

WORK SUMMARY

# 1Mcash1k 大挑戰

26119 / 一心倉庫

報告人: Saturn

Schedule

# 進度

- 1、目前銷量
- 2、目前對策
- 3、後續執行與發展

# 目前銷量

## 01 目標量統計

2025 年 (8月~12月) , 總銷售額 704,742 元 , 總公升數 3,196 L (20.1 BBL)

2026 年 (1月~) , 總銷售額 63,282 元 , 總公升數 288 L (1.81 BBL)

## 02 客戶數及回購數

累積取得客戶數 514 家

但是部分並不是有效名單 , 蝦皮有遮蔽了一部分個資 , 尤其電話很多被強制保護

# 目前銷量

現階段從客人不敢買，已經演化到信賴銷售  
(已累積銷量，客人可以放心)

篩選 綜合排名 最新 熱銷推薦 價格

產品名稱	價格	評價	已售出	地點
[莫名其妙倉庫]整箱Mobil 美孚一號 Mobil 1美國0W-40...	\$1,140	★ 5.0	已售出 668	高雄市的苓雅區
[莫名其妙倉庫]整箱 Mobil 美孚一號 Mobil 1美國0w...	\$1,254	★ 5.0	已售出 329	高雄市的苓雅區
[莫名其妙倉庫]整箱美孚一號 Mobil 1 5W-30 ESP...	\$1,374	★ 5.0	已售出 807	高雄市的苓雅區
[莫名其妙倉庫] 整箱美孚一號Mobil 1 美國5W-30...	\$1,170	★ 5.0	已售出 39	高雄市的苓雅區

# 目前對策

1. 回購優惠 (傳單) - 目前

將蝦皮抽成轉化為贈品

2. 集點換油 (QR紙本 + 數位券並行)  
同上

3. 任務活動

# 目前對策

## 01 回購優惠 (傳單) - 目前

用蝦皮的抽成換成贈品

吸引回頭客，未增加深度廣度

## 02 集點換油 (QR紙本 + 數位券並行)

將資源數位化，搭配會員制度，及推薦計畫 提升客戶的黏著度

(設計推薦及追蹤方案，搭配短網址行銷)

# 目前對策

## 03 行動APP任務 (需開發，於過年期間進行)

用已購會員進行獎勵任務，達標贈積分

透過遊戲，進行排名，讓APP的使用率

## 04 尿布藥品方式，期貨銷售

製作線上估計，讓客戶安排購油計畫，期貨先購入

網紅、短影音行銷，投入行銷，用一句口號讓大家知道 來莫名其妙買油最划算

# 後續執行與發展

1. 趁蝦皮高抽成，將客人轉往官網訂購
2. 想方法問出現有客，從哪跳槽/為什麼?
3. 挖出大客戶，轉化為穩定客源(目前1)

# 後續執行與發展

預計後續投入行銷經費，50~100萬元

主要用於衝刺銷量，開發app與任務獎勵

讓我們app類似紅牛redbull那樣，  
贊助與提出很多挑戰任務，從頭到尾  
不用講產品，而是讓品牌去挺活動



# 感謝收看

' T H A N K Y O U '