

國立高雄應用科技大學工業工程與管理系

106 學年實務專題

工業工程與管理系

居家守護微問診穿戴型裝置行銷分析

以蓋德科技之安全天使為例

摘要

過去幾年的技術發展導致可穿戴型裝置的使用頻率增加。此外，可穿戴型裝置日漸成為潮流，尤其在健康領域這方面更佔有了優勢。藉由穿戴型裝置監控心跳、血壓等數值，確認穿戴者的身體狀況，並與醫院、診所合作，希望能夠在平時生活時給予關照，並出現異常時，能夠及時就醫。台灣的醫療設備比較完善，可提供於市場使用。但是，由於消費者大多是老年人，如何使產品變得簡單，讓消費者容易接受是一個很大的挑戰。

本研究選取了老年智能手錶作為研究對象，為論文的研究提供了理論依據，包括對當前智能手錶市場的描述和消費者接受模型。我們所使用的方法是波特五力分析和 SWOT 分析的理論基礎，再結合 4P 分析智能手錶的銷售策略和數據分析，最後總結了行業的經營戰略模式，並提出了相關的結論和未來的建議，希望能夠這可以滿足消費者的接受。

關鍵詞：穿戴型裝置，智能手錶，銷售策略