

摘要

隨著交通與科技進步，貿易活動隨之興盛，各國的貿易隨時間蓬勃發展，現代國際社會更重視公平貿易的議題，而本組組員對於公平貿易的議題有所興趣，因此採訪到親人所經營的「Perch 棲息文創」，這是一家銷售尼泊爾文創手工藝品的公平貿易台灣微型企業。本小組以「Perch 棲息文創」為研究個案，運用實地探訪、商業模式圖、SWOT、STP、4P 分析、4C 分析及問卷分析法，檢視店家所面臨的問題與現況，因一般民眾對公平貿易的尼泊爾手工藝品較為陌生，故於市集宣傳、銷售文創客製化標籤姓名商品、製作產品宣傳市集文宣，以提升民眾對公平貿易文創手工藝品認知及認同感，客製化服務提高顧客忠誠度與購買意願，本研究結果顯示市集銷售客群，87%顧客皆能透過市集攤位實體人員解說，與海報文宣的展示過程，得到對公平貿易理念的認識，實作推廣客製化姓名標籤的購買意願中填答顧客表示有意願 41.7%、30.6%非常有意願，顧客的購買原因是因為網路搜尋，現有顧客偏好從實體市集選購品牌商品，因此未來建議虛實整合，促進線上購買推薦誘因，引導顧客至實體店面購買。

關鍵字：公平貿易、個人化行銷、SDGs 手工藝品