

85 度 C 的行銷策略

投稿類別：商業類

篇名：85 度 C 的行銷策略

作者：

郭語雯。高雄私立三信家商職業學校。商經科三年七班
鄭禪娟。高雄私立三信家商職業學校。商經科三年七班
陳季享。高雄私立三信家商職業學校。商經科三年七班

指導老師：董瓊雲 老師

壹 前言

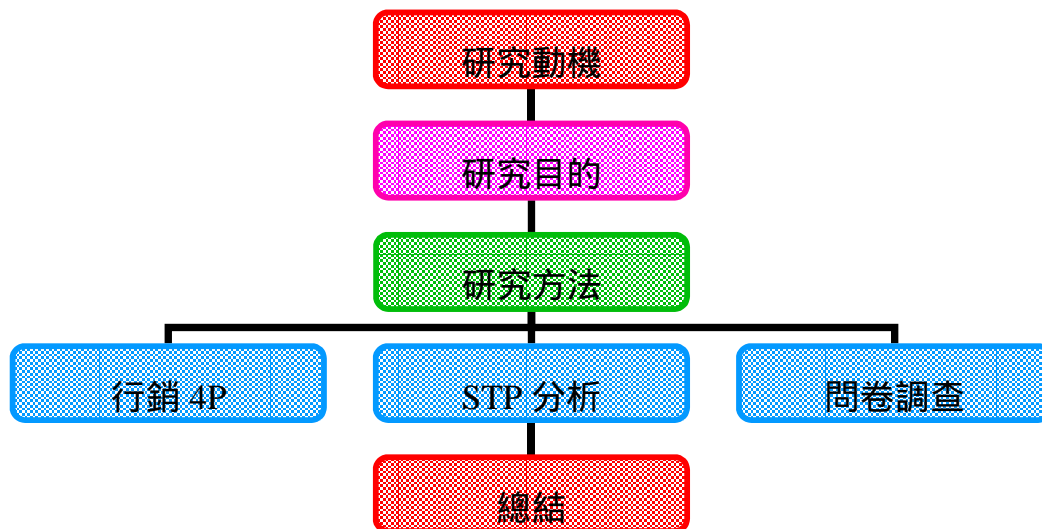
一、 研究動機

在忙碌的生活中，讓人感到極大壓力，能好好放鬆心情解除疲勞，就是到咖啡店喝杯咖啡，享受這美好又放鬆的下班時光，在學生時期的我們也常約去 85 度 C 聊天、讀書、聚會、....，24 小時營業的 85 度 C 價格不僅平易近人，環境讓人彷彿回到了家中，也是我們相聚的好地方，所以我們就以探討 85 度 C 的行銷策略為我們的目標。

三、 研究目的

- (一) 85 度 C 企業其成功的行銷策略方法？
- (二) 85 度 C 以什麼樣的促銷活動來吸引顧客？

四、 研究流程



貳 正文

一、 品牌命名的由來

成立當初希望以五星級的產品、平價化的價格，普遍，用高級的食材與技術，呈現出精美、美味、平價的商品，讓大家都享受五星級的餐點。2003 年創立「85 度 C」，是一家以咖啡、蛋糕為主的專賣店，打著五星級餐點與頂級咖啡豆而成立的新型態創意店，藉以樸實、明亮的設計搭配平價的品牌形象，讓消費者在明亮的都市裡享受甜點，一個能感動你視覺、味覺、嗅覺的平價五星級創意專賣店。

二、 85 度 c 的行銷 4P

1. 產品：最主要是咖啡和蛋糕，五星級的產品針對不同的飲食習慣和季節來提供商品。且 85 度 C 對於產品的創新度也很講究，常常要求廚師們每一個月都必須研發出兩樣以上的創新產品，來去滿足顧客對產品的不同心理。
2. 價格：85 度 C 的價格就如他們常說的「五星級的品質、平民化的價格」，以 35~100 元之間的價錢滿足消費者需求的商品。就是以便宜、功能強的創新產品，進攻低階市場。
3. 通路：一般中低層消費者以及青少年族群等。85 度 c 堅持開店必須要開在三角窗，因為這樣可以吸引更多的顧客人潮，並且可以增加店面的曝光率。就算三角窗租金比較貴，他們還是願意花這筆錢，畢竟這能幫助他們得到更多人潮。
4. 推廣：價格上打低價位，在平日並沒有特別的產品特價促銷，但是會定時推出季節限定商品，不同的季節推出限時商品使消費者有新鮮感。網路線上訂購，使一般民眾方便消費，增加便利性。另外還有外送集點卡，可以用消費集點來折扣商品，增加消費者購買力。

三、 85 度 c 的 STP 分析

1. 市場區隔(Segment)

他們的行銷策略主要是想要以中低階級的價錢，就可以讓每個人輕易享有五星級的咖啡、蛋糕及茶飲，所以我認為他是針對喜歡以低價錢享受高品質的消費者。

2. 目標市場(Target)

我是認為 85 度 C 所針對的族群是青年到中年都有，但是會是以學生等年輕族群為主，因為青少年沒有太多的錢，也沒有賺錢的能力，在金錢上沒辦法去消費太昂貴的商品，像是星巴克這種高價位的連鎖咖啡店，年輕族群可能會偶爾去個幾

次，但是 85 度 C 的咖啡價錢低的甚至只要幾個銅版就可以獲得，就會讓學生常去消費，所以我會認為他是以年輕族群為最大主要對象。

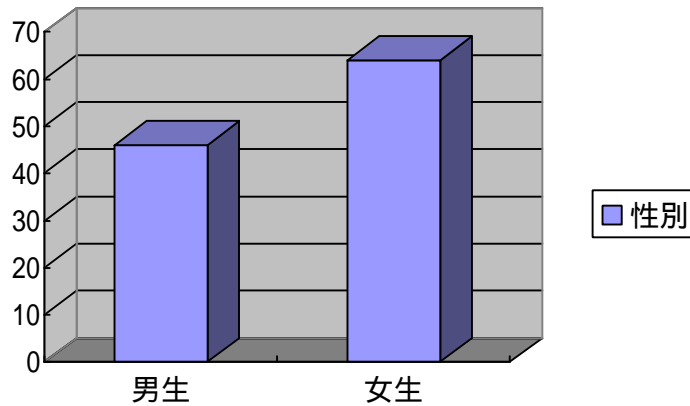
3.定位(Position)

我個人認為有以下幾點：

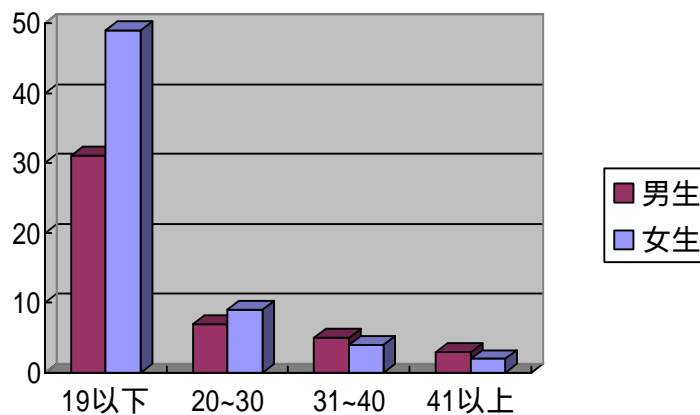
- a.85 度 C 強調以高級的材料和製作的技術，來去製作出他們的產品，並且以著相當廉價的價錢來去銷售。
- b.他們聘請五星級的主廚來研發製作蛋糕西點，倘若當天的糕點賣不完有剩下來，就會立即丟棄，強調他們的東西都是最新鮮的。
- c.全天候 24 小時的咖啡、糕點專賣，所以不論多晚都可以享受到用到新鮮的咖啡和蛋糕，提供給消費者服務。

四、 調查結果

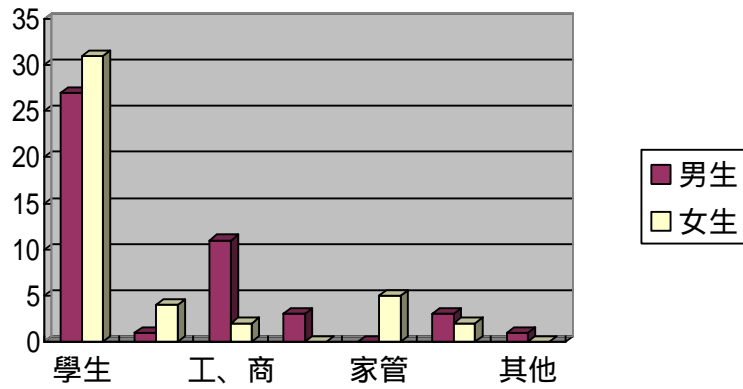
1. 你的性別：



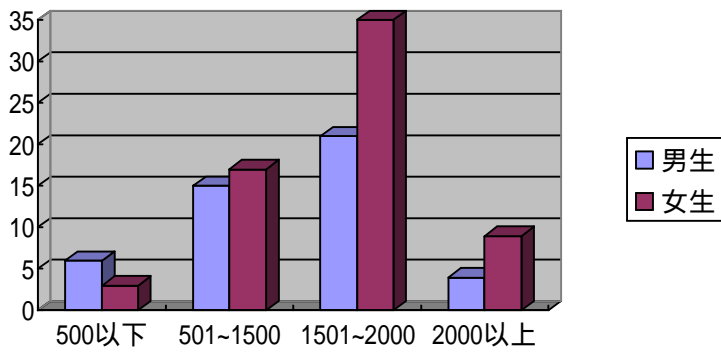
2. 你的年齡：



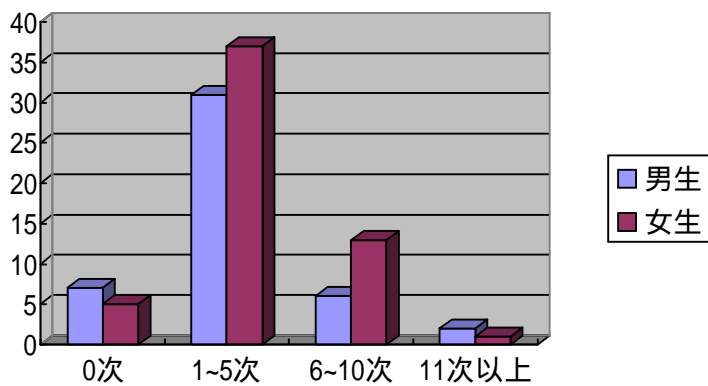
3. 你的職業



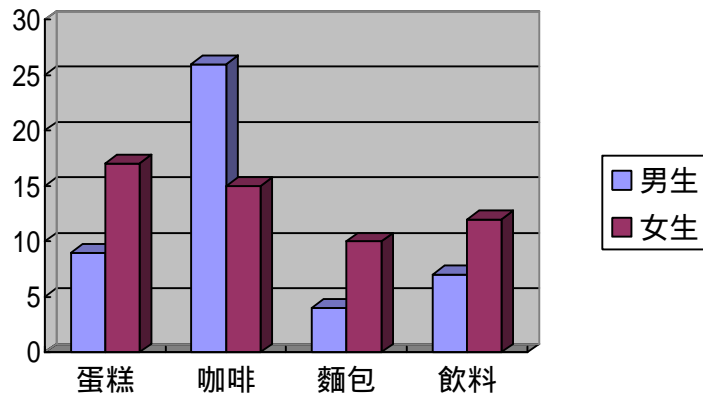
4. 平均每月零用金



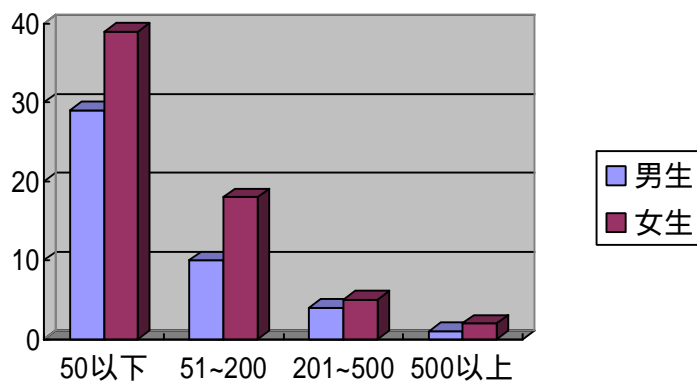
5. 一個月平均到 85 度 c 的次數



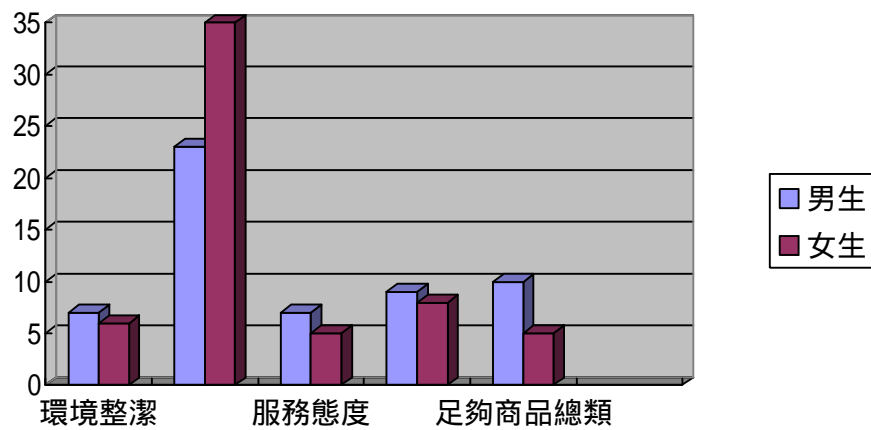
6. 來店消費的產品類型



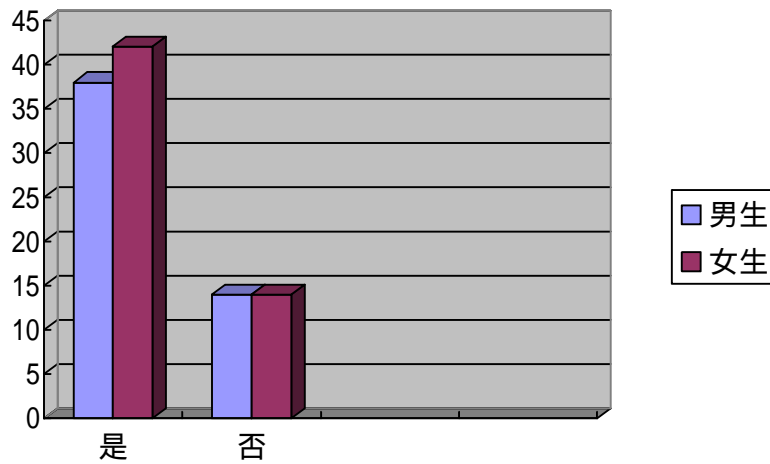
7. 請問你每次來店的消費金額



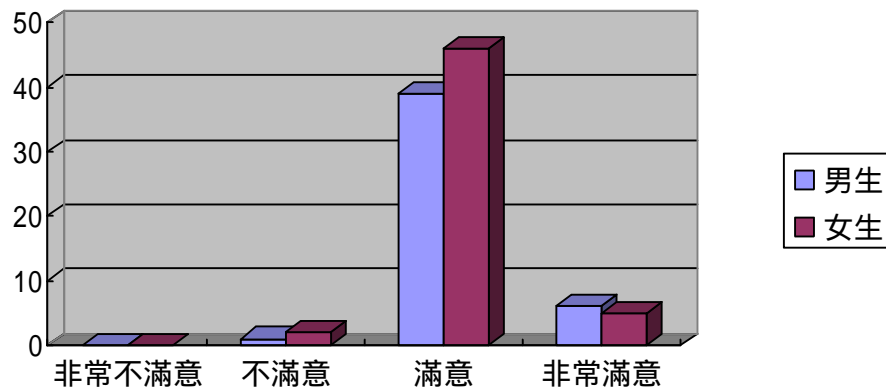
8. 請問你選 85 度 c 的原因



9. 請問你是否會因促銷活動降價而前往購買



10. 請問你對 85 度 c 整體滿意度



11. 請問你覺得 85 度 c 需要改進之處：

服務態度需加強，服務人員應多面帶微笑。希望有服務人員定時整理環境整潔。

參 結論

85 度 C 主要是採取薄利多銷之方式，且商品的潛在客戶範圍十分廣泛，另外店面的整體設計又舒適寬敞，而目前為止也還沒聽說過有關 85 度 C 的負面新聞。低價位高品質的銷售方式，讓許多閒暇時間想放鬆的人更樂意到店裡消費，所以才使得 85 度 C 在剛開店沒多久，以飛快的速度迅速崛起，還有 85 度 C 沒有所謂的廣告，他的廣告是靠人與人之間的流傳，可見它的行銷手段厲害之處。

肆 引註資料

註一、由生活型態探討連鎖咖啡店之消費者購買行為研究-以 85 度 c 為例-中壢高商

註二、85 度 C 咖啡。蛋糕。烘焙專賣店

<http://www.85cafe.com/html-c/administer-accent.htm>

註三、連鎖咖啡店之經營管理及行銷研究 以 85 度 C 為例

<http://ba.tchcvs.tc.edu.tw/99projects/upload/A167.pdf>

註四、高品質咖啡屋 85 度 c

<http://www.shs.edu.tw/works/essay/2010/03/2010033013391966.pdf>

附錄一、85 度 C 問卷調查

親愛的先生/小姐您好：

我們是商業經營科的學生，為了瞭解大眾的平價咖啡 85 度 c 的喜好，製作了這張問卷，您的意見對我們的研究有極大的幫助，感謝您讓我們耽誤您的時間，感謝您的協助。

85度c消費情形問卷調查：

1. 你的性別(單選) 男性 女性
2. 你的年齡(單選) 19歲以下 20歲-30歲 31歲-40歲 41歲以上
3. 你的職業(單選) 學生 軍公教 工、商 農漁牧 家管 自由業
其他：_____
4. 平均每月零用金(單選) 500以下 501-1500 1501-2000 2000以上
5. 一個月平均到85度c的次數(單選) 0次 1-5次 6-10次 11次以上
6. 來店消費的產品類型(單選) 蛋糕 咖啡 麵包 飲料 其他：_____
7. 請問你每次來店的消費金額(單選) 50以下 51-200 201-500 500以上
8. 請問你選85度c的原因(複選)
店內環境整潔 價格合理 服務人員態度良好 距離近 足夠商品種類
可供選擇 其他：_____
9. 請問你是否會因促銷活動降價而前往購買 (單選) 是 否
10. 請問你對85度c整體滿意度 (單選) 非常不滿意 不滿意 滿意 非常滿意
11. 請問你覺得 85 度 c 需要改進之處
