



探討社群網路購物行為-以LINE群組為例

指導教授：蔡年泰老師

組員：謝歲宇 109105008、李映陞 1091050025、
洪健洲 1091050019、施君諺 1091050035

壹、摘要

透過本次研究來了解社群成員購物行為，這些銷售模式的利弊，並分析出這個趨勢的走向，進而提供有利此趨勢的建議，與此趨勢的隱憂。微型創業者在LINE群組上創業，每一LINE群組只提供500人加入，創業者如何經營群組，群組成員的購物行為仍值得探索。

貳、研究個案

本研究個案為台東某代購社群。群組成員人數500人。為群組成員代購好市多商品。利潤來源代係每件代購商品收20元服務費。支付與物流方式為群組成員到店付款、取貨。

參、研究方法

資料收集時間：110.01.01~110.06.31

每天記錄群組交易情形

分析交易行為

每天交易量

每天交易金額

每天交易人數

每天交易時間

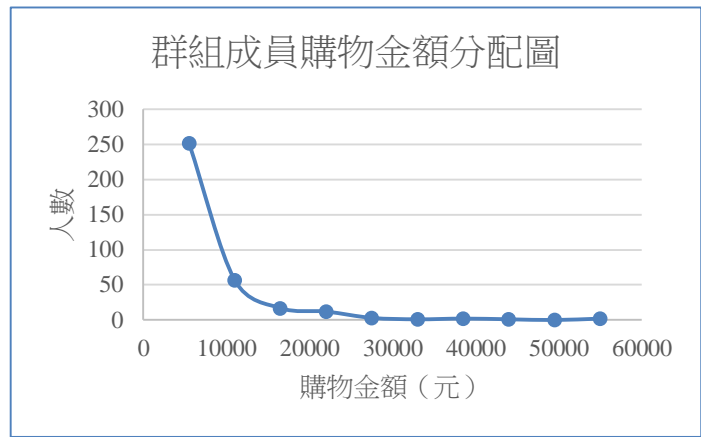
每天購買商品內容

分析工具

Excel 2016

肆、研究結果

一、群組成員購物金額分配圖



二、群組的營業狀況

