

114年數位商圈店家 數位應用輔導

< **提案標題** (請自行填寫) >
(基礎導入型/數位應用型)

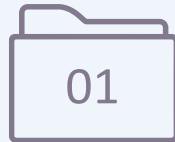
商圈組織：0000

主辦單位：經濟部商業發展署

執行單位：中華民國資訊軟體協會



目錄



商圈文化與特色



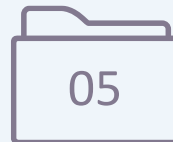
工作項目與績效指標



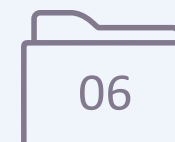
計畫執行



預期成果



人力配置



經費運用

BACK

NEXT

商圈文化與特色

BACK

商圈文化及特色

商圈簡介，闡述商圈文化與特色

請提供Google Map圈出
商圈範圍



以高雄市河堤商圈為例

商圈現況與轉型動機

BACK

商圈現況

現況	說明
消費習慣	現金__%行動支付__%
人流數據	每週__人
商機統計	商機：100萬/年
商圈亮點	
商圈企業數	會員數__ 店家數__

轉型動機

商圈現在遇到什麼樣的問題？

EX：

- 人潮太少
- 行動支付普及但店家都沒有跟進，因此錯失很多商機
- 宣傳管道不夠，沒辦法吸引觀光
- 商圈知名度不夠

這些問題，如何靠數位工具來協助解決

- 人潮太少，希望透過行銷活動來增加人潮
- 協助店家安裝行動支付，以利店家增加商機
- 規劃商圈LINE@並辦理活動宣傳商圈
- 聯合商圈企業舉辦共同展售活動，提高商圈知名度

工作項目與績效指標

[BACK](#)

基礎導入型

序	工作項目與績效指標	年度目標數	權重
1	商圈組織數位工具運營	範例：1種(FB) 觸及達3萬 追蹤達1千人次	%
2	數位工具導入	家	%
3	商圈數位學員	人	%
4	穩定就業人數	人	%
5	帶動營業額	100萬	%
6	增加來客數	人	%
7	數位支付工具使用	家	%
8	Google商家檔案使用	家	%
9	其他(自行設定)		%

1. 倘原有格式長度及寬度不敷使用，請自行增列調整，但至多2頁為限。
2. 灰色字為舉例參考或說明，應規劃符合主題之目標績效，績效指標設定須包含應用情境，且可被稽核、衡量並呈現效益。

工作項目與績效指標

BACK

數位應用型

序	工作項目與績效指標	年度目標數	權重
1	商圈組織數位工具運營	範例：FB	%
2	數位工具導入	家	%
3	串聯商圈店家辦理數位活動	串聯 (10) 家 場	%
4	商圈數位學員	人	%
5	辦理數位研習活動	場	%
6	穩定就業人數		
7	帶動營業額	100萬	%
8	提升商圈組織社群使用成效	觸及數 <u>3萬</u> 、粉絲數 <u>1千</u>	
9	增加來客數	家	%
10	其他(自行設定)	家	%

1. 倘原有格式長度及寬度不敷使用，請自行增列調整，但至多2頁為限。
2. 灰色字為舉例參考或說明，應規劃符合主題之目標績效，績效指標設定須包含應用情境，且可被稽核、衡量並呈現效益。

計畫執行

[BACK](#)

商圈組織數位工具

平台	執行做法與說明	Qrcode與連結
範例： FB粉絲專頁經營	範例： 1. 使用1種數位工具協助商圈管理或行銷。(如：社群平台、客戶關係管理) 2. 累計經營社群平台提升商圈知名度之相關成長數據，如Facebook粉絲專頁執行期間觸及數、Instagram追蹤人數、LINE@好友數等。	

計畫執行

BACK

商圈串聯活動

範例：運用商圈Facebook或Line@、IG等社群平台，辦理實體或線上的行銷活動，並製作DM放置於店家，同時於社群平台曝光EDM，此活動集結了至少15家商圈店家，大家一起推廣宣傳。參與名單如下

1. AA的店
2. BB小吃店
3. CC的家
4. DD海產店

·
·
·
·
·

範例：辦理節慶活動(如母親節、端午節、父親節、中秋節)無現金市集，此活動邀請至少15家商圈店家共同參與。參與名單如下

1. AA的店
2. BB小吃店
3. CC的家
4. DD海產店

·
·
·
·

計畫執行

BACK

商圈輔導店家使用數位工具(含數位支付、社群、Google商家檔案等)

數位工具	執行做法與說明
範例： LINE@	範例： 1. 使用1種數位工具協助商圈管理或行銷。(如：社群平台、客戶關係管理) 2. 累計經營社群平台提升商圈知名度之相關成長數據，如Facebook粉絲專頁執行期間觸及數、Instagram追蹤人數、LINE@好友數等。
範例： LINE PAY	範例： 1. 使用1種行動支付協助商圈店家增加收款管道，提升商圈店家收入。
範例 GMB	1. 推動10家以上商圈店家建立GMB(Google My Business)，提升商圈店家知名度，帶動商圈商機成長

*以上三個範例可擇一辦理

計畫執行

BACK

商圈組織商家經營(google商家檔案)

平台	執行做法與說明
範例： 商圈Google商家檔案經營	範例： 建立或經營維運Google商家檔案，更新商圈相關資訊或照片等，至少10家。

帶動商機50萬元

帶動商機	執行做法與說明
帶動商機50萬元	請列出預估商機之推算方式。 範例： • 商圈串聯活動：暑假園遊會每攤預估商機：5000元/日*20攤*2天=200,000元 • 商圈串聯活動：端午消費集點抽獎活動：消費500元/點*560點=280,000元 • 在地文化小旅行：500元/人*20人*2場=20,000元..... • • 預估帶動商機500,000元

計畫執行

BACK

商圈輔導店家

序	企業名稱	負責人	數位工具	Google商家檔案	數位支付
1	OOO	XXX	FB、IG、LINE@	__顆星、評論數：__	LinePay
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

質化預期成果

BACK

質化預期成果

依輔導規劃說明年度輔導具體質化效益，以下為範例

- 受輔導店家導入數位工具以後收入增加
- 使用LINE@數位工具，增加會員
- 利用EDM放在FB推廣，增加遊客並使更多人認識商圈
- 跟OOO公司合作辦理行銷活動，增加商機
- 與XXX商圈合作，創造觀光人潮
- 商圈的會員店家增加，且更願意參加商圈活動
- 跟鄰里合作，辦理活動加強與鄰里的聯繫

人力配置

BACK

人力配置

請依人數多寡自行增加欄位，至少編制一位正式人員

單位名稱	姓名	職稱	擔任工作
商圈組織全稱 EX：OOO 商圈發展協會	OOO	理事長/計畫主持人	計畫整體規劃
EX：OOO 商圈發展協會	AAA	總幹事/計畫聯絡人	計畫聯繫、商圈店家聯繫、計畫執行...等

※計畫主持人須為商圈組織理事長或主任委員

其他成員須為商圈正式成員

經費運用

BACK

經費運用

中華民國114年

單位：新台幣元

預算運用類別	預算(元)	占總經費%	經費使用說明
創新數位應用工具導入 相關費用	X,XXX	X.XX%	1. 社群平台維運：5/月*1,000=5,000元 2. 會員管理維運：5/月*2,000=10,000元 3. pos機導入5,000元
辦理商圈數位串聯活動	X,XXX	X.XX%	1. 數位策展：50,000元 2. 實體展售：100,000元 3. 體驗遊程：5場*10,000=50,000元
辦理研習活動	X,XXX	X.XX%	1. 講師鐘點費：3場*3小時*2,000=18,000元 2. 印刷費：10,000元
辦理會議活動	X,XXX	X.XX%	1. 印刷費：10,000元
其他(可自行增列)	X,XXX	X.XX%	
營業稅		4.76%	
總計	XXX,XXX	100%	

備註：如果使用領據請款，此項為0



THANK YOU

