

2022

勞大高階班

剛果共和國賣鞋

簡報製作、報告人：蕭夙娟

引言人：吳雀 互動時間：陳毓珮

圖片資料：蕭夙娟、吳雀、陳毓珮

第二組組員：鍾幼淑、吳佳芬、金宗正、金許麗峯、翁明財、鍾麗真、黃秉彥

誰去把鞋賣到非洲去？

一位鞋商一天把他的兩個銷售人員叫來吩咐說：「給你們個任務，誰能完成，我將會給他豐厚的回報，你們誰去把鞋賣到非洲去？」

甲說：老闆你這不是難為人嗎？

怎麼可能把鞋賣給非洲人呢，那裡的人跟本就不穿鞋的。」

乙說：「老闆，我去！多好的機會啊，多大的市場啊，要是非洲人民知道穿鞋的好處。

天哪得有多少人得買我的鞋啊。」



2022

勞大高階班

所謂「機遇」和「糞土」，
去思考「沙漠」和「油田」。

2022

勞大高階班



蕭 夙娟 41號

唯有從自己內在長出力量找到自己，
是每個人都要完成的人生任務。

現任 艾苗形象規劃設計

台南市職業印刷工會

兼任 社團法人慈光身障協會

曾任職 社團法人心智障礙關懷協會附設展翼烘焙工坊

台南市立圖書館新總館推廣組

台南市立圖書館新總館圖服組

曾兼任職 文化部文化資產局 國寶大師王保原剪粘工作坊

文化部文化資產局 國寶大師翁明輝竹藝之美工作坊

創意總監

會員

形象策劃協助

志工

行銷設計人員

館五感探索區導覽推廣人員

行政櫃台人員

南市文資處有形組工作人員

南市文資處有形組工作人員

前言

剛果共和國賣鞋

國內某家製鞋公司派遣一位財務經理人員前往非洲地區的剛果共和國，視察是否有銷售市場淺利，剛果共和國人口眾多，約7100萬人，為非洲大陸人第四大國家，國民所得約334美金，注藥的生產為農業生產，包括畜牧，經過財務經理調查結果回報：「大部分剛果民主共和國人都打赤腳，所以沒也市場可言。」

該公司總經理為確保此事是否數實，乃派遣一位最為傑出的銷售高手去查證，一星期後回來報告：「大部份剛果民主共和國人都沒穿鞋，非常具有開發潛力。」

1. 你會建議總經理開發銷售鞋子嗎？
2. 如果總經理決定要賣鞋如何行銷？



2022

勞大高階班

為什麼同樣一件事 會有不同的結果？

最大的問題就是看事物的角度和高度，
而影響著我們對事物的認知力的不同。

日期：111年11月8日

非洲跟美國的差異

非洲

經濟條件差
收入少
務農光腳



美國

經濟條件好高
收入多
講究時尚

如何提出正確的問題



01

重組問題框架

換個方式說，我們試著找個更好的問題來思考

02

建立問題框架

檢視整個事件參與者及事件，從多個不同觀點思考

03

有沒有更好的目標

深入研究已選定問題框架，試著加以量化並了解細節

04

前進處理問題

維持不斷撞擊問題框架的動力，實施完整的解決方案

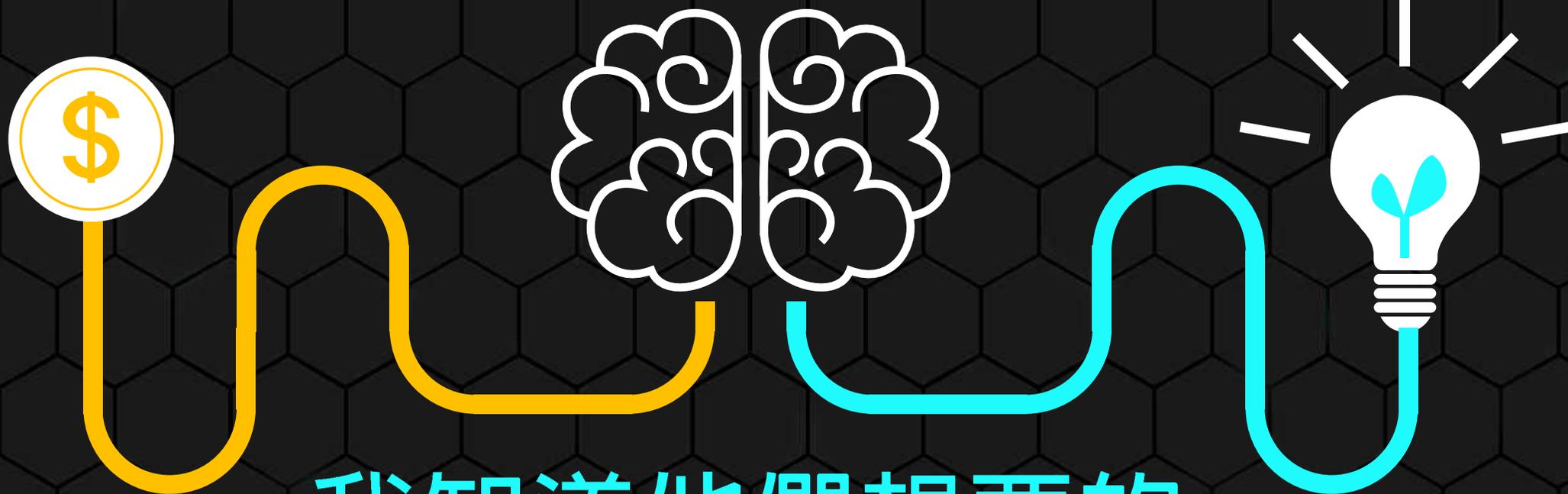
2022

勞大高階班

我知道我想要的

怎麼樣讓人來買你

創意 創新 創造



我知道他們想要的

2022

勞大高階班



2022

勞大高階班

為什麼非洲人 都不穿鞋？

2022

勞大高階班

- 1.但非洲真的太炎熱了
- 2.普通的鞋子不說價格
- 3.舒適性也完全沒辦法讓民衆接受
- 4.不是任何地方都有二十四小時空調的
- 5.更何況很多地區，連用電都無法保證
- 6.電視和手機也不普及

為什麼非洲人 都不穿鞋？

收入務農為主

世代光腳不穿鞋

經濟條件非常差

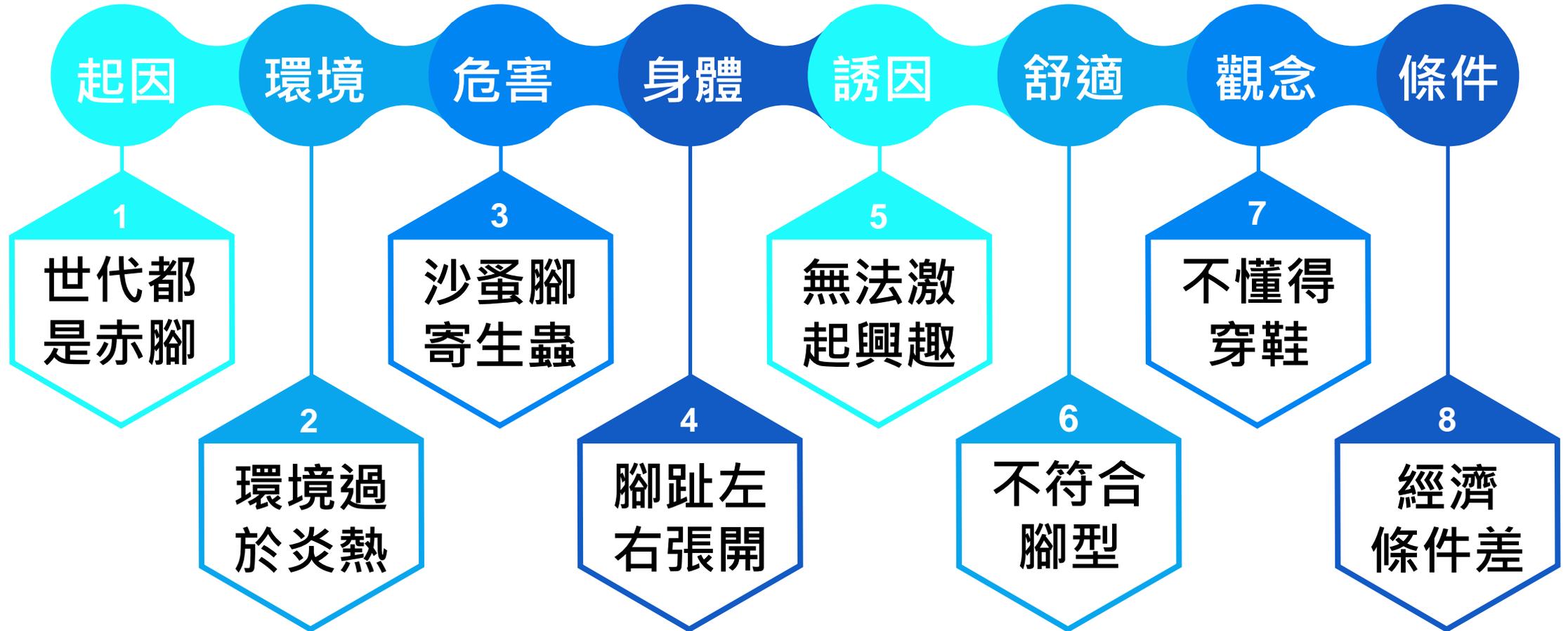
經濟發展水平最低的一個洲，全非洲一年的貿易總額僅佔全世界的百分之一。所以導致當地居民不能穿上昂貴的鞋子。



2022

勞大高階班

非洲市場和產品分析



2022

勞大高階班

我知道他們想要的



2022

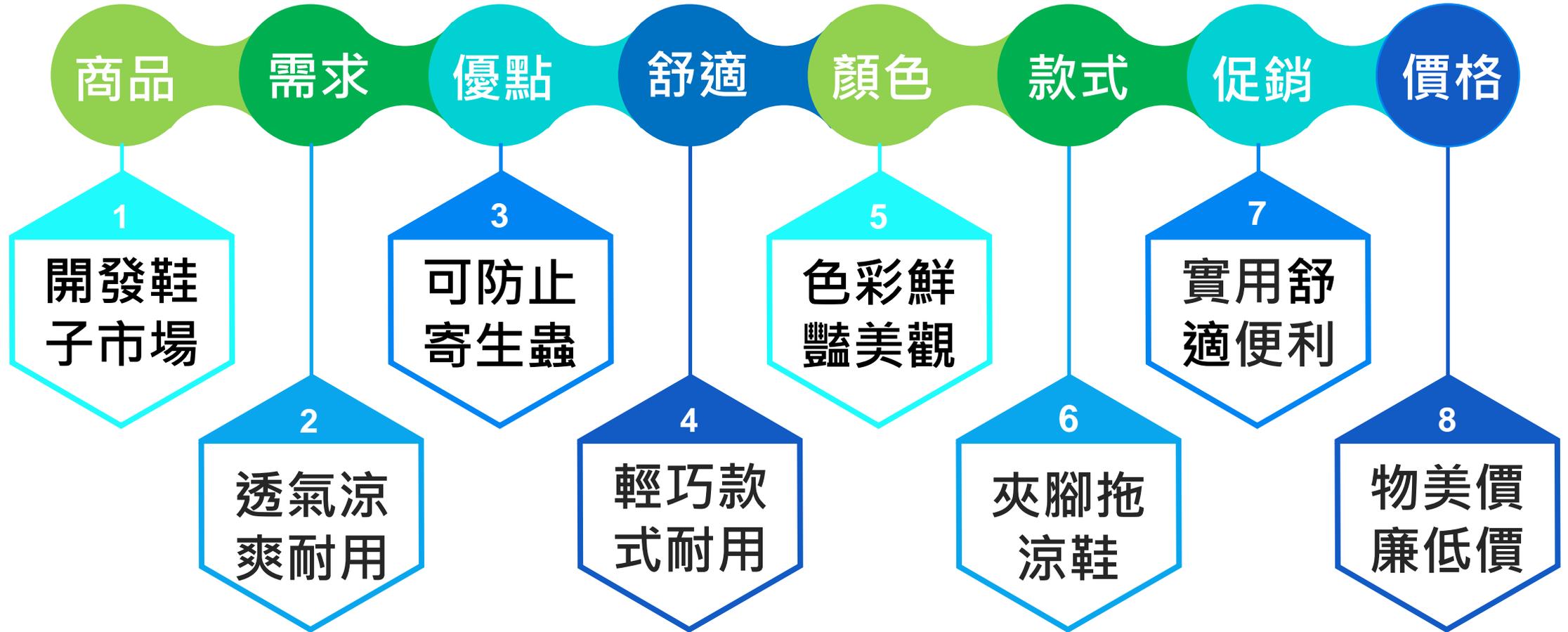
勞大高階班

如何行銷？

2022

勞大高階班

非洲產品和價格分析



2022

勞大高階班

交易的過程及滿足客戶的需求，正可以用行銷的4P分析來說明

01

產品 Product

- ✓ 產品包括有形的產品或是無形的服務。
- ✓ 而不同產品的產品周期都不盡相同。

02

價格 Price

- ✓ 消費者願意為產品支付的費用。
- ✓ 而產品的價格不單單與生產成本有關而。
- ✓ 更需要考量到顧客感知價值。

03

通路 Place

- ✓ 通路是消費者要在哪裡找到你的產品。
- ✓ 選什麼運送管道讓消費者最容易成功收到。

04

促銷 Promotion

- ✓ 廣告、傳單、折扣、體驗活動等。
- ✓ 讓不同的目標客群可以認識或接觸到產品。

4P經營 行銷理論

2022

勞大高階班

消費群行銷4P分析



4P	剛果共和國	美國
Product產品	涼鞋	品牌運動鞋、涼鞋、高跟鞋，皮鞋...等上萬項
Price價格	物美價廉	專業時尚
Place通路	實體	實體店面、網路平台
Promotion促銷	口耳宣傳、DM	DM、媒體廣告

2022

勞大高階班

夢想成真



2022

勞大高階班

腳下一雙人字拖 非洲的國民潮牌

貼近消費者的需求



2022

勞大高階班

故事的啟發

- ✓ 市場很重要
- ✓ 重視顧客的需求
- ✓ 預設立場會影響分析結果
- ✓ 風險分析很重要，是否可以
避開風險？可以承擔多少風險？
- ✓ 可行性研究是探討事情是否可行的程度？
在甚麼條件下可行？是否能被接受？

剛果賣鞋

2022

勞大高階班



請問你這款鞋
能賣到非洲嗎？

肯頓·李設計師

翻轉你行銷 的思維

厲害了，這雙會鞋子會長大
給非洲小朋友最好的禮物



這款鞋子鞋子設計了兩個尺寸，可以讓孩子穿上整整十年，對於這些孩子來說，這雙鞋子無疑是送給他們最好的禮物。

原文網址：

<https://read01.com/jj6ROkJ.html#.Y3MZLnZBybg>

2022

勞大高階班

THANK YOU

謝謝各位的聆聽

報告人：41號 蕭夙娟

A大組-第二組-簡報彙整：蕭夙娟

A大組-第二組-圖片資料：蕭夙娟、吳雀、陳毓珮