

# OK-MART

## 福興店促銷策略

組別：CSI1

組員：吳佳翰、王建文、陳亭宇、阮煒翔

# 公司簡介

- 台灣的OK超商是來來超商股份有限公司的超商加盟體系，原與美國Circle K合作，目前已經是獨立的本土便利商店品牌。
- 民國七十七年九月豐群企業集團在台灣同時開幕了三家OK，從此展開了「OK超商」在台灣發展的序幕。豐群企業集團是由知名的企業家張國安先生所創立，他秉持「豐富人群」的理想，將企業取名為「豐群」。
- OK超商目前有約890餘家分店，分布在基隆、台北、桃園、苗栗、新竹、台中、彰化、南投、雲林、台南、高雄、屏東、宜蘭等地。目前更不斷增設分店中，以擴大企業規模與永續經營。

# 公司簡介

- OK超商長期以來，以顧客滿意為努力的目標，並持續提升店舖形象與降低經營成本以提高我們的競爭力。
- OK超商在二十數年的經營中，為邁向一流公司的經營水準，發展出獨有的經營文化：
  - 一、以顧客滿意度為經營的優先重點。
  - 二、不斷進行改善作業，追求更高的經營績效。
  - 三、建立「知識型」企業體系，使經驗可以完整的傳承。
- OK超商除了提供豐富的商品組合、優質的服務品質外，亦建立了完善的購物環境，使消費者有賓至如歸的感覺。我們未來更將以達成「顧客滿意度最高」的連鎖便利店，作為我們經營的方向和目標。
- OK超商成立以來，一直是在穩健中求成長。
- 我們相信唯有「穩健」，才是企業永續經營的基礎。

# 研究動機

- 在現在超商市場趨於飽和的狀況下，各個超商集團該以何種的行銷手法來增加店裡的業績，讓自身可以在這超商的戰國時代裡存活並成為其霸主。

# 銷售策略

- 俗話說的好，人潮等於錢潮。客人的流動率很是重要。

所以 OK 它囊括了許多的業務。如 ATM，影印傳真，代收服務，申辦服務，購票訂購服務，宅急便服務。這些大量的業務其目的就是吸引、方便人們可以到店內完成所需，並利用其帶來的流動率來帶動店內業績。

用其服務單據可以享受到更便宜的價格，來吸引人們消費。

使用會員卡可以累積紅利並享受便宜的優惠。

因應網路發達所帶來的新趨勢“網路購物服務”就可以享受到許多便宜的優惠。

# 好利卡

- 辦卡方式:售價60元，使用期限2013年9月30日止。

好禮三選一：OK café（限中杯）、燒番薯、39元經濟早餐，三擇一。

## 持卡優惠

優惠期間：2012/12/27-2013/1/23

2倍省	每週二、週五 17:00-24:00 飯糰、18°C便當享2倍省 (折價6元)	限販售門市執行，單筆交易限折6元。
省3元	1. OK café系列 2. 燒番薯系列 3. 39元經濟早餐 4. 指定泡麵任2件折3元	限販售門市執行，促銷優惠不得併用，單筆交易限折3元。
買一送一	1. 杜老爺歐布雷克愛爾蘭咖啡甜筒80g，兩件30元 2. 福樂一番鮮蘋果拿鐵300ml，兩件32元 3. 統一黃金蜆錠-3錠，兩件59元 4. 統一冬蟲夏草黃金蜆錠-3入，兩件65元 5. 黑人抗敏專用牙刷，兩件69元 6. 舒適超鋒3刀片輕便刀，兩件99元 7. 金頂鹼性電池4號4入，兩件120元 8. 金頂鹼性電池3號4入，兩件120元	持卡享買一送一商品每次可優惠5組。
其他優惠	1. Skittles彩虹果汁糖 50g，2件39元 (原價60元) 2. Skittles彩虹糖綜合野莓口味 50g，2件39元 (原價60元) 3. 伯朗咖啡錠曼特寧風味，2件29元 (原價40元) 4. 波蜜雪鹽果汁北國香柚495ml，2件35元 (原價50元) 5. 味味A乾麵王XO干貝風味91g，買二送一(原價30元/件) 6. 滿漢大餐蔥燒豬肉麵193g買二送一(原價53元/件)  依門市公告為準	促銷優惠不得併用，優惠商品每次可優惠5組。

# 銷售手法



- 官網上的本其行銷中還有許多的優惠活動。  
於下方列出幾樣比較主打的活動。

以下幾樣促銷手法都是有依其策略而舉辦的。



# 銷售手法

## 憑代收 指定商品 享優惠

- ★ 憑代收、OKgo、里斯特紅利兌換、ATM交易明細表或蘋果日報之OK購買發票(餘額查詢除外)。
- ★ 繳交代收時請索取代收款專用繳款證明，每張代收收據限各換購一組商品，不可分次兌換。



Skittles彩虹果汁糖50g

二件  
39元

原價：30元 / 特惠價：39元/2件  
活動日期：12/27-01/23



Skittles彩虹糖綜合野莓  
口味50g

二件  
39元

原價：30元 / 特惠價：39元/2件  
活動日期：12/27-01/23



伯朗咖啡錠曼特寧風味

二件  
29元

原價：20元 / 特惠價：29元/2件  
活動日期：12/27-01/23



統一黃金蜆錠-3錠

買1  
送1

原價：59元 / 特惠價：59元/2件  
活動日期：12/27-01/23

# 銷售手法

## 天天抗漲

## 天天好優惠

限量特惠，售完為止！



5無糖口香糖舒涼薄荷口味

買1送1

原價：45元／特惠價：45元/2件  
活動日期：12/27-01/23



5無糖口香糖清新薄荷口味

買1送1

原價：45元／特惠價：45元/2件  
活動日期：12/27-01/23



HELLO KITTY巧克力棒

買1送1

原價：17元／特惠價：17元/2件  
活動日期：01/10-01/23



HELLO KITTY草莓棒

買1送1

原價：17元／特惠價：17元/2件  
活動日期：01/10-01/23



鹹葡萄乾隨手包

買1送1

原價：25元／特惠價：25元/2件  
活動日期：12/27-01/23



浪味仙極品輕辣口味  
56g

買1送1

原價：20元／特惠價：20元/2件  
活動日期：01/10-01/23



維力炸醬碗麵90g

買2送1

原價：23元／特惠價：46元/3件  
活動日期：12/27-01/23



維力素食炸醬碗麵90g

買2送1

原價：23元／特惠價：46元/3件  
活動日期：12/27-01/23

# 銷售手法

## 三五分享日

每週三到五，好康一直有

每週三到五 同商品

### 買1送1

限量特惠，售完為止



M&M花生巧克力

買1  
送1

原價：30元 / 特惠價：30元/2件

活動日期：01/16-01/18



曼陀珠薄荷

買1  
送1

原價：17元 / 特惠價：17元/2件

活動日期：01/16-01/18



旺仔小饅頭50g

買1  
送1

原價：15元 / 特惠價：15元/2件

活動日期：01/16-01/18



ASAHI香片普洱茶  
520ml

買1  
送1

原價：25元 / 特惠價：25元/2件

活動日期：01/16-01/18



憑下列好康

好利卡

OK-go

代收



享優惠

憑好利卡、代收、OK-go、悠遊卡儲值、ATM交易明細表(除現金與對外)、蔬果日報之OK購買當票。

憑代收時請索取代收專用憑條證明，每張代收收據限各換購五組商品，不可分次兌換。

買 1 送 1

杜老爺  
歐古雷克愛爾蘭  
咖啡甜筒  
二件

30元  
原價:  
30元/件



80g

福樂一番鮮  
蘋果拿露  
二件

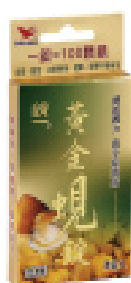
32元  
原價:  
32元/件



300ml

統一  
黃金蝦餃-3錠  
二件

59元  
原價:  
59元/件



統一  
冬蟲夏草黃金蝦餃-3入  
二件

65元  
原價:  
65元/件



黑人  
抗敏專用牙刷  
二件

69元  
原價:  
69元/件



舒適  
超鋒3刀片輕便刀  
二件

99元  
原價:  
99元/件



買 1 送 1

買 2 送 1

好康優惠

全頂  
鹼性電池4入(3號/4號)  
二件

120元  
原價:  
120元/件



味味A  
乾麵王XO干貝風味  
三件

60元  
原價:  
60元/件



80g

滿漢大餐  
蔥燒豬肉麵  
三件

106元  
原價:  
106元/件



100g

波蜜  
雪蓮果汁北國香柚  
二件

35元  
原價:  
35元/件



405ml

伯朗  
咖啡袋裝特寧風味  
二件

29元  
原價:  
29元/件



Skittles  
彩虹果汁糖/綜合野莓  
二件

39元  
原價:  
39元/件



50g

# 深度訪談

□ 2012/11/11 OK便利商店 (福興店)

受訪人: OK店員

Q :工作內容大概有什麼?

□ A : 弄收銀機、捕貨、收退宅急便、收退網購  
打掃清潔、烤地瓜、炸雞、茶葉蛋、溫罐機(熱飲料)

□ 正式確定要排班之前要先做好幾百小時的線上作業。

**Q: 會有人來巡店嗎?**

**A: 平常不定期會有稽查人員到店稽查**

**□ 稽查內容:**

**服務態度、店裡清潔、有沒有過期品、有沒有對客人做推銷活動。**

**爆料:**

**會有業績壓力，兩個月大概要到5萬元，一天大概要銷售800多元，然後常常有預購的活動都有要求各店的目標大概都是幾萬元，如果沒有達到目標店長就要上台報告解釋為什麼沒有達到目標，底下的員工為了不讓店長難堪就曾經貼了2000多元自己去買預購。**

**有關於咖啡:**

**這兩天是買一送一，銷售的杯數目標是2天90杯連很賺的7-11有沒有90杯都是個問題了**

# 實地觀察

- 經過其店家時，常覺得該店的位置不是很理想，不便於顧客臨停下車，感覺上除了附近居民或騎機車的民眾比較方便停車入內消費外，開車的人就得另外找車位停車才不會對其附近交通造成影響，而其店面較小覺得很擠，感覺沒甚麼東西。

# 結論

- 感覺上好像有很多不錯的優惠活動，但在競爭上還是略輸統一超商。我覺得這可能是其知名度與大眾的印象有很大的關係，可能7-11的廣告與其造成的影響遠比其他的超商來的大，才會有這種感覺，所以在銷售策略與核心目標或許應再做些會造成極大影響的改變。



# 資料來源

- 資料來源:

  - OK mart 官網

  - wiki百科全書

  - 認識店員的訪談

- 分工表：

  - 吳佳翰：訪問店員，收集資料

  - 王建文：整理資料並匯總重點

  - 阮煒翔：製作PPT

  - 陳亭宇：製作PPT、上台報告