

摘要

環保意識的興起與經濟不景氣導致顧客價值觀的改變，顧客開始追求物美價廉的商品，且多數人擁有創業夢想，使得低成本的二手寄賣業逐漸興起。然而二手寄賣業為新興產業，尚未有許多關於此產業的相關研究，且多數人對於此種產業並不了解，甚至有商品皆為二手貨甚至是劣質品等刻板印象。因此本研究決定利用深度訪談法針對二手寄賣業進行研究，藉此了解此種產業的商業模式是什麼以及如何在經濟不景氣的環境下創造出商機，本研究利用Osterwalder（2010）所提出的商業模式九大要素為主要結構設計出相關訪談內容，並詢問創辦人是否有意願接受訪談，且進一步的約定時間與地點，透過和創辦人當面的訪談發現，二手寄賣業採用會員制來減少糾紛的發生，且商品種類眾多價格低廉，此外二手寄賣業為零進貨、零庫存成本，減少經營的風險，而POS系統是此產業最為重要的資源，但仍面臨許多外在風險，例如商品品質不穩定以及偷竊的問題等，本研究利用SWOT再加以分析其優劣勢與威脅，並給予店家及後續研究者相關的改善建議。

關鍵詞：商業模式，個案研究，深度訪談，二手寄賣