡這些國際大企業的作法，可以使我們眼光更前瞻，作法更與國際接軌，而走在世界尖端。

第二篇：行銷成功個案篇（22個個案）

• 本篇提供22個國內成功行銷實戰的個案。每個個案，都有他們特別的行銷致勝秘訣所在。另外，亦歸納出他們行銷成功的關鍵成功因素及完整圖示架構，可以很快的吸取他們的行銷經驗及know-how。

第三篇：「營運企劃」及「檢討報告」撰寫案例篇（58個案例大綱）

• 本篇提供58個有關實務上撰寫營運企劃案或檢討報告案時，應該如何撰寫的大綱架構供為參考，做為工具書運用。

第四篇：促銷活動企劃撰寫案例篇（52個案例大綱）

• 本篇提供52個有關實務上促銷或販促活動實際內容設計規劃供為參考，做為工具書運用。

行銷企劃最佳實戰

```
graph TD; P1[第一篇：行銷企劃概念導引主題篇] --> Center[行銷企劃最佳實戰]; P2[第二篇：行銷成功個案篇（22個個案）] --> Center; P3[第三篇：「營運企劃」及「檢討報告」撰寫案例篇（58個案例大綱）] --> Center; P4[第四篇：促銷活動企劃撰寫案例篇（52個案例大綱）] --> Center; P5[第五篇：國外知名企業行銷致勝策略個案分析] --> Center; P6[第六篇：品牌行銷個案公司簡報篇] --> Center;
```

二、本書五大特色

(一) 實戰特色

——全書以實戰（實務）為取向，很少有人討論。

(二) 個案特色

——全書以企業實例或模擬案例為取向，從個案中，學習到更多實戰作法。

(三) 本土特色

——全書案例以本土企業為主，具有高度熟悉性及易學習性。

(四) 國際觀特色

——但只有本土觀也不夠，必須兼具學習國外知名大企業人家的行銷作法及行銷策略，才能與世界接軌。

(五) 工具書特色

——本書有如何撰寫企劃報告、檢討報告、營運報告或促銷活動案設計等案例，具有參考使用之工具書特色。

三、本書培養出六大行銷能力

培養出本書讀者們的六大行銷能力：

(一) 分析、評估、思考、形塑，及規劃一個正確與有效的行銷策略之能力。

(二) 以邏輯性、全方位觀、完整面向地迅速圖示出行銷架構之能力。

(三) 增強及提升各種行銷作法之能力，知道有效的解決行銷問題，達成行銷目標。這有賴行銷作法及行銷 Know-How。

(四) 知道如何下手寫出上級交辦的行銷報告案之能力。這可能是

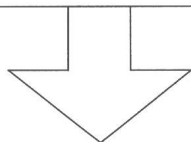
一個分析案、檢討報告案、未來精進改善案、營運企劃案或販促活動案。

- (五) 有效洞察行銷商機之能力。老闆最需要的是行銷人員不只通曉原有的業務活動，更要找出新的商機。
- (六) 歸納出每件行銷舉措的關鍵成功因素（K.S.F）之能力。
- (七) 最後，總結為一定要培養出每位讀者朋友的整體行銷企劃力、行銷策略力及行銷思考力。這就是各位的「行銷企劃競爭力」。



四、借鏡個案／案例公司，充實自己

克蘭詩、薇姿、味全、LG、舒潔、青箭、統一、金百利克拉克、統一7-11、肯德基、凱絡媒體、香港旅遊局、歐米茄、LV、白蘭氏、花王、P&G、ZARA、Walgreens、COACH、小林製藥、資生堂、ESTEE 日用品、麥當勞、Family Mart、Dr.Cilabo、Uniqlo、Yodobashi、可口可樂、新光三越、維他露、捷安特……等。



〈行銷基本能力〉

- | | |
|--------|---------|
| 1.擴大視野 | 6.提高前瞻 |
| 2.豐富知識 | 7.問題解決 |
| 3.延伸常識 | 8.做對的事 |
| 4.增強判斷 | 9.舉一反三 |
| 5.避免犯錯 | 10.融會貫通 |

CONTENTS

自序

第一篇	行銷企劃概念導引主題篇	1
導引主題1	撰寫營運企劃案、行銷企劃案、營運檢討案的必備五大基本分析能力	3
導引主題2	行銷致勝的完整思維與架構全方位觀	10
導引主題3	思考獨特銷售賣點如何差異化、特色化	15
導引主題4	如何撰寫「行銷與營運業績檢討」報告	18
導引主題5	行銷策略改革三部曲	24
導引主題6	國內知名食品飲料公司於中國大陸經營及行銷策略，並研擬品牌明確區隔之「品牌白皮書」架構圖示	26
導引主題7	行銷企劃方法績效衡量的重要性及方法	31
導引主題8	如何做好「行銷預算規劃」	40
導引主題9	成熟市場的行銷致勝策略	48
第二篇	行銷成功個案篇 (22個個案)	53
〈個案1〉	克蘭詩化妝品「品牌再生戰役」成功故事	55
〈個案2〉	「薇姿」藥妝，10年內業績成長20倍之品牌	61
〈個案3〉	味全品牌與行銷致勝策略——走向高價市場，建立強勢品牌	64
〈個案4〉	韓國LG在台創造百億營收的行銷策略	69
〈個案5〉	聚焦統一企業本業32個核心品牌獲利成長的行銷致勝策略	72
〈個案6〉	青箭口香糖——口香糖長青樹，歷三十年不衰	74
〈個案7〉	舒潔行銷致勝策略——以品質打動消費者35年	76
〈個案8〉	台灣資生堂行銷致勝策略	78
〈個案9〉	MAEDA汽車品牌再造成功	86

〈個案10〉	肯德基品牌行銷成功，啟動「問鼎計畫」	90
〈個案11〉	凱絡，最大媒體代理商的致勝之道	92
〈個案12〉	香港旅遊局整合行銷，再起赴港旅遊熱潮	95
〈個案13〉	愛之味「健康の油切」創造五億營業額	96
〈個案14〉	維力「手打麵」，果然好力道	99
〈個案15〉	統一超商Hello Kitty全店行銷大成功	102
〈個案16〉	歐米茄錶（OMEGA）成功行銷本土市場	106
〈個案17〉	手工打造＋創新設計＋名人代言行銷＝LV 品牌精品勝利方程式	109
〈個案18〉	王品餐飲集團的王品成功學	114
〈個案19〉	國內十大知名化妝品牌會員經營與會員行銷比較彙整表	120
〈個案20〉	白蘭氏雞精保持高市佔率的行銷祕訣	138
〈個案21〉	台灣雅芳（AVON）品牌年輕化，消費群年輕十歲的三大戰略	142
〈個案22〉	金百利克拉克公司「靠得住」衛生棉的品牌再生戰役及整合行銷策略	145
第三篇	「營運企劃」及「檢討報告」撰寫案例篇（58個案例大綱）	155
〈案例1〉	某百貨公司「母親節檔期」促銷活動檢討報告案	160
〈案例2〉	某化妝保養品品牌檢討分析「市佔率衰退」及精進改善企劃案	162
〈案例3〉	某麵包連鎖店「市場定位重新調整」營運企劃案	164
〈案例4〉	某食品公司推出某品牌檢討「非油炸麵上市受挫」報告案	166
〈案例5〉	某飲料公司分析茶飲料「未來三年發展策略」報告案	168
〈案例6〉	某汽車公司針對上半年「整體汽車市場衰退之分析報告及因應對策」案	169

〈案例7〉	某大型自行車廠商，擬開設自行車「專賣店」連鎖店計畫報告案	172
〈案例8〉	某百貨公司「上半年業績檢討報告」及因應對策報告案	174
〈案例9〉	某皮鞋連鎖店「檢討直營通路縮減」分析報告案	176
〈案例10〉	某保險代理公司「營運檢討報告」案今年度業務策略	177
〈案例11〉	某連鎖書店「衝刺展店策略」企劃案	179
〈案例12〉	某SPA加盟事業部門對「未來業務拓展」計畫重點	180
〈案例13〉	某精品旅館「顧客意見表」	181
〈案例14〉	交通部觀光局徵選某年度對日本及韓國地區「國際宣傳案」內容項目	182
〈案例15〉	某相機公司與報社「合作攝影大賽」活動案	183
〈案例16〉	某飲料公司「戶外活動案」	185
〈案例17〉	某洗髮精品牌「閃耀之旅」活動企劃案	187
〈案例18〉	某茶飲料品牌「街舞比賽」活動案	189
〈案例19〉	台灣各大線上音樂業者「經營概況」比較表	192
〈案例20〉	某鮮乳產品公司之「獨特銷售賣點」(U.S.P)	193
〈案例21〉	某家電公司電冰箱「五大優點訴求」內容	193
〈案例22〉	某飲料公司規劃「冷藏咖啡」新產品行銷策略報告	194
〈案例23〉	某衛生棉品牌提升市佔率之「行銷績效成果」報告案	196
〈案例24〉	某咖啡連鎖店推出外帶夏季生日蛋糕後，「營業檢討報告」案	197
〈案例25〉	某飲料公司新保健飲料之「獨特銷售賣點」(U.S.P) 宣傳文案	199
〈案例26〉	某本土啤酒公司邀請天后張惠妹擔任「年度廣告代言人」後之廣告效益檢討報告案	200
〈案例27〉	某飲料廠旗下三大茶飲料的營收額、定位及	202

訴求之比較表

〈案例28〉	某飲料公司茶飲料挑戰「年營收100億元」營運企劃案	202
〈案例29〉	某多功能事務機公司搶攻「低價家用市場」企劃案	205
〈案例30〉	某電信公司「父親節徵文活動」案	207
〈案例31〉	瑞士名牌浪琴錶 (Longines) 歷任「品牌代言人」	208
〈案例32〉	某日商手機製造行銷公司「最新款手機上市」營運企劃案	209
〈案例33〉	某公司拓展中國大陸市場「經營企劃案」	211
〈案例34〉	某食品飲料公司對中國大陸市場「上半年拓展業務績效」總檢討	212
〈案例35〉	某按摩椅健康器材公司以「理想品牌調查第一名」及「產品獨特功能」為廣告訴求重點	214
〈案例36〉	某知名歐系化妝品牌推出新上市產品之「獨特銷售賣點」廣告訴求重點	215
〈案例37〉	某化妝品公司「創藝彩妝大賞」活動企劃案	215
〈案例38〉	某洗髮精品牌「年度行銷費用支出」總檢討報告案	216
〈案例39〉	某化妝保養品公司今年度「廣告代言人」執行成效之總檢討報告案	219
〈案例40〉	某便利商店連鎖店今年度第一波「全店行銷」總檢討報告案	221
〈案例41〉	某飲料公司「優酪乳新產品上市」行銷計畫案	223
〈案例42〉	某知名乳品飲料公司新產品之「獨特銷售賣點」(U.S.P)	224
〈案例43〉	某西式速食連鎖店「產品售價調漲後反應狀況」檢討報告案	224
〈案例44〉	某壽司連鎖店面對「低迷市場景氣」之營運策略報告案	226
〈案例45〉	某衛生棉品牌「廣告效益」檢討報告案	227
〈案例46〉	某咖啡連鎖店「大舉展店」營運企劃報告案	229

〈案例47〉	某化妝保養品「代言人」效益檢討報告案	231
〈案例48〉	某日系液晶電視機成為「市場第一品牌」之行銷檢討報告案	232
〈案例49〉	某泡麵公司檢討年度發展「營運策略方針」報告書	234
〈案例50〉	某汽車公司於董事會「調降」年度銷售量目標報告案	236
〈案例51〉	某兒童頻道擬拓展幼教加盟連鎖店「營運計畫」報告案	237
〈案例52〉	某第一品牌化妝保養品公司面對「強力競爭」挑戰下的因應對策檢討報告案	239
〈案例53〉	某加盟連鎖SPA公司「每月營運績效檢討」報告書	240
〈案例54〉	某超市公司「轉型改造」策略方針企劃報告案	241
〈案例55〉	某汽車公司提升「服務品質與顧客滿意度」的作法摘述	243
〈案例56〉	某食品飲料公司「傳統與現代行銷通路的分析」報告	244
〈案例57〉	某食品公司麵包事業部「未來行銷方向檢討」報告案	246
〈案例58〉	某日式料理店「顧客滿意調查問卷」	247

第四篇 促銷活動企劃撰寫案例篇 (52個案例大綱) 251

〈案例1〉	某汽車公司推出「夏季促銷」活動案	253
〈案例2〉	某化妝保養品公司推出「滿額贈」促銷活動案	254
〈案例3〉	某日系汽車公司推出「日本大相撲」台灣比賽促銷抽獎活動	255
〈案例4〉	某主題遊樂區推出「暑期促銷」活動案	255
〈案例5〉	某日用保養品公司推出「週年慶」促銷活動案	256
〈案例6〉	某SPA連鎖店推出截角體驗價促銷活動案	257
〈案例7〉	某信用卡公司與旅行社合作促銷活動案	257

〈案例8〉	某飲料公司推出「夏季抽獎」促銷活動案	258
〈案例9〉	某家電公司推出「買就送」贈品促銷活動	259
〈案例10〉	某家電廠商推出「送贈品」促銷活動	260
〈案例11〉	某大飯店推出促銷「抽獎」活動案	261
〈案例12〉	某大飯店推出「夏季促銷」活動設計	262
〈案例13〉	某百貨公司「年中購物慶」促銷活動	263
〈案例14〉	某航空公司日本之旅「促銷」方案	264
〈案例15〉	某保養品公司推出「免費兌換券」促銷活動	265
〈案例16〉	某化妝保養品公司推出「夏季促銷」活動	266
〈案例17〉	某大型量販連鎖店推出好康卡及信用卡， 「紅利積點無限大」促銷活動	267
〈案例18〉	某藥妝店推出「促銷」活動案	268
〈案例19〉	某渡假飯店「夏季促銷」活動案	269
〈案例20〉	某航空公司推出「夏季旅遊」促銷活動	269
〈案例21〉	某航空公司推出「夏季特惠」促銷活動案	271
〈案例22〉	某化妝品公司推出「截角來櫃禮」搜集名單 活動	272
〈案例23〉	某內衣公司舉辦歡樂「5週年慶」促銷活動案	272
〈案例24〉	某電信公司推出「10週年慶」促銷活動案	273
〈案例25〉	某銀行「信用卡」推出促銷活動	274
〈案例26〉	某洗髮精品牌推出「全新產品促銷」活動案	275
〈案例27〉	某飲料公司舉辦「促銷活動」雙重贈獎案	276
〈案例28〉	某食品飲料公司與有線電視台「合作促銷」案	276
〈案例29〉	某化妝保養品公司推出新會員「入會好禮」贈 送活動案	278
〈案例30〉	某化妝品公司推出「報紙截角送贈品」促銷案	278
〈案例31〉	某進口日用保養品公司「促銷活動」設計	279
〈案例32〉	某飲料公司推出喝的保養品新機能飲料「促 銷」活動設計	279
〈案例33〉	某內衣品牌「促銷活動」案設計	280
〈案例34〉	某飲料公司舉辦「抽獎」促銷活動	281
〈案例35〉	某化妝品公司「新產品發表會」促銷活動案	282

〈案例36〉	某金飾品公司「情人節促銷」活動（與蔡依林代言人）	283
〈案例37〉	某皮鞋公司推出「公益活動行銷」（事件行銷）案	284
〈案例38〉	某信用卡（聯名卡）推出「悠遊聯名卡」設計案	286
〈案例39〉	某列印耗材公司推出「促銷」方案	286
〈案例40〉	某家電公司推出「夏季促銷」活動案	287
〈案例41〉	某內衣專賣店「促銷」活動	288
〈案例42〉	某日用品連鎖店推出「會員募集禮」活動案	288
〈案例43〉	某床具公司推出「週年慶」促銷活動案	289
〈案例44〉	某百貨公司「全館改裝大出清」促銷活動	290
〈案例45〉	某量販連鎖店推出「中元節促銷」活動案	291
〈案例46〉	某信用卡公司推出「促銷刷卡」活動案	292
〈案例47〉	某披薩公司推出「報紙截角優惠價格」促銷案	293
〈案例48〉	某飲料公司舉辦「開蓋抽獎」活動案	294
〈案例49〉	某健康器材公司推出父親節促銷活動	294
〈案例50〉	某電腦品牌「促銷」活動案	295
〈案例51〉	某機車公司「促銷活動」案	295
〈案例52〉	某百貨公司「七夕情人節促銷」活動案	296

第五篇 國外知名企業行銷致勝策略個案分析 299

（計23個個案）

壹、卓越企業行銷致勝之道（5個個案）	299
貳、行銷反敗為勝策略（3個個案）	324
參、商品開發上市策略（3個個案）	336
肆、行銷改革策略（6個個案）	354
伍、營業革新策略（2個個案）	378
陸、行銷資訊情報策略（4個個案）	390

第六篇 品牌行銷個案公司簡報篇 413

〈案例1〉	NAUTICA服飾連鎖店的品牌行銷	413
〈案例2〉	可口可樂品牌行銷	438