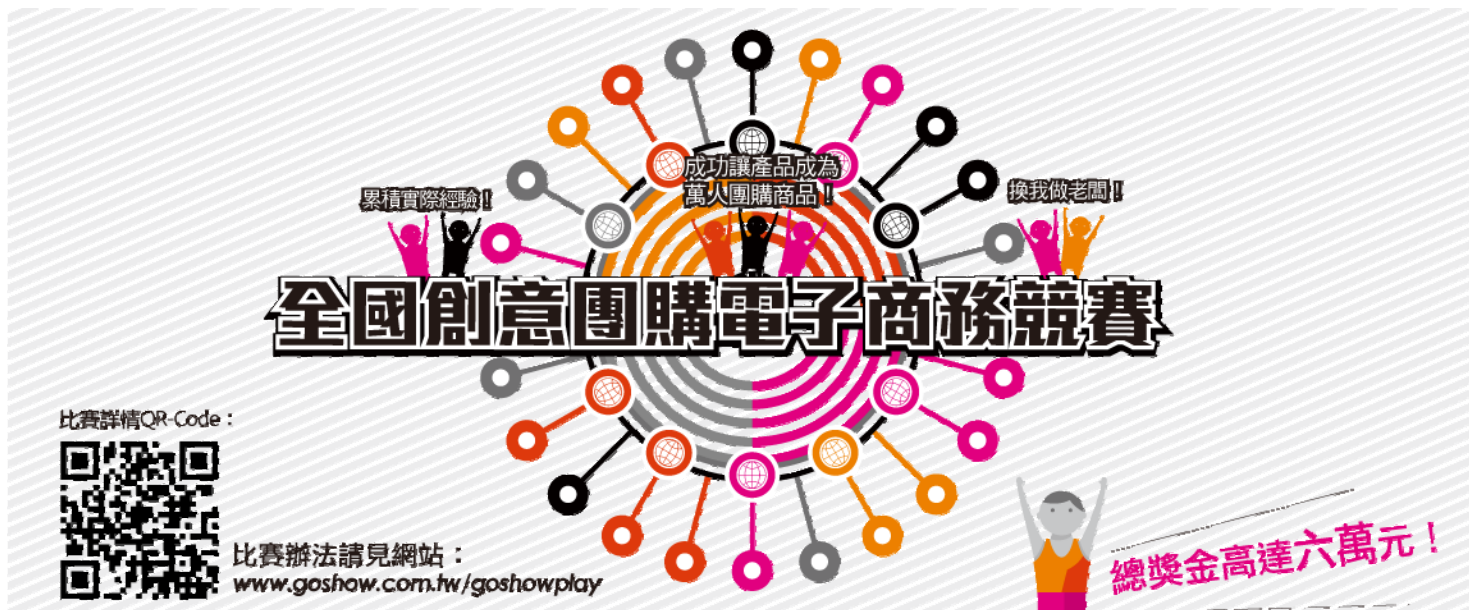




· 報名資格

學生組(中華民國大專院校在學學生)

社會組(不限任何身分)

團隊人數: 1人到6人組成

· 聯絡方式

活動相關問題: 競賽活動小組07-9551666 goshow@ga.biz
※所有的競賽規定均以官網發佈的最新消息為主, 不另行通知!

· 獎勵方式

優勝隊伍 3隊 特別獎與佳作 17隊

總獎金六萬元或等值獎品, 多達20種獎項... 包含最佳策略獎、最佳美術獎、最高人氣獎...

凡第一階段報名審核成功者, 均頒發入圍證明。

· 徵件時間

即日起 ~ 2013. 4/30
截至17:00(以系統上傳時間為主)

主辦單位

社團法人高雄市
自由軟體應用發展協會
台灣文化創意學會

協辦單位



2013全國創意團購電子商務 競賽簡章

主辦單位:  台灣文化創意學會



社團法人高雄市自由軟體應用發展協會

協辦單位: 國立高雄應用科技大學、樹德科大企業管理系、
和春技術學院創新育成中心、社團法人國際創新創業發展協會、
國立高雄第一科技大學智慧生活資通創新與服務中心、
國立高雄第一科技大學學士後數位內容編程學士學位學程、
高雄市電子商務協會、中國科技大學行管系

聯絡窗口: 台灣文化創意學會 蘇小姐 07-951-6532

本競賽的最新辦法及競賽規則請以官網最新公告為主, 不另行告知!

一、比賽目的

根據青輔會統計，選擇自己做頭家的青年人數逐年攀升，去年獲貸青年高達2,514位，創下青創貸款自民國57年開辦以來新高，顯示年輕人創業已成為時下潮流。1111人力銀行更進一步調查發現，時下年輕人萌生創業念頭萌生的早，年齡層落在「21-25歲」(29.33%)最多，依序為「26-30歲」(23.34%)、「31-35歲」(18.57%)，顯見有創業意願者超過半數在30歲前就確定創業志向。而近年「小本創業」大行其道，諸如網路拍賣、電子商務、團購等網路新創型態，根據資策會MIC的調查，台灣2011年的線上購物市場年成長率為20%，如雨後春筍般不斷擴增中，電子商務已經成為最為活躍的青年創業領域之一。

但根據調查顯示，49.5%的電子商務青年創業者創業啟動資金規模在5萬元以內，許多年輕人有十足的創意但缺乏實戰經驗，面臨資金不足創業不易的窘境，也由於網購規模較小、競爭者眾；據估計，初創事業4至6年有55%至65%的失敗率，換句話說，過半的新創事業難逃「新生組織的負擔」而死亡；為了協助青年創業，有關之創業與創新平台建立已是刻不容緩。

而本會(社團法人高雄市自由軟體應用發展協會與台灣文化創業學會)有鑒於以上普遍性青年創業問題，於2013年起共同舉辦「2013全國大專院校團購創意電子商務競賽」(以下簡稱本活動)，藉由電子商務競賽，鼓勵青年學子透過團購平台模擬網路創業，進而實際接觸電子商務、網路行銷等網路商業經營模式；並透過競賽過程，讓更多大專院校的青年好手體驗創業過程，降低未來自行創業的風險，提升未來創業成功之機會，並且也能提升未來就業之競爭力。

此外，因應經濟部中小企業處「創業領航計畫」之「創新養成學苑計畫」推廣電子商務、地方特色產業、美食國際創業、個性化創業與校於青年創業等專業學程。為滿足不同創業階段創業及經營需求，開辦多元化行銷或富地方產業特色課程，因此本會將導入創業訓練、網路行銷、新聞採訪等關鍵能力之培育結合於本次大賽中，輔導協助參賽者實務操作、制訂創業行銷策略來累積實際經驗，讓更多有志創業之青年透過本課程能更週詳、嚴謹地去考量各種變數，並做出最佳決策，增進創業成功的機率，進而透過創業成功提升台灣就業率。冀以培育青年創業人才，啟動青年創業動能，以自主能力脫貧起飛。

本次競賽將結合理論與實務分為書面競賽與實際競賽兩階段，第一階段為書面競賽，讓參賽者藉由書面計劃書，擬訂商品開發企劃及行銷包裝策略...第二階段參賽者將由團購、電子商務平台實際上架商品，並撰寫部落格包裝與行銷各種產品，參賽者可藉此競賽成為下個“蘇花猴”或“女王”等知名部落客，讓自己發光發熱；另一方面亦可促進各行各業的商業經濟發展；期許青年們從兩階段的競賽中找出學術與實務之差異性關鍵因子，累積成為實務經驗，提升己身之競爭力、培養出優秀就業能力，並解決產學不一致之問題。

本活動舉辦的核心目標為：

- 一、讓更多大專院校生能藉由本競賽體驗當頭家的歷程，在未來創業的路途上能夠做好風險管理，提高創業成功的機會。
- 二、期許青年們從兩階段的競賽中找出學術與實務之差異性關鍵因子，累積成為實務經驗，提升己身之競爭力、培養出優秀就業能力，並解決產學不一致之問題。提高台灣畢業生的就業競爭力、以及加強產學接軌。
- 三、透過本次競賽期許台灣產業創新與加值：給予年輕人展現創意、才華之舞台，並透過競賽行銷、推展台灣的企業與商品，期許學界新世代的創造力與業界實務之商業操作整合，互相激盪出創新火花；引領期盼此競賽之舉辦能讓台灣各產業更蓬勃發展、更具創新，進而達成「產業創新優化轉型」！

我們竭誠歡迎各種有想法、有抱負、有願景的大專院校生以及社會人士參

賽，也懇請更多單位能夠攜手為社會培育未來優秀頭家、進而促使台灣產業創新優化轉型！

二、參賽資格

- λ 學生組(中華民國大專院校在學學生)
 - 凡中華民國大專院校在學學生即可報名
 - 1~6人為一隊，可以有指導老師(1~2人)帶隊參賽。
(指導老師亦可自行尋找學校老師、業界專業人士、競賽官網的指導老師名單...)
競賽官網網址：<http://www.goshow.com.tw/goshowplay/>
- λ 社會組(不限任何身分)
 - 凡社會人士不限任何身分皆可報名
 - 1~6人為一隊，可以有指導老師(1~2人)帶隊參賽。
(指導老師亦可自行尋找學校老師、業界專業人士、官網的指導老師名單...)

三、比賽時程

- λ 第一階段：報名與書面資料繳交
 - 報名截止時間：102年4月30日止。至競賽網頁”我要報名”區報名：
<http://www.goshow.com.tw/goshowplay/>
收件至102年4月30日17:00(以系統上傳時間為主，逾時不候)
 - 公布入圍名單(通過第一階段者)：102年5月8日
- λ 第二階段：實際競賽
 - 商品上架與行銷時間：自收到第一階段通過通知起至102年7月16日
記錄至102年7月16日17:00(以系統時間為主，逾時不列入計算)
 - 繳交第二階段資料：至競賽網頁”我要上架”區繳交：
<http://www.goshow.com.tw/goshowplay/>
收件至102年7月16日17:00(以系統上傳時間為主，逾時不候)
 - 得獎公佈時間：102年7月31日

四、競賽規則與相關規定

本競賽共有兩個階段：

- (1)第一階段：報名與書面資料繳交
- (2)第二階段：實際競賽

λ 比賽規則：

1. 參賽者尋找欲行銷推廣之商品進行本次競賽。
※可自行尋找商品、或到官網"廠商清單"中尋找適合的廠商、商品，網址：
http://www.goshow.com.tw_goshowplay/supplierlist.php)
※自行尋找商品之隊伍可加分，加分方式請參照P.5
 2. 準時於102年4月30日17:00前(逾時不候)上傳第一階段資料，相關格式可參考本競賽簡章之附件(P.7~P.17)，亦可直接於
www.goshow.com.tw/goshowplay/about.html下載。傳至官網"我要報名"區。
官網網址：<http://www.goshow.com.tw/goshowplay>
 3. 第一階段審核通過的隊伍將收到以下資料：
(1)、活動小組提供的第二階段管理程式帳號與密碼
(2)、上架手冊。
(3)、部落格廣告
※如果提早完成報名可於上傳完畢後主動與活動工作人員連絡，請活動工作人員協助提早完成審核，即可提早進行第二階段。
 4. 第二階段參賽隊伍需協助廠商行銷與推廣商品(參賽者可自由發揮各種創意行銷方式。)建議行銷方式為以下：
(1)、將體驗商品後之心得撰寫於部落格行銷，並加入活動小組所提供的部落格廣告(為加分要件,詳見p.5加分方式)。
(2)、根據活動小組提供的第二階段管理帳號與密碼以及上架手冊，協助廠商上架商品。(上架商品為加分要鍵,詳見p.5加分方式)
※【需注意】如果成功透過GOSHOW平台販售出商品，每筆訂單需繳交金流手續費，如以下：
信用卡付費手續費：5%、ATM轉帳付費手續費：5%、超商繳費手續費：每筆25元
※商品如果有透過GOSHOW平台成交，並確實出貨成功，請列印後台記錄向競賽主辦單位請款。(請款時間：2013年8月10日；撥款時間：2013年9月15日)。※如有退貨記錄則不計算。
 5. 於102年7月16日17:00(以系統上傳時間為主，逾時不候)繳交第二階段資料。相關格式可參考本競賽簡章之附件，亦可直接於
www.goshow.com.tw/goshowplay/about.html下載。上傳至官網"我要上架"區
- λ 應備資料
1. 第一階段，書審文件：
(1)、報名表
(2)、智慧財產無償授權書
(3)、企劃書。(以Office Word 2003格式(.doc)上傳)
(4)、廠商同意書

(5)、上架資料。(以Office Word 2003格式(.doc)上傳)

2. 第二階段，實際競賽：

(1)、上架資料

(2)、部落格行銷資料

(3)、其它行銷方式及參考資料

五、評分標準

項目	百分比	備註
圖片美編	15%	照片清晰、凸顯產品
文稿內容	10%	流暢性、吸引力
曝光率	20%	利用部落格或其他方式達到宣傳、曝光的效果 (以點擊率為評分依據)
成交率	45%	平台成交筆數、金額
產品組合	10%	例如： 將廠商提供的各項寢具挑出幾件，形成一單人 開學季寢具組來販售。

※以Google Analytics或活動小組自行開發之檢驗工具為查驗標準

λ 加分方式：

如有達到以下規定可給予特殊加分

項目	加分方式
參賽隊伍全隊成員皆為在學學生	該隊總成績加2分
自行尋找商品之參賽隊伍	該隊總成績加5分
使用競賽所規定之平台上架商品 規定之平台為"GOSHOW"	該隊總成績加6分
使用競賽所規定之平台上架商品 規定之平台為"OLD2"	該隊總成績加1分
部落格中加入活動小組所提供之部落格 廣告	該隊總成績加3分
上架至"GOSHOW"之商品成交	每成交一筆商品，該隊總成績加1分(退貨 則不計算)
上架至"GOSHOW"之商品營業額	商品營業額如超過一萬元，該隊總成績加 5分；如總金額超過兩萬，該隊總成績加 10分，以此類推(退貨則不計算)

※自行開發之廠商，參賽隊伍可給與廠商【免費刊登】廣告於GOSHOW智慧生活聯盟App之福利，做為廠商合作之誘因，免費刊登網址<http://www.goshow.com.tw/addapp.php>

六、獎項與獎金

凡第一階段報名審核成功者，均頒發入圍證明。

凡得獎者將頒發：團隊獎狀一張，個人獎狀一張，指導老師獎狀一張。

優勝隊伍			特別獎 1 名 獎狀，GOSHOW 特別禮
冠軍	亞軍	季軍	
獎狀，獎金 3 萬元或等值獎品。	獎狀，獎金 2 萬元或等值獎品。	獎狀，獎金 1 萬元或等值獎品。	最高人氣獎 1 名，獎狀，GOSHOW 特別禮
			最佳策略獎 1 名，獎狀，GOSHOW 特別禮
			最佳創意獎 1 名，獎狀，GOSHOW 特別禮
			最佳美術獎 1 名，獎狀，GOSHOW 特別禮
			最佳勇氣獎 1 名，獎狀，GOSHOW 特別禮
			最佳獲利獎 1 名，獎狀，GOSHOW 特別禮
			最佳愛心獎 1 名，獎狀，GOSHOW 特別禮
			佳作 10 名，獎狀，GOSHOW 特別禮

※總獎金六萬元或等值獎品。

※如參賽者未達評審標準得從缺

七、聯絡方式

- 聯絡窗口：台灣文化創意學會 理事 蘇小姐 07-951-6532
- 電子郵件：sweetty@i-ga.biz
- 地址：800 高雄市新興區民生一路56號4樓之6
- 傳真：07-222-3657
- 競賽官網：<http://www.goshow.com.tw/goshowplay/>
- 競賽粉絲團：“全國創意團購電子商務競賽” <http://www.facebook.com/goshowplay/>

八、建議競賽者的行銷策略與教學(僅供參考)

建議參賽者以以下策略促進成交。

先以“原價”上架至OLD2，再到GOSHOW團購網上架團購的“優惠價格”。

透過部落格撰寫體驗文或開箱文，先將消費者導引到OLD2看到商品“原價”，再引導消費者到GOSHOW團購網購買到“特價”商品，以期促成成交。

九、競賽Q&A

Q:為什麼競賽規定大家要用部落格行銷呢?

A:將體驗心得撰寫於部落格上。-->此段設計是因為由消費者去推薦永遠比自行推薦有力！因此希望大家在部落格上面用消費者的心態去寫使用商品以後的感想，用分享的力量讓更多消費者對此商品感到興趣。

八、附件 第一階段，書審文件：

1、報名表。

2013 全國創意團購電子商務競賽報名表								
收件編號_____ (由活動小組填寫)								
團隊名稱					報名組別	☐ 學生組 (報名學生組應至少有一位成員為學生) ☐ 社會組	指導老師	單位： 姓名： (無則免寫)
	成員姓名	性別	出生年月日	就讀學校或服務單位	聯絡電話 (市話、手機)	聯絡地址	電子信箱	
	(聯絡人)							
	(成員)							
成員證件正面					成員證件反面			
	《社會組請提供身分證》 《學生組請提供學生證》 ※所有成員均須提供					《社會組請提供身分證》 《學生組請提供學生證》 ※所有成員均須提供		

成員證件正面	《社會組請提供身分證》 《學生組請提供學生證》 ※所有成員均須提供 本表如不敷使用，請自行依格式調整使用。	成員證件反面 《社會組請提供身分證》 《學生組請提供學生證》 ※所有成員均須提供 本表如不敷使用，請自行依格式調整使用。
注意事項	- 提案隊伍計畫書所有內容禁止抄襲或侵害他人智慧財產權，若經他人檢舉並經查證確有抄襲仿冒或身分虛假之情事，除取消得獎資格外，並追回已頒發的所有獎勵。 - 團隊須於書審時由全數成員簽署智慧財產無償授權書，如獲書審通過者無條件將其構想與商品資料、計畫，提供予本單位予以運用。 - 團隊須配合提供上架資料、商品照片及團隊資料、廠商資料等競賽所需的內容。 - 報名資料恕不退件。 - 依據所得稅法規定競賽所得獎金超過新台幣 2 萬元整者，需扣繳 10% 之所得稅。 - 若有未盡事宜，主辦單位得隨時修訂之，並同時於官網上公布。網址： http://www.goshow.com.tw/goshowplay - 上架之商品不得違反台日韓電子商務法制資訊網所公布之網路交易禁止或限制刊登出售商品：如 http://gcis.nat.gov.tw/eclaw/tjk/chinese/tjk_tw_HotNewsView.asp?sno=OX%5dR - 本競賽將委由銀行匯付貴參賽隊伍與指定廠商款項時，銀行將先行扣除匯款手續費，再將餘額匯入貴參賽隊伍或廠商之指定帳戶。 - 參賽者第二階段須協助廠商安裝或使用活動小組提供的第二階段管理程式，如因無安裝或使用相關管理程式，則一律不接受任何請款需求。 - 第二階段商品兌換期間，退貨率如超過 50% 則直接取消競賽資格。 本團隊_____同意以上注意事項 同意書人 (全體團隊成員簽名):	

2、 智慧財產無償授權書

智慧財產無償授權書

本團隊_____ (請填團隊名稱)同意授權 2013 全國創意團購電子商務競賽與貴會，將提案計畫書所列文字、圖檔、構想等著作內容，無償授權予貴會及相關單位活化使用，此授權於團隊入圍後即時生效。

本同意書為專屬授權。本團隊聲明並保證授權著作為本團隊所創作，有權為本同意之各項授權。且授權著作未侵害任何第三人之智慧財產權。

此致 台灣文化創意學會

立同意書人 (全體團隊成員簽名) :

中 華 民 國 年 月 日

3、企劃書。（以Office Word 2003格式（.doc）上傳）。

企劃書格式參考規範

「2013 全國創意團購電子商務競賽」企劃書

一、 隊伍名稱

二、 團隊介紹與團隊實績

三、 背景與說明

四、 產品介紹(名稱、照片、用途、描述、優勢...)

上架之商品不得違反台日韓電子商務法制資訊網所公布之網路交易禁止或限制刊登出售商品：如 http://gcis.nat.gov.tw/eclaw/tjk/chinese/tjk_tw_HotNewsView.asp?sno=OX%5dR

五、 產品價格策略(含原價、特價、含運、免運...)

六、 合作廠商簡介(含統一編號：□□□□□□□□ 或身分證號碼、負責人、聯絡人、電話、地址、廠商相關介紹)

七、 行銷策略

如：如何為商品做廣告行銷 (ex.在部落格寫開箱文、在 FB 寫分享..等等) 建議以如何增加銷售率做為思考

企劃書 [範例]

「2013 全國創意團購電子商務競賽」企劃書

一、 隊伍名稱

GOSHOW

二、 團隊介紹與團隊實績

本團隊為知名部落格：GOSHOW 智慧生活聯盟的四位小編所創立，我們的夢想就是讓全國的老百姓都能透過我們的部落格看到最新最夯的折扣訊息，讓大家都能省錢過好生活！

團隊實績：

《100 年度獲得經濟部工業局技術服務機構服務能量登錄》【IT3 專業服務項目】——政府認證優質的專業服務業者。



《100 年度提案通過經濟部技術處 i236 計畫》(科專計畫)

《100 年度獲選經濟部工業局 2011ICT 創新加值產品》



三、 背景與說明

藉由本次台灣文化創意學會舉辦「2013 全國創意團購電子商務競賽」的寶貴機會，與幾位愛吃冰的姐妹決定去尋找高雄的”冰”做為本次競賽的合作對象。

在本次合作會議的討論中，姐妹們皆認為古蒙仁撰寫的吃冰的滋味一文中所提到”夏日吃冰，是人生的一大享受”、”一個夏天下來，吃掉的冰恐怕都要多過自己的體重”都感到非常的認同。於是我們透過 GOSHOW 智慧生活聯盟官網右方的店家列表，輾轉找到了位於高雄楠梓區的”11 號，古早味冰鋪”。此店家的誕生可是老闆娘”一生所追求的梦想”，她用心所製作的”粉圓冰”Q 彈、飽滿，令本團隊的姐妹們深深著迷，也為老闆娘創業的真誠態度所融化，因此便展開了我們一連串的行銷計畫。

四、 產品介紹(名稱、照片、用途、描述、優勢…)

上架之商品不得違反台日韓電子商務法制資訊網所公布之網路交易禁止或限制刊登出售商品：如 http://gcis.nat.gov.tw/eclaw/tjk/chinese/tjk_tw_HotNewsView.asp?sno=0X%5dR

1、 商品名稱

古早味粉圓冰

2、 照片



3、 用途

懷念的古早味粉圓冰

4、 描述及優勢

每天現煮粉圓，堅持不放隔天！加冰、加糖也不加價喔！手工 Q 彈有嚼勁。

五、 產品價格策略(含原價、特價、含運、免運…)

到店取貨。原價：兩碗 30 元，特價 5 折--兩碗 15 元。

使用競賽所提供的 OLD2 與 GOSHOW 團購網做為上架通路

策略：先以原價上架至 OLD2，再到 GOSHOW 團購網上架團購的優惠價格。

透過部落格撰寫試吃文，先將消費者導引到 OLD2 看到商品原價，再引導消費者到 GOSHOW 團購網購買優惠商品，以期促成成交。

六、 參合作廠商簡介(含統一編號：□□□□□□□□ 或身分證號碼、負責人、聯絡人、電話、地址、廠商相關介紹)

負責人身分證：E2233XXXX 負責人：許雅 X

聯絡人：許雅 X

電話：09565566XX

地址：高雄市楠梓區德民 356 巷 11 號

E-mail：yamiXX@gmail.com

廠商相關介紹：部落客介紹 <http://www.wretch.cc/blog/gos3420835e7/200790>

新聞報導：www.news.com.tw

Q 彈當天現煮古早味粉圓及各式配料、真材實料的好味道

七、行銷策略

如：如何為商品做廣告行銷 (ex.在部落格寫開箱文、在 FB 寫分享..等等) 建議以如何增加銷售率做為思考

- 1、 搜索引擎及免費目錄：將銷售頁面登錄於 Google，讓相關的產品和服務信息進入到搜索引擎數據庫，以增加與潛在客戶透過網路建立聯繫的機會。
- 2、 部落格行銷：自行申請部落格發表美食文章之評論，增加曝光
- 3、 拍攝行銷影片：透過古早味影片，用復古的圖案，讓消費者想起那懷舊的滋味，進而連回銷售頁面。

4、廠商同意書

2013 全國創意團購電子商務競賽
「廠商同意書」

本公司/單位願與_____隊伍共同參加「2013 全國創意團購電子商務競賽」，配合提供產品資訊、照片，於各種行銷管道、網頁平台內展示使用，以利競賽事宜。並且同意以下事項：

- 1 如透過競賽所提供之平台(GOSHOW)成功販售出商品，每筆訂單需繳交金流手續費：信用卡付費手續費：5%、ATM 轉帳付費手續費：5%、超商繳費手續費：每筆 25 元。
- 2 商品如果有透過 GOSHOW 平台成交，並確實出貨成功，請列印後台記錄向競賽主辦單位請款。(請款時間：2013 年 8 月 10 日；撥款時間：2013 年 9 月 15 日)。※如有退貨記錄則不計算。
- 3 本競賽將委由銀行匯付貴參賽隊伍或指定廠商款項時，銀行將先行扣除匯款手續費，再將餘額匯入貴參賽隊伍或廠商之指定帳戶。

立同意書人

公司名稱：

代 表 人：

聯 絡 人：

聯絡電話：

電子信箱：

通訊地址：

(公司/單位用印)

中 華 民 國 年 月 日

- 5、上架資料。（上架資料以Office Word 2003格式（.doc）上傳、另外附上所有產品圖片檔並加註圖片檔名，請以英文命名，如"picture"。）

2013 全國創意團購電子商務競賽

『上架資料』

一、團隊名稱：	
二、連絡人名稱：	連絡人電話/手機：
電郵：	

商品基本資料

店家名稱	
店家公司名稱(公司登記名稱)	
聯絡人	
連絡電話	
通訊地址	
營業時間	
店家網站	
地址及交通資訊 (包含分店)	
分類項目	☐ 小吃美食商家 ☐ 伴手禮商家 ☐ 健康食品商家 ☐ 3C 家電商家 ☐ 休閒娛樂商家 ☐ 美容保養商家
產品性質	☐ 宅配 ☐ 旅遊 ☐ 店取及內用
地區項目	☐ 高雄 ☐ 台中 ☐ 台北 ☐ 台南 ☐ 桃園
消費者取貨方式	☐ 到店取貨，地址_____
	☐ 宅配

原價	Ex. 100 元
特價	Ex. 50 元
運費	為宅配商品時才需要填寫
折數(可以打幾折?)	Ex. 5 折
可下載數量(可提供的幾份商品)	或不限數量
每位會員可下載數量(每個人最多可買幾個)	或不限下載次數
封面照一張(顯示在首頁之主產品)	照片大小建議為 551X320px
是否曾有媒體採訪 (報章雜誌、新聞媒體) 媒體名稱:	EX. 有, 非凡大探索 播出時間: 2012 年 10 月 5 日
產品主要特色(條列式): Ex. 品牌、歷史傳承、台灣唯一	EX. 手工自製...
優惠限制(條列式)	ex. 1. 須先電話預約 2. 運費多少元, 並由消費者負擔 3. 優惠使用時間
產品內含項目	(ex. 副餐點、洗剪燙染、其他口味冰淇淋) 及此些項目的主要特色或專業說明
商品規格 (容量、重量、大小、成分)	
商品上架相片	照片建議大小 551x320px 數量為十張以內, 包含店家提供特殊圖示, ex. 製作過程綜合圖示

文案設計

標題(團購名稱)	Ex. 29 折!讓你成為在陽光下閃耀動人的白雪公主!陽光護法防曬精緻組，防曬濕紙巾+防曬乳&防曬噴霧，防曬全到位只要\$799(原價\$2759)。
內文	Ex. 有效隔離紫外線，出門就像罩了一層防護膜，不再擔心出門會曬黑，防水、保濕、清爽不黏膩，給你水噹噹白嫩嫩的肌膚 幾年前老闆自己親身體會外出奔波曬得黑嘛嘛回家，年紀輕輕卻因為太陽的侵襲，總是被身旁的朋友取笑老了幾歲。 親自學習研發美容產品，用自己當例子下去做實驗，得到最好的防曬產品，並分享給跟他一樣有這樣困擾的朋友們。

上架資料可參考此範例，網址

<http://www.goshow.com.tw/TBcontent.php?id=213>

八、附件 第二階段，實際競賽：

1. 上架資料

請提供於GOSHOW網或OLD2上架後之截取畫面與網址

截取畫面：

網址：

2. 部落格行銷資料

請提供部落格的行銷完成頁面之截取畫面與網址

截取畫面：

網址

3. 其它行銷方式及參考資料

如有其他的行銷方式(ex.臉書行銷、論壇行銷...)，請提供其他行銷方式之完成頁面的截取畫面與網址、以及相關有力之數據(如：瀏覽人次、點閱率、回應數...)，以供加分佐證使用

截取畫面：

網址：

數據：