

# 透過網路行銷模式強化虛實整合的效益

## — 以MYSTOCK為例

學生：余欣儒、王依鈺、楊峻霆、陳柏廷、劉昱廷

### 摘要

本研究探討，如何透過網路行銷工具之使用模式，強化虛實整合的效益。因網路興起，虛擬平台的經營影響到實體平台的發展，顯示出實體平台之不足。業者紛紛投入網路，試圖搶占虛擬市場，卻往往不得其所，徒勞無功。因此本研究針對虛擬及實體進行國內外文獻與實務案例分析，並透過實際案例研究，進一步探討虛實平台整合模式。本研究以虛實整合的五個構面進行彙整，針對其構面之影響，找到相對應之成功案例，再加以分析其成功之關鍵因素、使用之網路行銷工具，找出眾多網路行銷案例中最常使用之網路行銷工具，加以整合利用，得到本研究認為有效之網路行銷模式，最後根據訪談及關鍵績效指標確認效益。因此本研究選擇以剛進入流行女鞋市場之業者—MYSTOCK，做為實務案例研究之對象。了解業者欲進入虛擬市場時，進行虛實平台整合所遇到的困境，以及當前於網路行銷上發展之情形。藉以找出其網路行銷之不足之處，再以虛實整合之觀點進行探究，找出其實體與虛擬之間的缺口，將虛擬及實體平台兩者合作，透過本研究歸納之行銷模式進行實作，強化虛擬與實體平台之整合，觀測關鍵績效指標之變化，並與消費者、實體及虛擬業者訪談以確認行銷模式運用之效益。

關鍵字：網路行銷、流行女鞋、實體平台、虛擬平台