

蔣文慈衣事業有限公司

品牌代言娃娃的產品開發與延伸

計畫目標

93年我們開發了新的品牌playin'，企圖以新的品牌形象、定位與通路，與新的布料與服裝後設計模式結合，以尋求新的消費族群。經過了不斷地嚐試、溝通與開發，我們有了playin'的專屬購物網站，同時也建構了後端的庫存系統。其中，一個符合品牌定位與形象的代言娃娃-Miss Ugly 於焉產生，而網站上基礎的架構也已形成。這在國內設計師品牌中，可屬先例。接著，我們期待能透過更高密度的商品開發，來生產豐富的全系列商品，以滿足屬於這個年輕消費族群求新求變的心態，進而為這個新的購物通路，建構更穩定持久的經營模式。

Playin' 為新的品牌，消費者在剛開始不一定能很快地了解其品牌精神。而透過圖像化的具體形象，則有助於年輕消費層對品牌的認知。因此，先藉由代言娃娃的強力推廣，將更能整合能量與聚焦。

執行成果

於今年4月初舉辦了playin'的動靜態展，獲得很多民衆的認同與熱情的回應。媒體也紛紛地報導與採訪。其中包含自由時報、la vie、TVBS、BAZZAR、ELLE、蘋果日報與dpi等等。除此之外，我們於九月份在延壽街成立了概念店，並於10月1日開始進駐誠品敦南店B1樓層。不僅繼續於網路直營店上耕耘，並嘗試與其它虛擬通路：如YAHOO奇摩與dpi創意商品結合。企圖藉由更多不同的銷售通路，來與更多的消費者接觸，以推廣品牌的知名度與增加商品的經濟規模，才能降低成本與達到經濟效益。

新產品簡介

- 一、服裝類－針對品牌代言的娃娃Miss Ugly人物造型來做系列故事的發展與延伸。新的產品系列，除了將加強Miss Ugly的衍生圖案T-shirt，還將運用於下半身裙褲的部份。另外，也將開發出一種新的訂做模式，以簡單又特別的圖案組裝模式，來符合年輕人求新求變且喜歡個人化，卻又消費力有限的需求。
- 二、配件類 - 布類為主的週邊商品
 - 布包包：提袋、側背包、購物袋、手機袋等
 - 偶類：大小Miss Ugly布娃娃、鑰匙圈、手機吊飾
 - 其它小包：零錢包、盥洗包、萬用袋、手機袋、面紙袋等

文具類：CD本、筆記本、名片夾、鉛筆袋、萬用夾
巾類：方巾、圍巾、手帕

- 三、狗狗T-shirt類 - 狗狗衣服在市場上剛剛興起，而設計師品牌尚未踏足這個領域。而Miss Ugly帶個性的可愛圖案，很適合運用於狗狗的T-shirt。甚至能發展為狗狗與主人的類情人裝。

技術合作單位及合作內容

- a. 十月影視有限公司 - 已協助本計劃的品牌定位及適合發展的商品類別，做更深入的探討與資訊的蒐集。並且已協助順利取得經濟部智慧財產局playin'專利權。品牌故事發展的部份，除對Miss Ugly的特質與習性喜好有更進一步的發展外，並已完成醜小姐第一部動畫“沒事做篇”，而商品規劃與網路商品目錄資料的建立並持續進行中。除了協助產品商品化外，還透過其資源，與yahoo購物、dpi創意商品及博客來書店接軌，使playin'的觸角能夠延伸。
- b. 雙向互動事業有限公司 - 已協助本計劃的了解更多整個市場的脈絡與潮流趨勢。在四月初時，協助本公司順利發表playin'靜態展，以慶祝Miss Ugly誕生並介紹給大眾認識。並協助於媒體方面的曝光，與市場通路及可行性分析。七月份將成立第一家直營的門市，以直接接觸消費者的方式，來與消費者互動，以作為商品開發與修正的參考依據。其成功模式已經順利複製於10月1日進駐的誠品敦南商場。
- c. 亦禮國際有限公司 - 已先開發了Miss Ugly臉部造型提袋及Miss Ugly「喝咖啡」圖案T-shirt。其它商品如圍巾與帽子組合則陸續開發打樣中。
- d. 凱發進出口有限公司已協助開發Miss Ugly的好友綿羊黑黑的布偶打樣與綿羊木製萬用夾的生產。另外，Miss Ugly的全身布偶與背影布偶也正在打樣與修正中。

成果應用領域

目前的市場常發生學界與業界斷層的現象，社會新鮮人在剛接觸工作時，常發現理想與實際不能結合，工作一陣子後，很多人為了生存而工作，便不敢再懷抱理想。Playin'的成形，將是國內第一個由設計師於品牌背後操刀的銷售網站，對設計師跨足電子商務市場，尤其是對年輕設計師或想有所突破的設計師而言，提供了一個新的模式與可能性。尤其設計師品牌一貫以個人名字

作為品牌名稱的既定模式，能不再僅靠寄賣店家與百貨公司的銷售生存，而是以更具創意的主導性的型態通路與消費者互動。邀請年輕設計師參與的單元，也將提供與開放給更多有創意的設計者參與。

Miss Ugly除了其自身商品外，他的好朋友們的週邊商品：如綿羊萬用木夾、綿羊與狗對決的布鞋，其銷售成績超乎預期的好。而明信片的部份，也有不錯的成績。尤其於誠品敦南商場，可能客層與定位、價格等方面都很符合，因此銷售反應很好。我們已獲得其它誠品商場：如信義旗艦店、新竹店等的邀請設櫃。目前正在接洽評估中。

專案執行績效說明

目前常見的購物網站，無非是一些二手服飾或較成衣的款式，還未出現國內設計師品牌服飾。而設計師服飾礙於款式變化太大，消費者習慣試穿的問題，再加上定價數量等等的限制，很難突破網路上銷售的問題。因此，若能將設計師品牌平民化與普遍化，將具有相當的競爭優勢。而 playin' 先透過較無試穿問題的 T-shirt，慢慢地再加入全系列的週邊商品，並藉由一個傳遞年輕人語彙的娃娃代言，將更有機會來面對瞬息萬變的市場。

九月份開始的直營概念於開幕當天舉辦了一個 party，除了告知廠商媒體我們的最新動態外，同時開始對外營業，當日便有近五萬的業績。而十一月一日開始的誠品敦南專櫃，則是每日均有很平穩的銷售成績。這對我們辛苦開發的成果，著實是下了個強心劑。而網路商店則累積近千名的會員，yahoo、dpi 創意商品及博客來書店部份，則因此有了另一種可能性。

專案執行重要心得

國內設計師礙於通路的問題，較難將其品獨特的設計與理念介紹給普羅大眾。甚至，推及國際市場。傳統的百貨公司與店面行銷方式，對個人品牌設計師而言，是需耗費很多人力、物力的管道，而國際網路需投資於店面與管銷成本，很符合設計師以小搏大的經濟效應，對未來無資金的新設計師而言，將能起帶頭作用。

新的品牌、新的商品開發與新的通路，著實會遇到很多令人意想不到的問題。但一旦遇到的問題獲得解決，那種喜悅與成就感，絕非筆墨所能形容的。例如：在開發明信片時，委託的印刷廠商是常合作的對象，其專業配合度也很夠。但打了幾次樣，設計者都覺得效果不夠好，還沒有到位。因此，只好再請其繼續尋找適合的紙材。最後終於找到一種磅數與顏色都適合的紙，並再加上後處理，才達到預期的效果。因為此款明信片我們設定的是比一般市面上所見還要高的定價。因此，好的質感與完成度絕對是必要的，而其市場反應也相對的好。所以，我們對於產品與商品的差別有更深的體悟。良好的商品是需要適合的宣傳與包裝的。



playin' 客製手工鞋 (附鞋套)



playin' 萬用木夾 --Miss Ugly 的好朋友綿羊 黑黑各式造型



Logo Tee