

澤地萃貿易有限公司

寵物智慧生活e卡通計畫



公司小檔案

成立日期：96年4月16日

負責人：郭怡宏

資本額：5,000千元

員工人數：7人

經營理念：

創造寵物市場的自有品牌，設計寵物洗澡機，方便飼主為寵物清洗

本案合作之技轉單位：

委託研究：亞頌科技股份有限公司

委託勞務：寵樂保健康管理顧問股份有限公司

計畫緣起

一、目前現況：

以往零售產業推行會員卡或紅利積點，多數以紙卡為主，容易毀損且無法有效記錄消費行為統計，作為下一步行銷策略主要的參考依據，更無法有效落實包含客戶消費的經營與寵物社群活動通知等。

二、問題解決：

本計畫以前年度與亞頌科技合作之澡堂智慧生活家為基礎，延伸應用會員電話及個人資料登錄註冊與記錄飼主消費為主，以會員卡、悠遊卡或電話號碼三管齊下來進行會員身分辨識與消費記錄，並透過活動與優惠鼓勵會員應用會員卡及悠遊卡紀錄消費，取得優惠價格。因此，當飼主來店美容或購買商品，主動出示會員卡、悠遊卡或告知電話號碼，系統讀取比對後，店員以Barcode掃描商品跟美容服務項目後完成結帳作業。

新產品簡介

一、卡片會員整合：

本計畫以會員電話及個人資料登錄註冊與記錄飼主消費為主，將發行GOGOSHOWER會員卡片以Barcode辨識為主要會員身分確認用，悠遊卡聯結驗證方式為消費者選擇性。若無攜帶會員卡及悠遊卡，則以電話號碼查詢輔助，系統會記錄會員姓名與電話、基本資料與寵物照片等等基本比對資料，於消費時進行比對，確認會員身分，三管齊下，協助建立會員資料庫應用。

二、運用ICT技術美容服務：

利用ICT技術於美容端服務，除了來店前可上網站或APP瀏覽過往的寵物美容圖片，還可線上自由預購商品，於來店寵物美容時再取貨。當美容服務完成後，將會以簡訊發送通知已完成，並將完成後的美容圖片上傳，讓飼主可以第一時間線上觀看寵物美容後的照片。

三、異業結盟行銷活動：

後續GOGOSHOWER會持續進行異業結盟的行銷活動，包含寵物服飾、寵物保險、寵物飼料及寵物信用卡等，將不定期於各店推展活動，透過活動來了解會員消費需求與消費金額，進一步鎖定標的會員進行分類推廣，希望強化加盟總部協助各推廣活動的舉辦，以增加收入，提升品牌價值。

計畫創新重點

整體計畫技術應用可進入的市場方向包含：

- 一、採用智慧科技通訊方式，了解寵物相關資訊的飼主，可採用線上APP瀏覽、訂購及預約，便利又省時。
- 二、其他欲轉型的中小型寵物店家能參考此技術應用，有機會以新的經營模式，將服務技術創新，利用新科技的附加價值，提升店家經營能力，也讓消費者享受到更多元服務。技術應用範圍包含：會員管理及資料整合、線上商品採購及服務預約、美容服務完成報告及通知、寵物各式相關資訊提供、行銷活動資訊線上發布。整體架構除了GOGOSHOWER實際運用上述的服務技術，並委外由寵樂保協助辦理寵物異業結盟行銷活動與商品銷售統計分析，以及亞頌科技協助系統開發整合及後續的維運。

研發成果及衍生效益

量化效益：

- 一、增加產值4,960千元。
- 二、產出新產品或服務共 2 項。
- 三、投入研發費用1,161千元。
- 四、促成投資額 35.81 千元。
- 五、增加就業人數1 人。
- 六、新型、設計專利共 4 件（台灣2件、大陸2件）。
- 七、研討會論文共 1 篇。

專案執行重要心得

傳統零售店的變身，不再只是單純的實體店鋪的單純買賣交易，更得注重顧客感受與滿意度，整體計畫的三大突破亮點，從顧客上門的消費資訊累積，可透過手機、悠遊卡，身分資料等進行記錄消費，不再只是傳統的每日銷售統計營收紀錄，而無法了解個別客戶的消費行為跟屬性，對於店的營運績效可以有更深度的執行掌握。

針對營運重點寵物美容部分，提供ios推播提醒美容完成服務，也可上網觀看美容報告及照片，讓顧客在第一時間得知美容後狀況，並貼心提醒包

月美容期限，以客為尊的概念切實落實。

為鼓勵顧客消費，本計畫更延伸與紅利平台資訊系統無縫接軌，讓顧客消費也可累積紅利點數，享受紅利兌換折抵費用遊戲的樂趣，增加GOGOSHOWER本身客戶回流率。