

# 華碩行銷報告

## 機卡碟行銷報告



時間：2009.11.13 17:15

地點：台北市光華數位新天地(台北市中正區市民大道三段 8 號)

訪談店家：億碩資訊、行天電腦、原價屋、平宇實業、崇時資訊

學校：國立台北商業技術學院

系級：國際商務系二年級

報告者：陳亮融

# 目錄大綱

一、總覽：	3
二、細論：	4
1.億碩資訊：	4
(1.) 門市狀況：	4
(2.) 裝潢擺設：	4
(3.) 業務員特性：	4
(4.) 產品推薦：	4
(5.) 業務推薦原因與其他：	5
2.平宇資訊：	5
(1.) 門市狀況：	5
(2.) 裝潢擺設：	5
(3.) 業務員特性：	5
(4.) 產品推薦：	5
(5.) 業務推薦原因與其他：	6
3.行天電腦：	6
(1.) 門市狀況：	6
(2.) 裝潢擺設：	6
(3.) 業務員特性：	6
(4.) 產品推薦：	6
(5.) 業務推薦原因與其他：	7
4.小結：	7
三、分析：	8
1.整體比較：在此加入華碩相當規格產品加以比較	8
(1.)主機板：	8
(2.)顯示卡：	8
(2.)光碟機：	8
2.4P1S分析：	9
(1.) 億碩資訊的組合分析	9
(2.) 平宇資訊的組合分析	9
(3.) 行天電腦的組合分析	10
3.五力分析：	10
(1.)主機板：	10
(2.)顯示卡：	10
(3.)光碟機：	11
四、結論：	11
五、總結：	12

## 一、總覽：

請經銷商估價之固定變數：

1. 預算兩萬元內。
2. 估價項目僅主機，不含螢幕、鍵盤、滑鼠、喇叭...等週邊配備。
3. 估價時以接近門外漢的角度與業務互動應答。

可變者為 CPU、記憶體、主機板、硬碟、光碟機、顯示卡、機殼、電源供應器，以增加彈性。

以下為所選出之三家經銷商，至於崇時資訊為華碩專賣店故有失準度，不予採用，而原價屋則是多半使用電腦系統估價，且解說不甚詳細，亦不予採用，本表僅列出店家所推薦之主機板、顯示卡、光碟機。

經銷商	億碩資訊	平宇實業	行天電腦
店址	2 樓 15.16 室	3 樓 22 室	2 樓 42.43 室
估價時間	50 分鐘	20 分鐘	30 分鐘
業務姓名	林君翰(入行約 15 年)	林俊宏(入行約 5 年)	施良翰
主機板	技嘉 EP43T-UD3L	友通 UT P45-T3RS	微星 P45 白金版
顯示卡	影馳 GTS250 New cooler	微星 R4850-2D512-OC	微星 N250GTS TwinFrozeR1G OC
光碟機	LiteOn iHAP 22X DVDR	LG DVDR GH22NP20	LiteOn iHAS 24X DVDR
業務的話	影馳散熱、用料不比國內各大廠來的差	本主機板正直促銷，便宜大碗，動作要快	若要買國內知名大廠，四千內預算 CP 值最大莫過於這張白金版
共同的話	DVDR 的部份由於目前各家廠商技術趨於成熟，差異性不大，可自行挑選喜愛品牌		
核心功能	以學生經濟能力前提下所用之遊戲、文書機		

※註：店址皆位於光華數位新天地內，故僅列出樓層與店址編號。

## 二、細論：

### 1.億碩資訊：

#### (1.) 門市狀況：

由於到場時間正逢下班時間，因此人潮不算多，業務在門口熱切詢問是否有需要可提供服務。

#### (2.) 裝潢擺設：

以乾淨整齊為大前提，門市動線成倒「凹」字形，顧客可行走空間為凹字內動線，由於空間寸土寸金，因此整體上看起來有如倉庫擺設，左側對外擺設展示用液晶螢幕，右側與中間則是販賣一些較小的 3C 用品，業務也在此提供估價、諮詢產品的服務。機殼則是擺在櫃子最上方，顧客在選機殼時只要抬頭指給業務看即可。餘下則是擺放主機板和顯示卡等零組件。

#### (3.) 業務員特性：

首先會問顧客需求，再依顧客用途、預算報價，如有任何疑問，會不厭其煩解說，如有現貨可要求現場看貨，業務會拿實體貨品來解說，並給予顧客一些建議。整體感覺平易近人，且具積極服務熱忱。

#### (4.) 產品推薦： 總價 19100 TWD

品名	價格	產品特性
技嘉 EP43T-UD3L	3300	<b>核心主打：(真・酷冷)</b> 技嘉第三代耐久技術(2 盎司純銅電路、全日系固態電容)號稱降低主機板溫度 50 度 其他延伸： 動態節能器強化版、一指超頻、硬體超壓控制晶片、Dual BIOS、台灣製造
影馳 GTS250 New cooler	4300	<b>核心主打：(散熱)</b> 於 GPU 正上方有一小塊為純銅散熱，外環鋁散熱片，號稱加強散熱效果 其他延伸： Dual BIOS、GPU 加壓跳線、五項供電模組、HDMI 輸出、三星 0.8ns 記憶體
LiteOn iHAP322 22X DVDR	850	<b>核心主打：(穩定的燒錄)</b> SMART-BURN 自動調整燒錄參數、即時燒錄功率校正功能可避免燒壞光碟 其他延伸：(Smart Erase 技術) 可永久銷毀儲存在光碟內的資料

※註：價格以台幣為單位。

## (5.) 業務推薦原因與其他：

技嘉產品在保固上領先業界，產品維修時間大約 4~7 個工作天，保固三年，且為台製主機板更有保障，在價格上也較平易近人，至於影馳則是香港廠商，台灣代理銷售，保固部份則由代理商提供兩年保固，如果有問題就送到這邊門市即可，這邊會代為送修。

業務推技嘉的原因在於若顧客本身沒有太大的品牌偏好，則是推薦自身正在使用的品牌，以增加說服力，而在追問之下為何選選用技嘉的原因在於該業務已經建立品牌忠誠，因此，除非技嘉出現重大疏失，則不易動搖該忠誠度，另外也詢問了進貨方式，多半是由各家製造廠或代理商的業務前往經銷商銷售，至於成本當然是商業機密不得而知。

## 2.平宇資訊：

### (1.) 門市狀況：

位於三樓電扶梯轉角處，由於該分店的門口不算太寬敞，容易遭到客人忽略，因此必須有人在門口招攬顧客。

### (2.) 裝潢擺設：

因為內部空間不大，因此展示規模較億碩小很多，但麻雀雖小五臟俱全，唯展示用螢幕較少，機殼也是羅列在櫃上，任君挑選。

### (3.) 業務員特性：

屬於阿莎力型，有話直說，直接介紹，殺價也是直接殺到所謂成本價。

### (4.) 產品推薦： 總價 19700 TWD

品名	價格	產品特性
友通 UT P45-T3RS	3300	<b>核心主打：(超頻玩家)</b> 支援 Cross Fire、自訂 BIOS 設定值並自訂該組設定值名稱、設定 CPU 溫度保護範圍 <b>其他延伸：</b> 主機板上內建電源開關鈕、除錯用 LED 燈號、全固態電容、快速回覆預設值按鈕(電源+Reset 鍵同時按下即可重設 BIOS)、雙乙太網路、8port 的 SATAII 支援
微星 R4850-2D512-OC	4300	<b>核心主打：(穩定、省電)</b> 4+1 電源相數設計、海藻扇散熱器、SSC 固態電感、全固態電容 <b>其他延伸：</b> 韌體超頻、Afterburner 調校工具、Vivid 影像技術、HDMI 輸出

LG DVDR GH22NP20

850

**核心主打：(保固)**

一年保固，免費換新、即時燒錄功率校正功能可避免燒壞光碟

**其他延伸：**

SecurDisc 鎖碼加密科技、Auto Write Strategy 自動燒錄調整技術

※註：價格以台幣為單位。

**(5.) 業務推薦原因與其他：**

目前友通主機板正直促銷，超頻功能現在雖用不到，未來若想嘗試，可提供最完善的超頻功能，此外如果未來覺得顯示卡不堪使用，又有 CrossFire 功能可以擴充，將來新舊顯示卡可以同時並存不造成浪費，至於顯示卡選擇微星的原因是相較其他廠牌，跑 3D Mark 高出一些分數，至於光碟機，壞掉可以直接送修換新。

業務推薦友通的原因不外乎公司正在做促銷活動，另外對於顯示卡的特性也頗為瞭解，在做估價的過程中也會將主機板開給顧客看，並作特性介紹。而價格方面則是跟其他經銷商殺過的價格相去不遠，意指估完價後大可不必再做殺價。

**3.行天電腦：****(1.) 門市狀況：**

當時店內顧客不甚多，僅餘一位顧客在諮詢產品訊息。

**(2.) 裝潢擺設：**

中間有較大的空間，兩旁則有櫃台給顧客結帳與估價的櫃台，店內佈置則和億碩相似，除了位置列有些不同外，其他大同小異。

**(3.) 業務員特性：**

令人感覺精明，在估價過程中不斷說服顧客，若顧客無品牌忠誠會一律推薦微星，而有品牌忠誠者則以價格來說服。估完價後沒有任何消費者剩餘，因為業務直接把較格算好在兩萬整。

**(4.) 產品推薦：總價 20000 TWD**

品名	價格	產品特性
微星 P45 白金版	3800	<b>核心主打：(節能)</b> DrMOS 節能功能、全固態電容、五塊散熱導管、VGA Booster 提昇傳輸效能 <b>其他延伸：</b> APS 動態控制電源需求、雙 PCI-E 插槽作 CrossFire、常用功能按鈕置於主機板上(如電源、重開機按鈕)

<p>微星 N250GTS TwinFrozeR1G OC</p>	<p><b>核心主打：(散熱)</b> Twin FrozeR 散熱設計，外環鋁散熱片，號稱加強散熱效果 其他延伸： 全固態電感、全固態電容、PhysX 技術、支援最新 HD DVD、Blu-ray 格式</p>
<p>LiteOn iHAS 24X DVDR</p>	<p><b>核心主打：(高速的燒錄)</b> SMART-BURN 自動調整燒錄參數、即時燒錄功率校正功能可避免燒壞光碟 其他延伸：(Smart Erase 技術) 可永久銷毀儲存在光碟內的資料</p>

※註：價格以台幣為單位。

#### (5.) 業務推薦原因與其他：

業務之所以會推薦微星的原因，不外乎他估價單上浮水印寫著請選購微星經產品，不過和崇時不同點在於該經銷商也有販賣其他廠牌的产品，且會旁徵博引其他廠商價格來做為價格上比較，例如同樣是 P45 的主機板，其他廠商的規格類似於這張主機板的價格就不似微星的誘人，也打出維修只要 4~7 個工作日的保固時限。顯示卡則是因為散熱與效能都較其他廠商來的優，故予以推薦。

#### 4.小結：

由於學生的預算較不似其他有經濟能力的顧客充裕，因此無法顧及到全方位的整體性能，而經銷商業務也多半考量此點，相對會犧牲掉某方面的部份效能，以「學生用的文書遊戲機」來看，較為吃重的部份在於顯示卡，相對 CPU 就需要作點犧牲，而主機板在個人要求下又不可用太低階的板子，因此在估價上頗為受限，不過業務總是能找到最適方案。

此外，如果需要產品詳細說明與介紹的業務，可找第一家，他會很詳細的替顧客解答，想要速戰速決的則是可以找第二家的業務，他會在最短時間幫你配出理想組合並殺好價格，至於第三家則是建議微星的忠誠使用者前往會較妥當。

### 三、分析：

#### 1.整體比較：在此加入華碩相當規格產品加以比較

##### (1.)主機板：

主機板	技嘉 EP43T-UD3L	友通 UT P45-T3RS	微星 P45 白金版	華碩 P5QL-E
價格	\$3300TWD	\$3300TWD	\$3800TWD	\$3290TWD(原價屋報價)
晶片組	P43 晶片	P45 晶片	P45 晶片	P43 晶片
針腳	Socket 775			
記憶體支援	DDR3 最高 8GB 記憶體		DDR2 最高 16GB 記憶體	
產品特點	絕佳散熱系統	絕佳超頻系統	絕佳節能系統	絕佳節能與穩定超頻系統
產品保固	三年保固、維修進度查詢、線上更新與諮詢			
維修通路	代理商收件	可到府取件	可超商代收	皇家俱樂部
維修耗時	4~7 個工作天	未知	4~7 個工作天	4~7 個工作天

##### (2.)顯示卡：

顯示卡	影馳 GTS250 New cooler	微星 R4850-2D512-OC	微星 N250GTS TwinFrozeR1G OC	華碩 ENGTS250 DK/HTDI/1GD3
價格	\$4300TWD	\$4300TWD	\$4590TWD	\$4990TWD(原價屋報價)
晶片組	nVIDIA GTS250	ATI4850	nVIDIA GTS250	nVIDIA GTS250
記憶體	DDR3 1GB	DDR3 512MB	DDR3 1GB	DDR3 1GB
輸出介面	DVI/HDMI/D-Sub	雙 DVI 支援轉接 HDMI		
產品特點	絕佳散熱系統	穩定、省電	絕佳散熱系統	絕佳散熱系統
產品保固	三年保固	三年保固、維修進度查詢、線上更新與諮詢		
維修通路	代理商收件	可超商代收		皇家俱樂部
維修耗時	N/A	4~7 個工作天		

##### (2.)光碟機：

光碟機	LiteOn iHAP 22X DVDR	LG DVDR GH22NP20	LiteOn iHAS 24X DVDR	華碩 DRW-20B1S
價格	\$850TWD		\$890TWD	\$850TWD
產品特點	穩定燒錄、資料銷毀	自動燒錄調整技術	高速倍速燒錄	強勁多媒體資料存取效能
產品保固	一年			
維修特點	代理商收件	直接換新機	代理商收件	皇家俱樂部
維修耗時	N/A	N/A	N/A	4~7 個工作天

## 2.4P1S 分析：

### (1.) 億碩資訊的組合分析

<p><b>Price 共 19100 TWD</b></p> <p>為三者之中價格最低者，顯示卡相較其他廠牌價格頗具吸引力。</p>	<p><b>Product</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.主機板主打台製且散熱性能良好。</li> <li>2.顯示卡則主打散熱性能。</li> <li>3.而光碟機以產業專精度來做為比較考量。最大特色在於 Smart Erase，眾多燒錄機中，除了燒錄還附帶銷毀重要資料功能。</li> </ol>
<p><b>Place</b></p> <p>多半由廠商業務與經銷商接洽銷售。</p>	<p><b>Promotion</b></p> <p>目前似乎在為影馳拓展知名度，價格較其他廠商顯示卡低的原因可能在此。</p>
<p><b>Service</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 主機板目前硬體多半提供線上更新驅動程式、韌體之功能，而在維修部份，技嘉為三年保固，在保固期內維修費用全免，送修等待時間約 4~7 個工作天，維修同時提供線上進度查詢服務，如有技術問題可使用線上服務單系統進行提問。</li> <li>2. 顯示卡由公司提供三年保固，如遇到維修問題可攜至光華門市請店家代為送修。</li> <li>3. 光碟機部份則由建興提供一年免費維修保固。</li> </ol>	

### (2.) 平宇資訊的組合分析

<p><b>Price 共 19700 TWD</b></p> <p>總價為三者之中價格居中者，主機板主打物超所值，相較其他玩家用主機板價格頗具吸引力且單以 P45 晶片組之價格，亦勝出其他廠商產品。</p>	<p><b>Product</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.主機板玩家專用功能豐富，且設定稍微繁雜，需搭配完善的使用說明，方可發揮最大效用。</li> <li>2.顯示卡則較其他同款效能高也較為省電、節能。</li> <li>3.光碟機主要提供穩定燒錄為原則。</li> </ol>
<p><b>Place</b></p> <p>多半由廠商業務與經銷商接洽銷售。</p>	<p><b>Promotion</b></p> <p>目前正在替友通作促銷專案活動。</p>
<p><b>Service</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 主機板多半提供線上更新驅動程式、韌體之功能，而在維修部份，友通為 1+2 年保固(需線上註冊)，在保固期內維修費用全免，第 1 年免費到府取件(需線上註冊)，如有技術問題可使用線上服務論壇進行提問。</li> <li>2. 微星顯示卡在維修方面為保固三年，並提供便利超商代收送修服務(需註冊成為會員)。</li> <li>3. 光碟機部份則由 LG 提供一年免費換新保固。</li> </ol>	

### (3.) 行天電腦的組合分析

<p><b>Price 共 20000 TWD</b></p> <p>總價為三者之中價格最高者，主機板主打物超所值，單以 P45 晶片組相較其他主流廠牌主機板價格頗具吸引力。</p>	<p><b>Product</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.主機板主打節能、效能的特性與顯示卡傳輸無瓶頸的性能。</li> <li>2.顯示卡則較其他同款效能高，且雙風扇、大型銅底度鎳散熱效果較佳。</li> <li>3.光碟機主要提供穩定燒錄為原則不過也有 24X 的高速寫入速度快感。</li> </ol>
<p><b>Place</b></p> <p>多半由廠商業務與經銷商接洽銷售。</p>	<p><b>Promotion</b></p> <p>主要替微星銷售產品。</p>
<p><b>Service</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 微星主機板與顯示卡在維修方面為保固三年，並提供便利超商代收送修服務(需註冊成為會員)。</li> <li>2. 光碟機部份則由建興提供一年維修保固。</li> </ol>	

### 3.五力分析：

#### (1.)主機板：

現有競爭者	技嘉、微星、友通、精英，對於產品開發與行銷特性都有自己的一套，在客服上也各有千秋。
新進入威脅者	鴻海(Foxconn)，目前鴻海以在做跨領域的市場入侵行動
替代品的威脅	目前尚無
顧客議價能力	需視對此領域的熟悉程度
經銷商議價能力	高，需壓低進貨成本

#### (2.)顯示卡：

現有競爭者	技嘉、微星、麗台、精英、喬帝皆虎視此塊市場大餅
新進入威脅者	鴻海(Foxconn)、其他外商(如：影馳)透過國內代理入侵市場
替代品的威脅	目前尚無
顧客議價能力	需視對此領域的熟悉程度
經銷商議價能力	高，需壓低進貨成本

### (3.)光碟機：

現有競爭者	主要以先鋒、LG、SONY、LITEON 分食市場大餅。
新進入威脅者	其他小眾廠商
替代品的威脅	藍光燒錄機、Combo 機的出現
顧客議價能力	需視對此領域的熟悉程度，而藍光則需掌握關鍵生產技術則可降低成本
經銷商議價能力	高，需壓低進貨成本

## 四、結論：

據本次調查發現，**經銷商業務扮演推廣的重要前線**，縱使產品再好，經銷商不做推廣，產品被束之高閣，客戶永遠不知道該產品的優劣為何，故應從第一線的經銷商業務開始行銷，**說服行銷人員即代表說服一個經銷通路上線**，此法極類似行天的業務員旁徵博引的比價法與億碩業務員的個人品牌偏好推薦，然而個人認為不該單從價格比較，根據上面的連串分析，**產品價格不再是競爭關鍵**，競爭關鍵逐漸從價格演變成延伸售後後續服務與品質、產品附加功能與價值、強化產品核心賣點的競爭，然而許多賣點卻慢慢成為基本規格，如：第一家推出主機板全固態電容的廠商為技嘉，在當時成為該產品特色，然而過沒多久，主機板各大製造廠商也紛紛跟進，如今已成為基本標準，因此**唯有不斷推陳出新，研發出令市場為之一亮的產品，才有競爭可言。**

另一案例則是在詢問光碟機時，若無特殊需求，經銷業務只問顧客喜歡哪種廠牌，因為各家廠商在該領域的製造品質與價格都已達到相當的水準，若硬要業務推薦，多半推薦 LiteON 的產品，原因在於該企業品牌形象定位於光電產品，就感覺上來判定，會較其他廠牌在該領域來的專業，因此**可考慮發展多品牌策略，以樹立專業形象。**

明顯地，台灣個人電腦硬體產業，競爭已走向白熱化地步，從光華便可得知各家製造大廠商的角逐縮影，如果想獨占鰲頭，則必須**在產品做出與其他競爭者產品明顯的分野**，方法有很多種，不外乎鎖定金字塔頂端的客戶層級與一般普羅大眾市場，在以個人角度看來，能取勝的部份莫過於售後服務的部份。不管在維修通路上的佈署也好，維修效率等**其他非價格競爭，如能別樹一格，亦可打破市場疆界，擄獲顧客青睞。**

至於市場區隔方面，顯示卡受限於 nVIDIA 與 Ati 市場區隔，故發展性較主機板來的低了許多，不過也有些**專門鎖定頂級玩家產品**，如華碩的 MARS 295 限量版，便為鎖定頂級客層之一項行銷手法，在各大電腦玩家論壇引起熱烈討論，藉此打出知名度。此外，可**與經銷商或其他零組件廠商合作，替消費者推出具備特色的產品組合**，如此一來可免於削價競爭，提高產品競爭力。

## 五、總結：

- 1.在行銷手段上，應從第一線業務開始建立品牌忠誠。
- 2.在產品上做出高品質與特殊產品主題特色，如超頻玩家、學生客層、節能機等等。
- 3.與上游廠商合作(如：處理器製造商)，推出針對市場區隔的特色產品組合。
- 4.加強產品外的非價格競爭，如：其他附加服務、到府取件取件服務等。
- 5.可多利用公共行銷，提昇品牌知名度，如：不定期推出活動與玩家互動增加上電視曝光率、與異業結盟，如：電腦相關雜誌合作。
- 6.不間斷的研發新產品，令使用者感覺到無時刻地進步。

