

法人說明會

Let your public welfare actions
drive sustainable cycles



免責聲明

- 本文件由台鋼新零售股份有限公司(簡稱「本公司」)所提供。除本公司財務報表中揭露的數字和資訊外，本文件所含資料並未經會計師或外部獨立專家查核或審閱，本公司對該等資料或意見之允當性、準確性、完整性及正確性，不作任何聲明與保證。本文件所含資料僅以提供當時之情況為準，本公司不會就本文件提供後所發生之任何變動做更新。本公司、本公司之關係企業、本公司及本公司關係企業之負責人，無論係因何過失或其他原因，均不對因使用本文件或其內容所致之任何損害負任何責任。
- 本文件可能包含「前瞻性陳述」，包括但不限於所有本公司對未來可能發生的業務活動、事件或發展的陳述。該等陳述係基於本公司對未來營運之假設，及其他本公司無法控制之政治、經濟、市場等因素所做成，故實際經營結果可能與該等陳述有重大差異。
- 本文件不得視為買賣有價證券或其他金融商品的要約或要約之誘引。
- 本文件之任何部分不得以任何形式直接或間接複製、再流通或傳送給任何第三人，且不得為任何出版目的而刊印本文件之全部或部分內容。

台鋼新零售股份有限公司簡介

基本資料	
成立時間	1995年
股票代號	3085
董事長	李雲琴
資本額	6.9億元
員工人數	65人
旗下子公司	久新新物流股份有限公司 東京著衣股份有限公司

2C



市場趨勢



- **趨勢一：虛實零售整合**

虛實零售整合的主要目的是利用科技和數據，打通線上和線下的界限，讓顧客能有更方便和個人化的購物體驗，同時讓零售商的運營更有效率，更有競爭力。

透過「線上廣度、線下深度」協同促銷效應 跨界合作提升商機

線上廣度： 利用網路平台和數位行銷手段，拓展品牌的可見度和市場覆蓋率。

這包括在社交媒體上進行廣告宣傳、搜索引擎優化 (SEO)、內容行銷等，吸引更多廣泛的潛在消費者群體。

線下深度： 通過實體店面或特定的體驗空間，提供深入的產品體驗和顧客服務。

這種方式可以讓消費者親身感受產品的品質、功能和使用方式，加強他們的購買決策。



• 趨勢二：AI 幫助零售業銷售與營運

人工智慧 (AI) 在零售行業中可以顯著提高消費預測的準確性，這對於零售業者來說具有重要意義。以下是 AI 如何在零售消費預測中發揮作用的一些方式：

個性化推薦和購買建議： AI 可以通過分析消費者的歷史購買記錄、瀏覽行為和社交媒體互動，精確預測個別消費者可能感興趣的產品或服務。

這種個性化推薦不僅提高了顧客滿意度，還增加了銷售轉化率。

需求預測和庫存管理： AI 能夠利用大數據分析，預測特定產品或服務的需求量和趨勢。

這有助於零售商優化庫存管理，避免庫存過剩或缺貨情況，同時最大化銷售機會。

價格動態調整： AI 可以根據市場需求、競爭情況和顧客行為，動態調整產品定價。

這樣的智能定價策略有助於提高收益和市場競爭力。

市場趨勢分析和競爭情報： AI 可以即時分析市場中的新興趨勢、消費者偏好變化以及競爭者的行動，幫助零售商制定靈活的市場策略和快速反應。

AI 在零售消費預測中的應用，不僅提高了預測準確性和商業決策的效率，還能夠帶來更好的顧客體驗和業務成果。

這些技術的使用使得零售商能夠更靈活地應對市場變化，並提高整體業務的競爭力。



營 運 展 望

營運展望-會員經營策略

資料管理

- 基本資料：Email、手機、生日、地區
- 分類：RFM (近期 / 頻率 / 金額)
品類偏好、互動度、促銷敏感度

名單應用場景

- 高價值會員維繫
- 沉睡會員喚回
- 新會員培育
- 跨品牌引流

點數經濟原則

- 以累點規則做差異化
- 門檻與兌換需平衡
- 融入活動化玩法 (任務送點、跨品牌加乘等)

Member
Loyalty

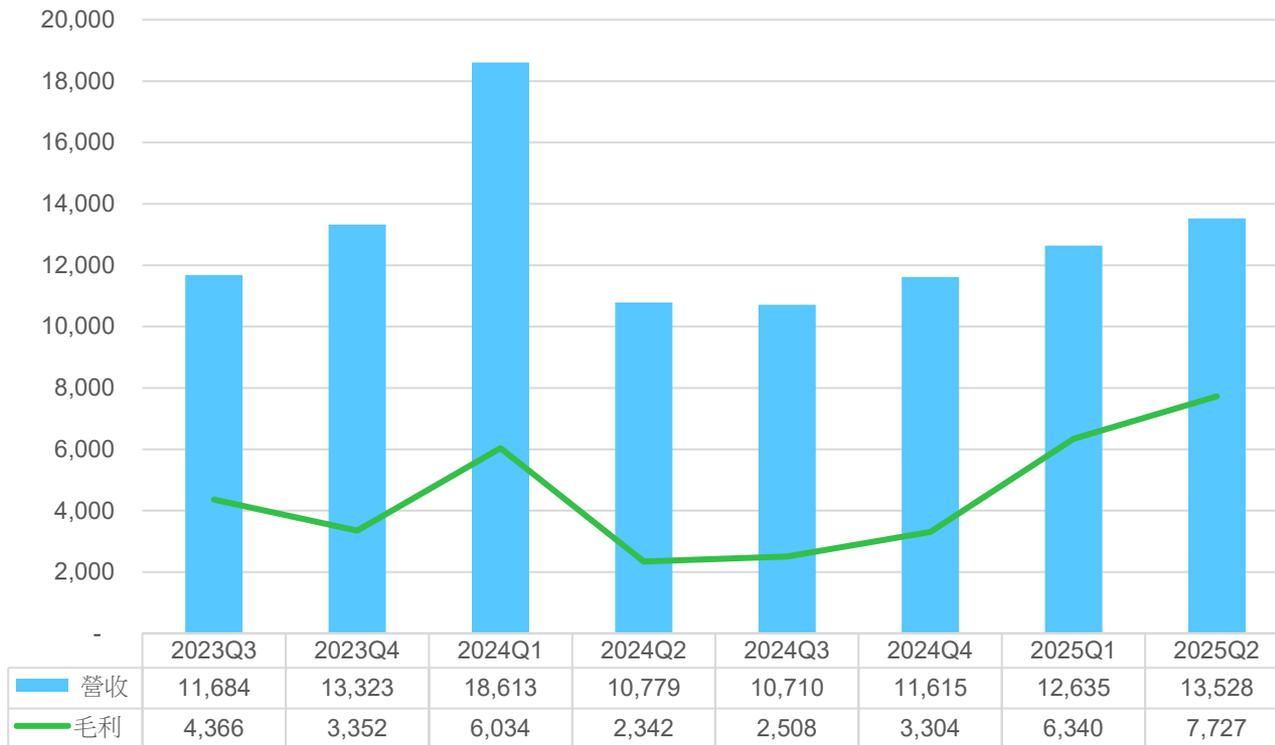
One
Connection



運 營 成 果

營運成果

單位：新台幣千元



聚焦重點業務：著重於服飾、保健食品銷售與倉儲服務，逐步改善企業獲利能力。

THANK YOU

For listening

