



素 - 以高中生為例

應二甲 26 號 劉家岑

目錄

01

學習動機

02

學習方法

03

執行進度

0

4
學習成果

05

歷程省思

學習動機

- 探索商業領域
- 了解直播購物
- 訓練英文能力

學習方法

閱讀文獻



名稱	修改日期	類型	大小
(碩論) 網路直播主	2022/10/20 下午 01:51	Microsoft Edge P...	1,539 KB
(碩論) 以 Facebook 平台來探討直播購物...	2022/8/26 下午 02:39	Microsoft Edge P...	3,447 KB
(碩論) 以創新抵制理論探討消費者透過直...	2022/8/25 下午 05:59	Microsoft Edge P...	1,662 KB
(碩論) 以擬社會互動觀點探討直播購物行為	2022/8/26 下午 03:04	Microsoft Edge P...	1,163 KB
(碩論) 抖音直播帶貨影響消費者購買決策...	2022/11/24 下午 01:52	Microsoft Edge P...	2,586 KB
(碩論) 兩岸網路直播平台之營運模式分析	2022/10/26 下午 09:55	Microsoft Edge P...	1,925 KB
(碩論) 消費者使用社群網路直播平台之動機	2022/10/26 下午 10:15	Microsoft Edge P...	837 KB
(碩論) 探討使用 Facebook 直播平台的購...	2022/10/26 下午 10:23	Microsoft Edge P...	4,144 KB
「直」接「播」出新商機—線上直播	2022/7/18 上午 10:24	Microsoft Edge P...	744 KB
Understanding customer experience a...	2022/7/7 下午 03:02	Microsoft Edge P...	4,075 KB
Z 世代的消費方式-直播拍賣	2022/7/16 下午 04:36	Microsoft Edge P...	670 KB
吃播	2022/7/16 下午 03:53	Microsoft Edge P...	876 KB
消費者參與網路直播平台意願之研究	2022/7/18 上午 10:26	Microsoft Edge P...	799 KB
消費者對直播銷售市場需求之探討	2022/7/16 下午 04:30	Microsoft Edge P...	812 KB
專題論文(直播主)最終版	2022/10/16 下午 03:29	Microsoft Edge P...	836 KB
探討消費者對於直播拍賣消費行為及行銷...	2022/7/18 上午 10:23	Microsoft Edge P...	846 KB
探討觀看網路直播會與直播拍賣顧客購...	2022/7/16 下午 04:41	Microsoft Edge P...	708 KB
播出新商機-探討網路直播行銷	2022/8/18 下午 04:35	Microsoft Edge P...	1,080 KB

消費者對直播銷售市場需求之探討⁴

1. 大家都可以透過社群軟體來觀看直播購買商品，且可以透過即時互動的功能詢問賣家有沒有自己想要的商品，看到喜歡的就可以留言下單或者登入其他網站會出現個人化行銷的廣告，看到喜歡的商品便宜就會吸引消費者上門，同時也能達到貨比三家不吃虧的效果，這些機制提升了消費者的參與感。⁴
2. → 直播購物是結合線上購物與直播的電商型態，用戶可以在觀賞直播的同時購買商品，觀眾可即時針對商家提問或留言，一邊購物。⁴
3. → 依據我們的調查，可知大部分的人不使用直播購物主要是因為品質、真假性無法把關，因此可推知現代人消費會注重看到實體商品較為安心。⁴
4. → 進而分析出直播時間太長無法一直關注是最多人不使用的原因(佔 19 人)、認為直播購物較複雜(佔 17 人)、無固定時間搶購(佔 14 人)，我們認為這些原因都有一個共同點—沒有準確的時間可以立即購買到自己需要的商品且無法確定品質、真假性。⁴
5. → 根據我們的調查，消費者會使用直播購物占比最大的是「商品價格較市面便宜」次之為「省去購物的麻煩」，因此我們推斷出普遍消費者對於價格很敏感亦希望能節省時間再購物上，這令直播購物成為新興的購物方式。⁴
6. → 因疫情原因，在家不外出門就可利用直播購物來購買自己心儀的商品。⁴

學習方法

設計問卷

第 3 個區段，共 5 個

直播主

說明 (選填)

我會在意直播主的外貌 *

- 非常同意
- 同意
- 不同意
- 非常不同意

我會在意直播主的口才 *

- 非常同意
- 同意
- 不同意
- 非常不同意

第 1 個區段，共 5 個

直播購物

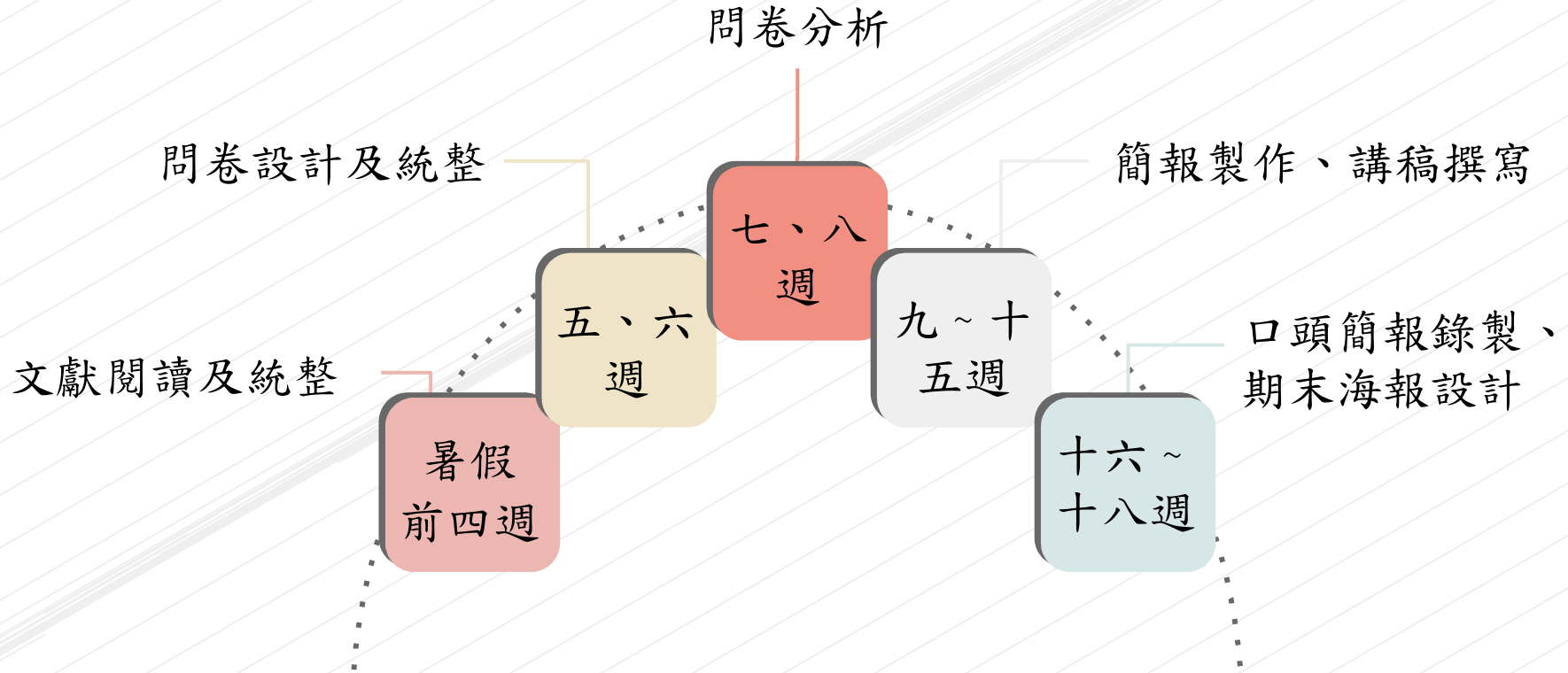
大家好，我是台南高商應用英語科二年級的學生，目前正在進行一個關於直播購物的研究，以了解高中職生對於直播購物時，購買決策的想法。此份問卷約花3~5分鐘的時間填寫，若您沒有直播購物的經驗也依然可以填寫此份問卷喔！您所填寫的資訊將作為此研究之參考依據，不會對外公開，請放心填寫，感謝您的參與。

電子郵件 *

有效的電子郵件地址

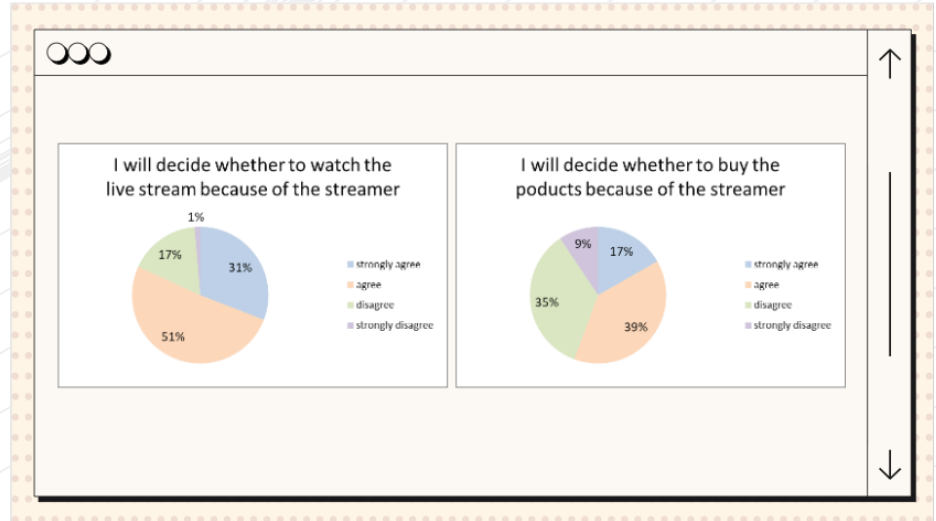
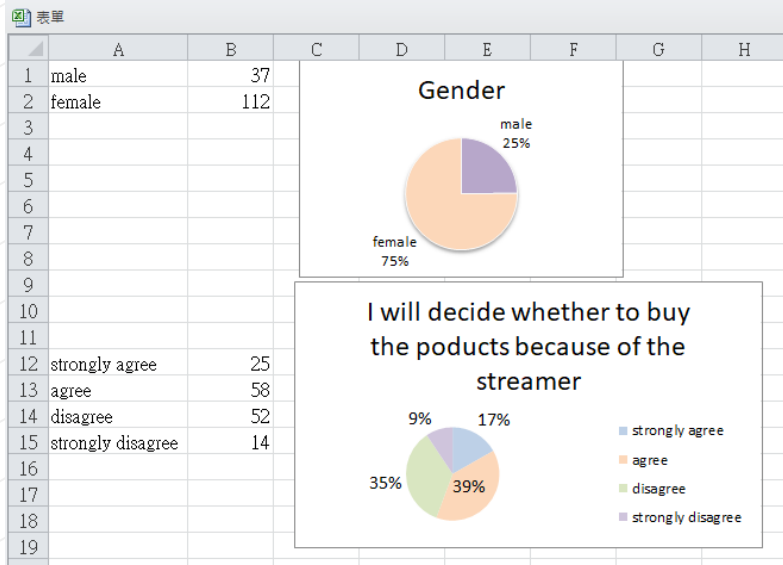
這份表單會要求你輸入電子郵件地址。 [變更設定](#)

執行進度



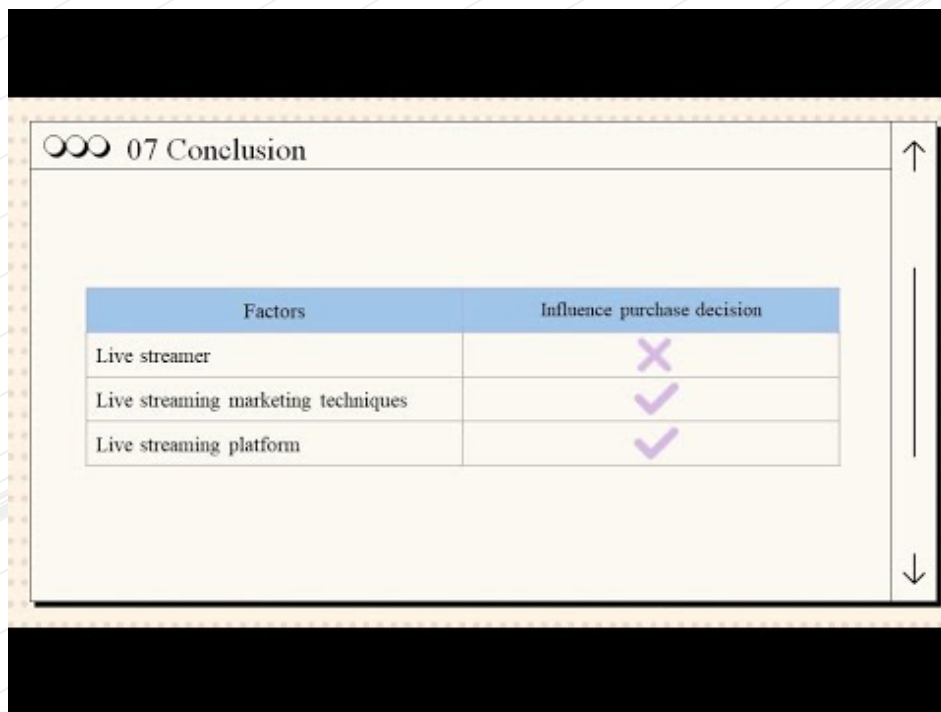
學習成果

文書處理能力



學習成果

口頭簡報



07 Conclusion

Factors	Influence purchase decision
Live streamer	✗
Live streaming marketing techniques	✓
Live streaming platform	✓

9:09~9:40

歷程省思

- 規劃時間
- 新體驗
- 收穫經驗

感謝聆聽