

【快速解密中秋三大商機】

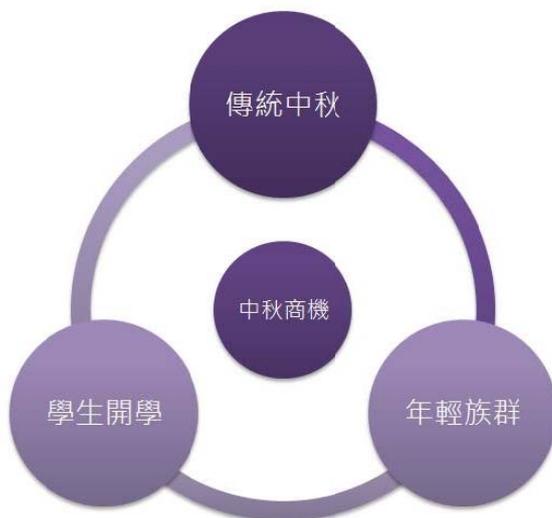
中秋節每年的潛在商機約有 30 億，餐飲、糕餅、飯店業者已經開始摩拳擦掌促銷各項產品，搶攻中秋禮盒、聚會的市場。而中秋節除了固定的聚餐、娛樂商機外，年輕人也已將中秋節定義為「烤肉日」，在烤肉或單身聯誼的商機也不容錯過，再者則是即將開學的學生商機，中秋節該如何用關鍵字佈局，在此為您解密。



威旭數位媒體 客戶經理

第二屆認證講師 鍾兆辰

【中秋節商機解析】



- 傳統中秋商機重點：餐飲、糕餅、飯店業者。
- 年輕族群商機重點：烤肉、交友聯誼。
- 學生開學商機重點：個人商品、3C產品。

1. 傳統中秋商機：餐飲、糕餅、飯店業者

傳統中秋商機不外乎送禮、家族聚會、以及出遊，因此相關產業務必在消費者需求產生前做好佈局，而由

於中秋節相關字搜尋量驚人，競價成本相對偏高，因此建議相關業者可以【**中秋節+自己的產品**】進行延伸，如【**中秋節鳳梨酥**】、【**中秋節伴手禮**】等，這樣能夠有效降低關鍵字的購買成本。

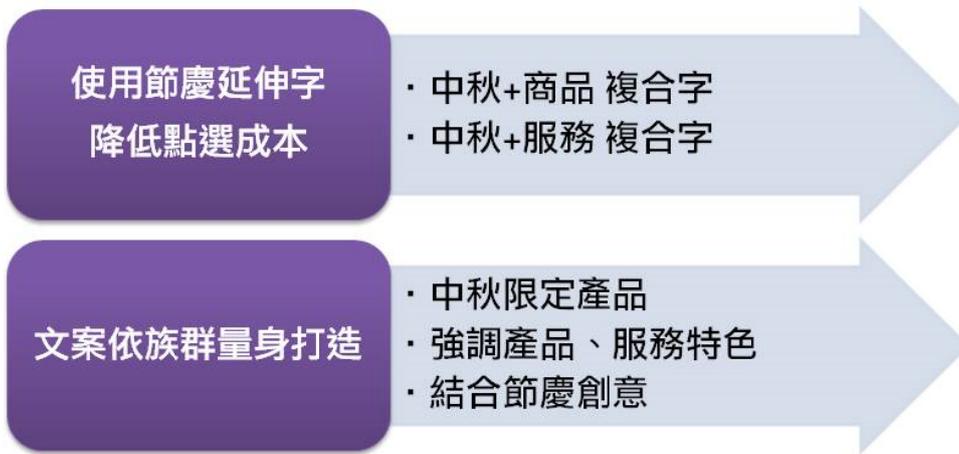
文案的部分，則需將自己的獨特點，強力表現在文案上。例如中秋限定商品、巧克力入口即化、鳳梨酥吃了可以讓人微笑，或是飯店的設施是絕無僅有的設計，都要在文案上強調，才能在琳瑯滿目的搜尋資訊中，抓住消費者的目光。

2. 年輕族群商機：烤肉、交友聯誼

對於年輕人來說，中秋節除了是一年一度的烤肉節，同時也是交友、聯誼的好時機。因此除了烤肉網、生鮮食品、乃至防蚊貼片業者都是中秋檔期的熱門商品外，交友服務、婚友社也會借機以烤肉形式舉辦聯誼活動。因此建議業者同樣以購買延伸字的方式以較低成本做佈局，如【**中秋節烤肉趣**】、【**中秋節好烤肉片**】、【**中秋節聯誼活動**】，這些中秋節的複合字，一樣可以幫您掌握到商機。

而在文案的部分，由於 TA 是年輕人，因此文案可以用俏皮與活潑的方式呈現。如烤肉用具業者，可以寫到【**閃開，烤肉讓專業的來**】。生鮮業者則可以結合食安寫到【**吃到好的肉讓您上天堂**】。單身聯誼業者可以寫到，【**中秋節-我不願讓妳一個人**】。用比較活潑俏皮的文案，將能更能得到年輕人的喜愛。

中秋商機佈局重點



3. 學生商機：服飾精品、個人商品、3C 產品

中秋節的時間點也正好接近學生開學的時間點，很多學生暑假用力打工，就是希望能夠在開學時，配備最新、最潮的物品，讓同儕羨慕。因此不管在服飾、個人用品(如馬克杯、團體服、USB)或 3C 商品(如單眼相機、筆電等)都機會掌握到中秋節的大商機。在關鍵字購買的部分，除仍可購買中秋節等關鍵字來網住開學前的假期採買，同時規劃開學季等相關的字組，搭配學生專案的促銷活動，以掌握兩大商機。

而文案部分則建議往開學季延伸，如【開學一定要有的 3C 產品】、【讓別人無法好好上學的炫產品】，都可以幫您鎖定更有需求的學生們關注的點選。

中秋節的商機即將到來，請您別猶豫，錯過了，就再也回不來了。在對的商機點做生意，您將是最聰明的生意人。