1. 為何而做(誠實問自己需要什麼、找痛點、找到市場仿做或優化現有產品或是另闢蹊徑)

理念：我們是中文系的學生，市面上少有與古文字相關的文具商品，希望運用所學向大家分享文字的魅力

1. 誰會需要這個產品？（TA）

文藝青年、有做手帳本習慣的人、有閱讀習慣的人、文具(較廣)控

如果是書籤痛點是什麼？

市場痛點：a.會刮傷書本的材質

 b.不符合書本大小尺寸

 c.過高的價格

 d.樣式千篇一律

自身痛點：a.重量太重

 b.傷害到書本(造成摺痕，如磁鐵式書籤)

 c.常常搞丟

→書籤材質不能是紙類，盡量是小、薄、輕便、精緻(考慮金屬類型)

2. 誰會在什麼時間或情境需要這個產品？（購買動機）

送禮、收藏、閱讀需求

3. 此產品的競爭優勢（訴求承諾）

因為會採取與古文字結合的設計方案，故是具有紀念性意味的商品，且有中國傳統文化的象徵性。

1. 要做什麼？給誰？
2. 如何使他買單
3. 進度排期(問廠商、合作夥伴、前輩工作所需的時間、排進度、設定檢核點)
4. 我們擁有的資源與缺乏的資源

事？怎麼賣

實體：中文週的攤位(風華廣場)、系內擺攤(文華樓：系館、學會)、在校園租攤位、與商店協商寄賣、關注文創商品市集

線上：網路商城(蝦皮商店、IG、FB)→經營粉專

宣傳方式

海報、粉專

時？什麼時間賣？

訂定製作時間、銷售時間

有什麼客制化商店是我們現在已知的（蝦皮製作客制化的賣家等等）

地？在哪裡賣

物？賣什麼

成本？

經過調查市面上絕大多數客製化書籤皆是300個起訂：

選擇(A或B)

A多款設計，廠商適配度低

B一款設計，廠商適配度高

預期效益

販賣出的商品數量目標完售