

國立臺灣科技大學圖書館
「書香獎勵閱讀計畫」心得報告

計畫案號	113-12	繳交日期	113/05
讀者姓名	陳怡禎	單位	化工系所
書名	UNIQLO 和 ZARA 的熱銷學		
心得	<p>UNIQLO 跟 ZARA 是兩個在台灣市場都佔有一席之地成衣零售品牌，這兩間店的衣服我也都買過，為什麼他們可以在台灣打下如此市場呢？這兩間店用截然不同的宣傳方式讓他們的銷售額持續生長，UNIQLO 喜歡用大量宣傳做國民服飾；而 ZARA 就是靜靜的開店但做流行時尚，兩種不同銷售策略，但一樣的是他們都成功獲利。</p> <p>UNIQLO 是零售起家，他們最厲害的武器就是宣傳，並優化每一個和顧客接觸的地方，包括陳設、擺放、試衣、結帳等等，都做到最佳化，讓顧客有良好的消費體驗。和 UNIQLO 不同的是 ZARA 是製造商起家，是為了賣貨才有零售，由於在做製造商時就偏向做時尚相關的衣服，所以像 UNIQLO 這種一直把產品推到顧客面前的行銷手法不適合它，時尚產業需要保有一定的神秘感才更吸引人，他們會把更多成本花在店面擺設及新品設計，而且會頻繁更換店內擺設，讓你每週去都有不一樣的新體驗。兩者的不同可以說一個是用廣告 push 顧客讓他來買我的商品，一個是拉顧客過來讓他喜歡上我的產品。</p> <p>書中之所以用 UNIQLO 跟 ZARA 比較是因為他們的經歷相似，雖然起點不同，但都曾遇到大挫折，之後逐漸轉型成企劃、製造、倉儲、配銷、店鋪的一條龍模式，自己控制製造速度、品質及產量，從結果看來，這是成功的營銷方法，UNIQLO 是大眾基本款路線而 ZARA 是平價流行路線。</p> <p>從這兩家企業的故事可以看出每一種產業都有適合自己的營銷手法，即使是價格相似的 UNIQLO 跟 ZARA，用不一樣的行銷策略也能搶下不一樣的市場。</p>		