



致理科技大學

資訊管理系專題報告

網路交易平台營運及推廣計畫

Online trading platform operation and promotion plan

專題生：

(10710306) 王泓翔
(10710322) 吳泓緯
(10710332) 許易煬
(10710335) 劉柏廷
(10710338) 林琮祺
(10710360) 廖晟皓
(10710371) 陳宏荃

指導教授：蘇啟鴻 老師

中華民國 111 年 05 月

致理科技大學

資訊管理系

畢業專題

網路交易平台營運及推廣計畫

一一〇學年度

致理科技大學

專題報告審核書

本校 資訊管理系 系（所） 王泓翔

(10710306)、吳泓緯(10710322)、許易煬

(10710332)、劉柏廷(10710335)、林琮祺

(10710338)、廖晟皓(10710360)、陳宏荃

(10710371)

等君所提論文 網路交易平台營運及推廣計畫

經本委員會審定通過，特此證明。

口試委員會

委員： _____

指導教授： _____

系主任： _____

中華民國一一一年五月



致理科技大學

授權書

本授權書所授權之專題報告在致理科技大學

110 學年度第 2 學期所撰寫。

專題名稱： 網路交易平台營運及推廣計畫

本人具有著作財產權之論文或專題提要，授予致理科技大學，得重製成電子資料檔後收錄於該單位之網路，並與台灣學術網路及科技網路連線，得不限地域時間與次數以光碟或紙本重製發行。

本人具有著作財產權之論文或專題全文資料，授予教育部指定送繳之圖書館及本人畢業學校圖書館，為學術研究之目的以各種方法重製，或為上述目的再授權他人以各種方法重製，不限時間與地域，惟每人以一份為限。並可為該圖書館館藏之一。

本論文或專題因涉及專利等智慧財產權之申請，請將本論文或專題全文延至民國 111 年 7 月 1 日後再公開。

上述授權內容均無須訂立讓與及授權契約書。依本授權之發行權為非專屬性發行權利。依本授權所為之收錄、重製、發行及學術研發利用均為無償。

(上述同意與不同意之欄位若未勾選，本人同意視同授權)

同意 不同意

學生簽名：

(親筆正楷簽名)

指導老師姓名：

(親筆正楷簽名)

中華民國 一一一年 五月

摘要

專題報告名稱：網路交易平台營運及推廣計畫

頁數：16

校系別：致理科技大學資訊管理系

完成時間：110 學年度第 2 學期

專題生：王泓翔、吳泓緯、許易揚、劉柏廷、林琮祺、廖晟皓、陳宏荃

指導教授：蘇啟鴻

關鍵詞：電子商務、8591 寶物交易網、銷量及曝光率

數位遊戲產業近期因網路發展的迅速及疫情的衝擊，使得越來越先進發達，遊戲已成為人們娛樂的選項之一，人們對於遊戲的看法也逐漸改變，願意投入金錢與時間換得更多娛樂，多數人願意投身於虛擬寶物交易的市場中，但多數人並未能有效營運自身賣場，故本研究以 8591 寶物交易網為例，利用個案研究法及實驗法，研究了解對於優化與否是否明確影響到銷量及觸及率。本研究在優化過程中發現，運用平台內部提供之功能便能有效提升銷量及曝光率，獲得三項主要研究成果：一、「優化產品內頁」是影響「銷量」的重要因素，二、「站內廣告」是影響「曝光率」的重要因素，三、「客戶服務」是影響「銷量及再購買」的重要因素。

ABSTRACT

Thesis Title : Online trading platform operation and promotion plan

Pages : 16

University : Chihlee University of Technology

Graduate School : Department of Information Management

Date : May, 2022

Degree : Master

Researcher : WANG,HONG, XIANG 、 WU,HUNG, WEI 、 SHU, YI, YANG 、
LIN, TSUNG, CHI 、 LIU, PO, TING 、 LIAO, CHENG, HAO 、 CHEN, HING, CYUAN

Advisor : SU, CHI, HUNG

Keywords : **e-commerce 、 8591 、 sales figures 、 media exposure**

Recently, due to the rapid development of the Internet and the impact of the epidemic, the digital game industry has become more and more advanced and developed. Games have become one of the options for people's entertainment. People's views on games have gradually changed, and they are willing to invest money and time in exchange for more. Entertainment, most people are willing to devote themselves to the market of virtual treasure trading, but most people fail to effectively operate their own market. Therefore, this study takes 8591 Treasure Trading Network as an example, using case study method and experimental method, to study whether optimization has a clear impact on sales and reach. During the optimization process, this study found that using the functions provided inside the platform can effectively increase sales and exposure, and obtained three main research results: First, "Optimizing product inner pages" is an important factor affecting "sales", Secondly, "in-site advertising" is an important factor affecting "exposure rate", Finally, "customer service" is an important factor affecting "sales and repurchase".

誌謝

本研究最終得以順利完成，非常感謝我們的指導老師蘇啟鴻教授。從選題開始便不斷給予我們現實層面的問題以及是否符合我們需求的方向，以至於最終沒有走到歪路，甚至是繞遠路，直到最終的研究完成，依舊不斷的支持及協助我們，給予我們盡心盡力的指導。蘇啟鴻教授嚴謹的治學態度深深影響著我們讓我們在研究中得以順風順水，對今後學習、工作以至生活都必將有深刻的影響。藉此機會向蘇啟鴻教授表示最誠摯的感謝。

感謝創新設計學院的所有主任和老師，依靠他們嚴謹的態度、淵博的知識對我們專業思維及專業技能的培養，他們在學業上的指導為我們的學習打下良好的基礎，依靠平時的教導及品格的督促，激勵著我們不斷上進，讓我們的大學時光不致荒廢，在這裡學到的，必將是受益終生。

感謝所有的參與人員，無論是在我們剛接觸到專題製作時的懵懂無知，到後來選定主題後鑽研實驗、測試對照時的努力，及過程中不斷激勵著我們的指導老師在面對挫折時的共同抱怨、討論，都是持續下去的動力，在過程中缺一不可。

王泓翔、吳泓緯、許易煬、林琮祺、劉柏廷、廖晟皓、陳宏荃 謹致
致理科技大學 資訊管理 學士班
中華民國一一年五月

目錄

中文摘要	i
ABSTRACT	ii
誌謝	iii
目錄	iv
圖目錄	v
表目錄	vi
第壹章 前言	1
第一節 研究背景	1
第二節 研究動機	1
第三節 研究目的	1
第四節 研究流程	1
第貳章 文獻探討	2
第一節 虛擬寶物的定義	2
第二節 虛擬寶物的歷史與發展	2
第三節 交易方式	3
第四節 交易平台定義	3
第參章 研究內容	4
第一節 研究方法	4
第二節 資料蒐集	4
第三節 研究對象	4
一、個案公司簡介	4
二、研究設計	4
三、研究工具	4
四、實驗處理	5
第肆章 結論	9
參考文獻	10

圖目錄

圖 1. 研究流程	2
圖 2. 研究設計圖	5
圖 3. 優化前產品內頁	6
圖 4. 優化後產品內頁	7
圖 5. 站內廣告圖	7
圖 6. 客戶服務示意圖	8
圖 7. 初始實驗組	8
圖 8. 四天後實驗組	9
圖 9. 初始對照組	9
圖 10. 四天後對照組	9



表目錄

表 1. 虛擬寶物的歷史與發展	3
表 2. 虛擬寶物的交易方式	3
表 3. 虛擬寶物交易平台	4
表 4. 產品內頁優化方針	6



第壹章 前言

在本章將介紹研究背景、研究動機、研究目的與研究流程。

第一節 研究背景

數位遊戲產業近年來在全球各地的蓬勃發展有目共睹(蔡佩紘, 2008), 遊戲已成為人們娛樂的選擇之一。人們對於遊戲的看法也逐漸改變, 開始願意在遊戲上面花錢來換取更多娛樂, 國內遊戲產業結構, 目前是以線上遊戲為主流(陳明堂, 2012), 在這樣的社會情況下, 目前越來越多公司願意投入遊戲產業的相關網路交易平台中, 但目前並無明確主要的規範及共識。

第二節 研究動機

線上遊戲產業的火紅(陳佩玉, 2009), 數位遊戲消費族群有擴大的趨勢(陳禹璋, 2012), 讓更多使用者開始願意在休閒方面進行網路消費, 隨著線上遊戲的穩定發展, 虛擬財貨對玩家的重要性, 造就了新的商機(何秉一, 2007), 遊戲內一般都有內建的交易系統, 行成一股龐大商機, 除了遊戲內的交易平台之外, 某一交易平台清楚的表示他們無法判斷出交易方的物品來源(陳佩玉, 2009), 因此對於無明確規範及定義的網路交易平台, 需有更加明確的營運機制。

在這樣的風潮下越來越多人願意投入虛擬寶物交易的市場中, 但多數人並未能有效了解如何營運自身賣場, 故本研究主要探討用何種方式可以有效提升銷量及曝光率。

第三節 研究目的

本論文研究目的有二, 說明如下:

研究目的之一、透過探討相關文獻、資料以及對市場現狀的觀察, 整理及歸納出虛擬寶物

交易的歷史發展及各種定價原則

研究目的之二、透過第三方平台的廣告或關鍵字之系統統計來了解消費者的喜好

第四節 研究流程

本論文的研究流程如圖 1 所示。

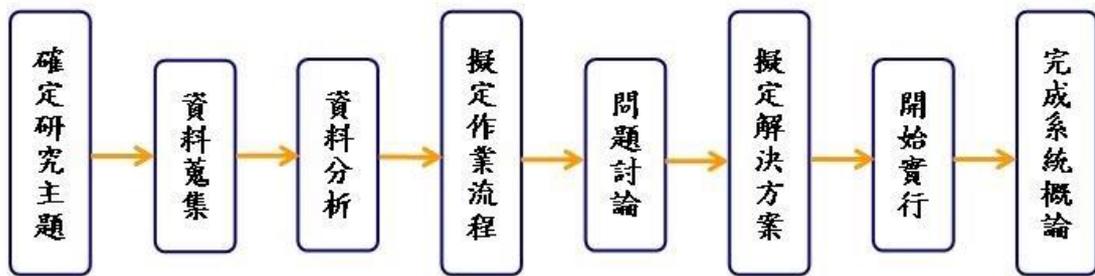


圖 1. 研究流程

資料來源:本研究

第貳章 文獻探討

在本章將針對虛擬寶物的定義、虛擬寶物的歷史與發展、交易方式與交易平台定義進行文獻探討。

第一節 虛擬寶物的定義

廣義而言，一切能在遊戲中能給予玩家幫助並讓遊戲進度前進的各項虛擬物品，都在虛擬財貨的範圍內(陳銘宇，2021)，虛擬貨幣常被用來作為衡量虛擬財貨價值的基本單位，當玩家要購買虛擬財貨時，往往須以等價值的虛擬貨幣來換取(何秉一，2007)，而徐家駒(2014)對虛擬寶物的定義為：「所有由遊戲中所獲得的物品，都可以被用來交易，猶如現實世界的商品，但遊戲中的物品是虛擬的，故通稱之為虛擬寶物」，縱觀上述，虛擬財貨與虛擬寶物所定義皆相同，故於本研究中同列為虛擬寶物，虛擬寶物為所有能於遊戲中獲得的物品，且可以價值來衡量。

第二節 虛擬寶物的歷史與發展

針對虛擬寶物的歷史與發展的介紹將以表格整理型態呈現，如表 1 所示。

遊戲分期	遊戲年代	遊戲畫面	收費制度
萌芽期	1988~1994	多以文字傳輸為主，以文字描寫物品或遊戲內容。	尚未開始收費，系統尚未穩定，以相互交流為主。

遊戲分期	遊戲年代	遊戲畫面	收費制度
快速發展期	1995~1996	逐漸朝圖像式發展，畫面仍不成熟，此時多以 2D 畫面為主。	遊戲廠商慢慢建立收費制度，但多數尚未開始收費。
穩定成長期	1997~2004	2D 畫面為主流，隨電腦製圖技術進步，開始出現 3D 畫面。	此時遊戲多屬時段制或月費制，各家廠商定價不一
飽和轉型期	2005~至今	基本為 3D 畫面，仍有少數遊戲為 2D，以吸引女性玩家。	在遊戲競爭激烈下，許多遊戲轉為免月費制，以吸引玩家。

表 1. 虛擬寶物的歷史與發展

資料來源：薛念祖(1998)

第三節 交易方式

針對交易方式的六種型態之介紹將以表格整理型態呈現，如表 2 所示。

虛擬型交易	利用遊戲角色及遊戲內的交易機制完成交換的過程。由於此類交易大多在遊戲內完成，因此較少牽涉到現實金錢的交易過程。
謀利型交易	賣方期望能利用遊戲中的虛擬寶物謀利，買方則以新台幣來換取遊戲內的虛擬寶物或虛擬貨幣，此類型的交易牽涉到現實錢幣。
代換型交易	此類交易是由某些玩家將虛擬寶物，以代換的方式向其他玩家換取某些現實生活中的財貨。例如：儲值點數卡
一般型交易	當賣方的線上遊戲角色擁有一定的價值時，可選擇將角色當作虛擬寶物換取現實錢幣。
有誼型交易	基於某些因素，將虛擬寶物以相當便宜貨甚至免費的方式轉讓，此類交易也大多在遊戲環境內完成。
取巧型交易	此類較不屬於正常交易的範圍之內，也就是俗稱的盜帳號，方式包括許多種，向遊戲公司申請被害人帳號的密碼、利用交易時記錄下被害人的密碼、利用駭客程式盜取密碼...等。

表 2. 虛擬寶物的交易方式

資料來源：何秉一(2007)

第四節 交易平台定義

多餘的虛擬寶物可以透過遊戲廠商或相關業者設立的交易平台，依據一定兌換率轉售或交換，甚至換取現實世界使用的現金(徐家駒，2014)，「8591 寶物交易網」為虛擬寶物進行交易之平台，其交易流程大致上可分為會員加入、T 幣儲值、購買流程、出售流程等(陳銘宇，2021)。

平台類型	平台主要內容	網站實例
遊戲社群網站	提供玩家們買賣資訊	遊戲基地、巴哈姆特
虛擬寶物交易平台	虛擬寶物拍賣仲介網站，提供玩家買賣平台	ItemBay 虛寶交易、8591 寶物交易網、太陽城

表 3. 虛擬寶物交易平台

資料來源：徐家駒(2014)

第參章 研究內容

在本章將介紹研究方法、資料蒐集、研究對象與研究結果。

第一節 研究方法

方曉雲(2019)認為個案研究的核心精神，通常是一種實證研究，在不脫離現實生活環境下研究正在進行的現象，並且大研究的現象與所處環境間的界線並不非常明顯，而陳郁甫(2006)認為個案研究歸屬於敘述性研究，特別研究探討有限數目的事件和情況之相互關係、對少數樣本全盤地、仔細地討論。

陳玟君(2002)將實驗法分成五節，分別為研究設計、研究對象、研究工具、實驗處理及資料處理方式。

本研究使用個案研究法及實驗法作為研究方法，針對 8591 寶物交易網，依照所蒐集的銷售資料及實際測試所得資料加以分析。

第二節 資料蒐集

書面資料的蒐集是首要的工作，包括該個案公司的產業相關資料與公司內部相關資料及檔案紀錄，可藉此對研究對象有初步認識，並可對研究對象面臨之問題加以了解，有助於後續研究的推行(陳郁甫，2006)，綜上所述，本研究主要採用各項優化前後販售狀況之差異性作為主要的資料蒐集。

第三節 研究對象

在本節將介紹個案公司簡介、研究設計、研究工具與實驗處理。

一、個案公司簡介

8591 寶物交易網，屬於數字科技股份有限公司旗下平台，總部位於新北市三重區，8591 寶物交易網則創建於 2004 年 11 月 4 日，是現在台灣最大的線上遊戲寶物交易平台，主要提供虛擬寶物的交易，如：遊戲幣、遊戲道具、點數卡等，目前會員量高達 235 萬，日均流量則有 20 萬，以保障玩家交易安全為己任，提供優質交易環境。

二、研究設計

本論文之研究設計圖如圖 2 所示，其中針對本研究之自變項、依變項與狀態變項將詳細說明如下。

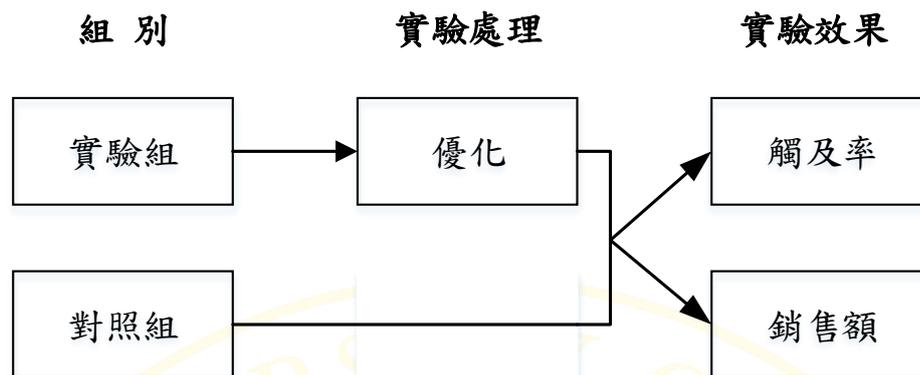


圖 2. 研究設計圖

資料來源：本研究整理

※自變項：本研究的自變項為實驗處理，即優化處理，主要處理方向為產品內頁的改

變及使用站內廣告和客戶服務為主。

※依變項：曝光率及銷售額皆依照 8591 寶物交易網後台所提供之數據表示。

※狀態變項：

- i. 實驗組及對照組的性別、年齡、主要遊戲內容物並無差異，皆以當日平台瀏覽量為主。
- ii. 實驗組由研究者進行上述各項優化，對照組則以一般玩家不使用任何優化方式進行商品販售。

三、研究工具

本研究使用 8591 寶物交易網作為平台，分別測試玩家使用人群對於有無優化商品頁面及經營方式是否明顯影響其觸及及消費意願二變項之情形。

四、實驗處理

本研究之實驗處理，即是平台賣場的優化，實驗前後均對實驗組及對照組以 8591 寶物交易網之後台數據為主，實施程序將依據「訂定產品內頁優化方針、探討站內廣告與強化客戶服務」三個程序步驟進行，說明如下：

實驗程序一、訂定產品內頁優化方針

本研究訂定的產品內頁優化方針如表 4 所示，並針對優化前與優化後進行說明如下。

產品內頁部分 優化方針	<ul style="list-style-type: none"> • 簡潔的文字將產品的特色、賣點，包裝到可以激發顧客的購買衝動。 • 重要的產品標題，會不會被看見，這是絕對不
----------------	--

	<p>能忽視的重點。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 確認產品基本資料進行網頁排版，並上架試賣，得到買家的回饋或建議以修改並調整產品內容。 • 增加圖片、簡化產品敘述後觀察販售狀況。
--	--

表 4. 產品內頁優化方針

資料來源：本研究整理

※優化前

優化前產品內頁如圖 3 所示，在本圖中顯示為尚未了解網路平台銷售之賣家或並不了解 8591 寶物交易網中各項產品內頁設計系統的人，所製作出來尚未優化前之簡易產品內頁。

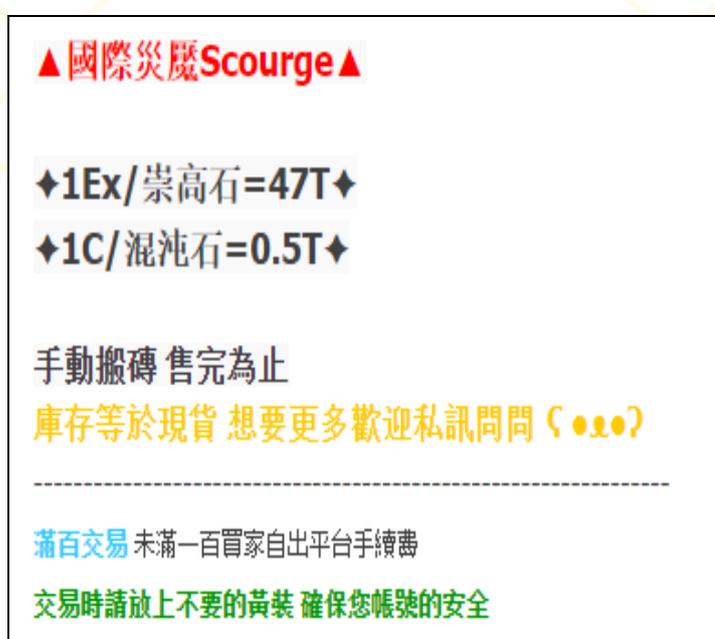


圖 3. 優化前產品內頁

資料來源：本研究整理

※優化後

優化後產品內頁如圖 4 所示，在本圖中顯示依據研究提出的產品內頁優化方針，並透過 8591 寶物交易網中提供之產品內頁設計系統，經過更改優化後所製作出來的產品內頁。

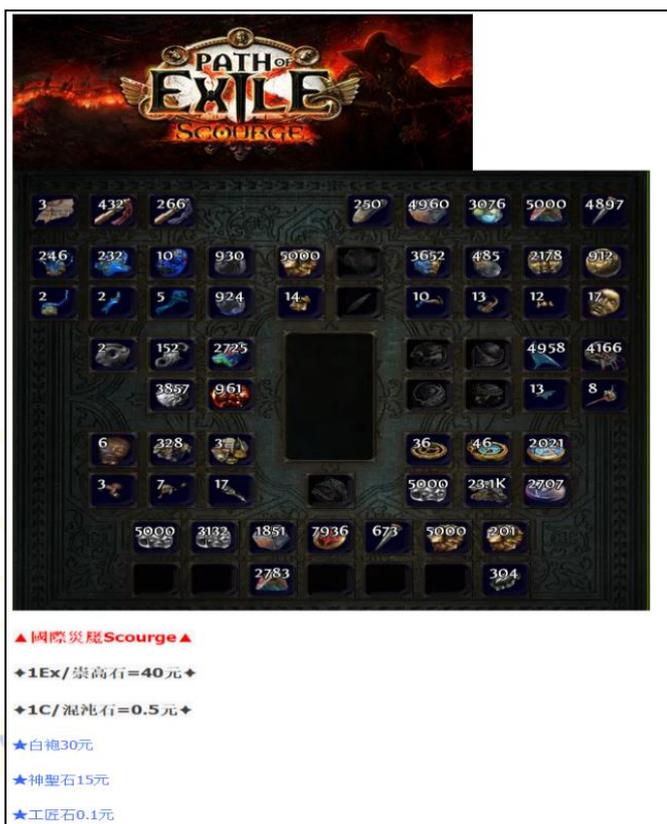


圖 4. 優化後產品內頁

資料來源：本研究整理

實驗程序二、探討站內廣告

站內廣告，主要透過 8591 寶物交易網所提供的站內廣告進行推播，用以提升賣場形象與拉近客戶間的距離，主要目標是提升流量與曝光率，如圖 5 所示。

類型	顯示位置	前20名競價範圍	出價	當前出價排名	點擊量	成交量	
熱門 競價推薦服務	PC端	64~3	10 元/天	第5名	提高 100%	提高 15%	
	手機端	64~3	10 元/天	第5名	提高 120%	提高 30%	
類型	顯示位置	關鍵字	前20名競價範圍	出價	當前出價排名	點擊量	成交量
最新 關鍵字推薦服務	PC端	EX (系統推薦)	11~10	10 元/天	3	提高 400%	提高 30%
	手機端	EX (系統推薦)	11~10	10 元/天	3	提高 200%	提高 15%
更多關鍵字							

圖 5. 站內廣告圖

資料來源：本研究整理

實驗程序三、強化客戶服務

客戶服務主要針對 8591 寶物交易網平台內提供的即時回覆系統，由於即時回覆系統是賣家與買家聯絡的橋樑，關係到是否可以進行產品的二次促銷，在講求快速的電商時代，讓客人可以在詢問的時候就立刻收到賣家的回覆，於本研究最終統計後差異下單率高達 75% 以上，客服不可諱言的是輔助型業務，如圖 6 所示。



圖 6. 客戶服務示意圖

資料來源：本研究整理

3.4 研究結果

本研究的目的是在探討使用者依據優化功能後對銷量及曝光率之影響，實驗組原先瀏覽量為 544 銷量為 174，對照組瀏覽量為 332 銷量為 165，而實驗組經過優化後瀏覽量為 741 銷量為 191，對照組瀏覽量為 404 銷量為 169，由圖 7、圖 8、圖 9 及圖 10 佐證得知，其中經優化後的實驗組較未優化的對照組瀏覽量提升 2.7 倍而銷量則提升 4.25 倍。



圖 7. 初始實驗組

資料來源：本研究整理

<input type="checkbox"/>	災魔聯盟 1EX=9元 學生自售小 星 現貨秒交 推薦中	道具-通貨 10元	99 <input type="button" value="修改"/>	2021-07-28 23:08:48 26天後下架 會員操作
瀏覽(741) 銷量(191) 訂單(0) 遊戲伺服器: 流亡黯道/ 國際服 商品編號: 2375931005 專屬買家: 無				

圖 8. 四天後實驗組

資料來源：本研究整理

<input type="checkbox"/>	國際服-災魔Scourge 手打小星 1EX =30T 燈亮人在 推薦中	道具-通貨 30元	97 <input type="button" value="修改"/>	2021-07-28 23:03:13 30天後下架 會員操作
瀏覽(332) 銷量(165) 訂單(0) 遊戲伺服器: 流亡黯道/ 國際服 商品編號: 2375930919 專屬買家: 無				

圖 9. 初始對照組

資料來源：本研究整理

<input type="checkbox"/>	國際服-災魔Scourge 手打小星 1EX =9T 燈亮人在 推薦中	道具-通貨 10元	199 <input type="button" value="修改"/>	2021-07-28 23:03:13 26天後下架 會員操作
瀏覽(404) 銷量(169) 訂單(0) 遊戲伺服器: 流亡黯道/ 國際服 商品編號: 2375930919 專屬買家: 無				

圖 10. 四天後對照組

資料來源：本研究整理

第肆章 結論

本研究以 8591 交易網作為主題，主要經營項目為長期營運並販售遊戲中的虛擬寶物，透過優化產品內頁設計及凸顯賣場優勢，可以使買家進入頁面後增加消費意願而投放站內廣告及進行關鍵字搜尋則可以使買家在龐大海量的賣場中，更加願意選擇點擊該賣場以增加曝光率，綜上所述，本研究實驗處理之內容皆可有效提高曝光率及銷量，根據前述結論，本研究以下提出四點建議以供參考：

建議一、提升賣場知名度

透過報章雜誌、廣告新聞及刊登訊息，提高知名度。

建議二、不定期網站行銷活動

舉辦不定期的促銷活動，吸引更多的消費族群。

建議三、異界結盟、規劃合作活動

善用異界結盟的優勢，與代收業者協調，降低代收費用價錢。

建議四、進軍海外市場

嘗試跳脫國內虛擬交易平台，在海外網站架設賣場(如：DMARKET、ECOMI 等)，以搶佔龐大海外商機。

參考文獻

- [1]蔡佩紘(2008)。數位內容產業之國際競爭策略-以數位遊戲為例。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 096NTU05320030)
- [2]陳明堂(2012)。台灣遊戲產業經營策略分析-以遊戲橘子為例。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 100YZU05396053)
- [3]陳佩玉(2009)。線上遊戲交易平台安全機制。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 097NPC05396006)
- [4]陳禹璋(2012)。國內數位遊戲軟體公司經營策略研究：以 A 公司為例。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 100YZU05836033)
- [5]何秉一(2007)。角色扮演線上遊戲虛擬財貨交易行為研究-以遊戲暗黑破壞神二為例。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 095CCU05438011)
- [6]陳銘宇(2021)。寶物特性、網站特性、涉入程度及網站忠誠度對虛擬寶物交易行為之影響-以 8591 寶物交易網為例。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 108YZU00396050)
- [7]徐家駒(2014)。虛擬寶物交易行為影響與青少年沉溺線上遊戲之研究。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 102CKIT1396008)
- [8]薛念祖(1998)。電子娛樂風潮下的線上遊戲市場。InternetPioneer 光碟月刊，46，74-80
- [9]方曉雲(2019)。以個案研究法探討新創微型文創之商業模式—以墨仙堂為例。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 107NTTU5583002)
- [10] 陳郁甫(2006)。支援新竹科學園區科技企業新創公司之經營模式。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 094NCTU5230030)
- [11] 陳玟君(2002)。兩性平權課程對高中生性別角色刻板印象及兩性平權態度影響效果之研究。取自臺灣博碩士論文知識加值系統。(系統編號 090NCUE0464023)