

投稿類別：商業類

篇名：

台灣精品・PGO 摩特動力

作者：

曾志偉。國立東港海事。管三乙班。

陳逸恩。國立東港海事。管三乙班。

余浩文。國立東港海事。管三乙班。

指導老師：

黃靖雅 老師

壹●前言

一、研究動機

對於國產機車而言，PGO 摩特動力相較於其他廠牌，市占率是比較低的，但其產品與設計理念和設備等等，都是能與其他廠牌的機車並駕其驅，甚至超越其他廠牌的機車。藉由這個論文我們想讓更多人認識本土所產的機車，了解他的性能、配備、方案等，也要去研究它為是市占率較低。

二、研究目的

- (一)認識 PGO 品牌的故事
- (二)介紹 PGO 摩特動力的特性、安全、價格與其他廠牌的比較
- (三)PGO 摩特動力對環保上的研發和創新
- (四)透過 SWOT 分析 PGO 摩特動力的市場趨勢
- (五)了解國人對於國產 PGO 摩特動力各層面的問卷結果

三、研究方法

- (一)文獻蒐集法：本研究採取網路、書籍雜誌等。
- (二)問卷調查法：本研究採用網路問卷。

四、研究流程圖



圖一：研究流程圖

貳●正文

一、PGO 摩特動力簡介

- (一) PGO 摩特動力機車的品牌理念

PGO 摩特機車的品牌理念，不僅只是路上交通工具的製造廠商，更能提升到與顧客有更強烈情感層面連結的騎乘樂趣！以「熱情與夢想、創新與科技、安全與環保」幾個層面來突顯出 PGO 以美學設計和高效動力策略所發展的自我態度，認為騎乘者騎乘 PGO 產品時應有騎乘的樂趣、刺激與快感，而機車的動力必須是源源不斷，帶給消費者發自內心的喜悅與樂趣，並且在綠色能源的時代中，創造出環保且符合現代科技性能的車款。

PGO 摩特動力專注在研發、製造最高品質的產品，創造出科技與外型的尖端，PGO 摩特動力與他廠最大的不同，在於他們是科技與外型的開拓者，而非只是一味的跟風，在不久的未來，PGO 摩特動力在科技與造車工藝上將會遙遙領先其他車廠。〈註解一〉

二、PGO 摩特動力的特性、安全、價格與其他廠牌的比較

表一：與其他廠牌的特色比較

品 牌	 MOTIVE POWER 摩特動力 圖二：PGO 模特動力 LOGO	 圖三：KYMCO LOGO	 YAMAHA 圖四：YAMAHA LOGO
車 款	<u>TIGRA 150 / ABS</u>  圖五：PGO 模特動力 產品	<u>Racing S 150 ABS</u>  圖六：KYMCO 的產品	<u>Force155</u>  圖七：YAMAHA 的產 品
價 格	100,000~112,000	98000~104,000	90,000~93,000
馬 力	16.5ps/8500rpm	13.8ps/7500rpm	15PS/7,500rpm
引	水冷	氣冷	水冷

引擎			
特色	◆ 搭載 BOSCH ABS 9 新一代煞車控制系統 ◆ 原廠專屬大全配 (胎壓感測器、無段可調式氮氣後雙避震、可調式拉桿) ◆ 原廠魚眼投射式大燈	◆ 搭配 Noodoe 智能儀表板 ◆ 搭載 BOSCH 最新 ABS 10M ◆ 仿賽重車頭燈 ◆ HiPower LED 前方向燈	◆ 高亮度 H7 雙燈，遠燈、近燈分離的雙燈獨立設計 ◆ 銳利動感線條 ◆ 舒適材質坐墊

本表格資料來源：整組自行彙整

三、PGO 機車對於環保層面的系統配備

表二：PGO 摩特動力環保產品分析表

STOP&GO 引擎怠速啟動系統： 節省怠速停等紅燈無效的引擎燃燒，創造省油低碳的好環境	
車款：超 BON125(ABS) 圖八：來源取自 PGO 官方網站 PGO： https://PGO.com.tw/technology.php?id=14	
STOP&GO 引擎	◆ 為加強型啟動馬達 ◆ 為一般馬達 10 倍的耐久性 ◆ 當駕駛者油門一催，就會啟動引擎準備起步
STOP&GO 節能省油	◆ 可降低 CO、HC 和 CO₂ 的排放量，相當於種了 10 棵樹 ◆ 可達到 5~10%以上的省油效能
STOP&GO 總和	◆ 可以提升生活環境的品質，不易造成較多的空氣汙染 ◆ 在停長時間的紅燈時會熄火，不會一直供油給引擎怠速，可以減少汽油的使用量，達到省油目的 ◆ 大可不用擔心因為怠速而造成引擎損害，引擎耐久度是一般引擎的 10 倍，怎麼操，怎麼快，就是不容易拿去送修

四、PGO 摩特動力 SWOT 分析

表三：PGO 摩特動力 SWOT 分析表

優勢 S(strength)	劣勢 W(weakness)
◆ 性能高 ◆ 配備足夠 ◆ 店家服務態度好 ◆ 安全性佳 ◆ 具有環保功能	◆ 價格太高 ◆ 廠商據點少 ◆ 車款太少 ◆ 妥善不佳
機會 O(opportunity)	威脅 T(threat)
◆ 結合現代科技，讓車子更符合節能減碳趨勢 ◆ 配合政府汰舊換新，使購買機車更容易 ◆ 和其他技術廠商合作，研發出更好的國產機車	◆ 太多車廠，競爭激烈 ◆ Kymco 外型較大眾喜歡 ◆ 進口比國產來的好 ◆ Yamaha 深入人心

資料來源：本組自行彙整

表四：PGO 摩特動力之 4P 分析

產品 (Product)：	1. 擁有 ABS 防鎖死系統 2. CBS 連動煞車系統 3. 且搭載 STOP&GO 怠速熄火系統 4. 機車擁有流行的外觀，深受年輕人之喜愛 5. 國產廠商之一，掛保證
促銷 (Promotion)：	1. 48 期 0 頭款 0 元交車 2. 汰舊換新 3. 現金購車折價 (最高折價 10800 元) 4. 丟車陪車險 (加贈 500 超商禮卷)
通路 (Place)：	1. PGO 直營店 2. 各地服務站 3. 經銷商 4. 其餘較小車廠
價格 (Price)：	1. 115cc：50000～70000 元 2. 125cc：70000～80000 元 3. 150cc：80000～100000 元 (以上)

表五：PGO 摩特動力之 STP 分析

機車連鎖店 STP	PGO 摩特動力	KYMCO 光陽	YAMAHA 山葉
市場區隔化 (Segmentation)	門市據點遍布全台	東部據點門市略少	門市據點多在中北部
選擇目標市場 (Targeting)	以高性能的機車與安全性配備，讓各年齡層顧客可以用一般的價格買到安心。	以輕量化配備讓整體較輕，外型也跟上時尚，多數青少年會買單。	講求高穩定性及價格親民，成功打入家庭主婦的市場
市場定位 (Positioning)	以時尚的外型、高性能及安全性配備為定位，汰舊換新及丟車賠車險，讓各年齡顧客買到好車也買到安心。	以輕量化配備及外型時尚，讓青少年客群可以享受車型時尚又車體較輕的機車。	以平價及穩定，讓家庭主婦願意為了它買單，讓顧客能買到便宜的代步工具。

資料來源：本組自行彙整

五、問卷調查分析

(一)問卷說明

為了深入了解本國人對於國產機車 PGO 摩特動力之看法，本組以網路問卷「PGO 摩特動力銷策略研究」為研究工具，進行實證調查，調查本國人對於國產機車是否有很大的了解，並且，分析 PGO 摩特動力在本國的知名度與普遍度。

(二)資料樣本

此部分將針對回收之問卷進行統計及分析，藉此了解受訪者之基本年齡層、性別、學歷、區域、普及度、及消費頻率，以做為後續分析之依據，受訪者資料如下表所示：

本問卷發放時間為 2017 年 10 月 15 日至 2017 年 11 月 2 日，調查方式由實體問卷、網路問卷為主，共發出 250 份問卷，回收有效問卷 250 份，回收率 100%。以下為問卷調查的統計分析。

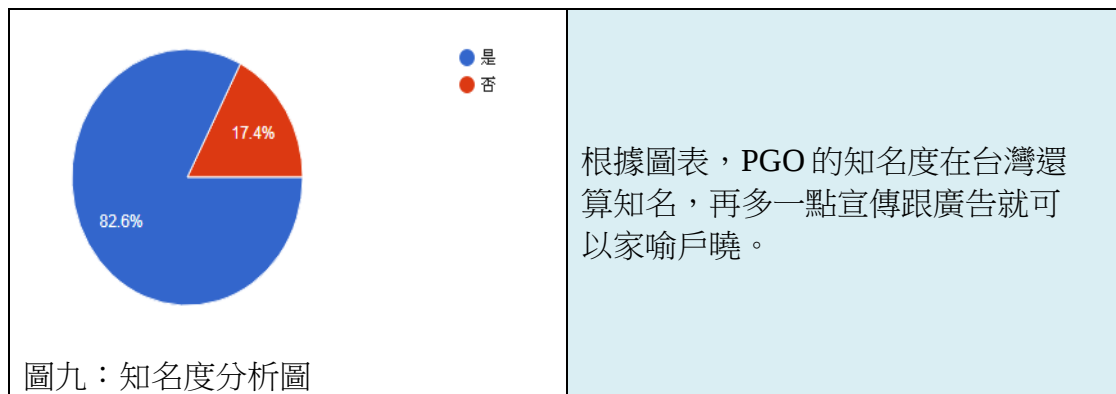
表六：PGO 摩特動力基本分析表

受訪者基本資料	各選項之百分比	受訪者基本資料	各選項之百分比
性別	男：60.5% 女：29.5%	學歷	高中(職)：46.8% 五專：5.1% 大學：46.8% 研究所(以上)：1.3%
年齡	18-25：79.5% 25-30：9.7% 30-35：4.2% 35 以上：6.7%	區域	北部：15.5% 中部：11.3% 南部：72.3% 東部：0.8%

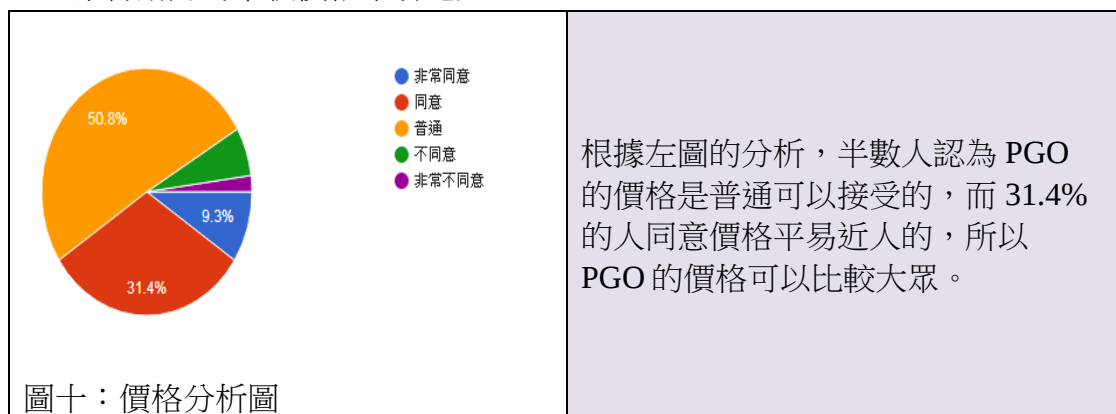
資料來源：本組自行統計問卷資料後加以分析

依據問卷資料本組受訪區域比例多為南部，訪問對象為男性居多且學歷介於高中(職)、大學生，年齡也都介於 18-25 歲之間。

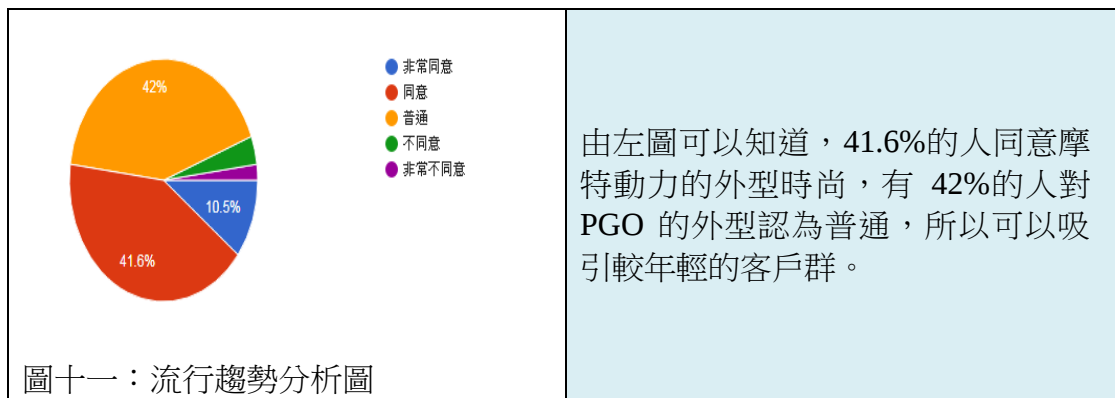
1.請問是否聽說過 PGO 摩特動力廠牌機車？



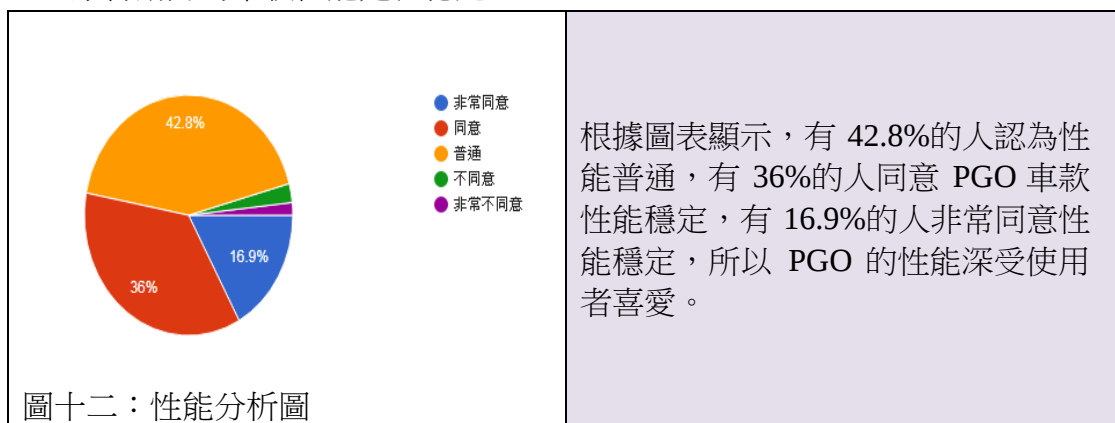
2.PGO 摩特動力的車款價格平易近人？



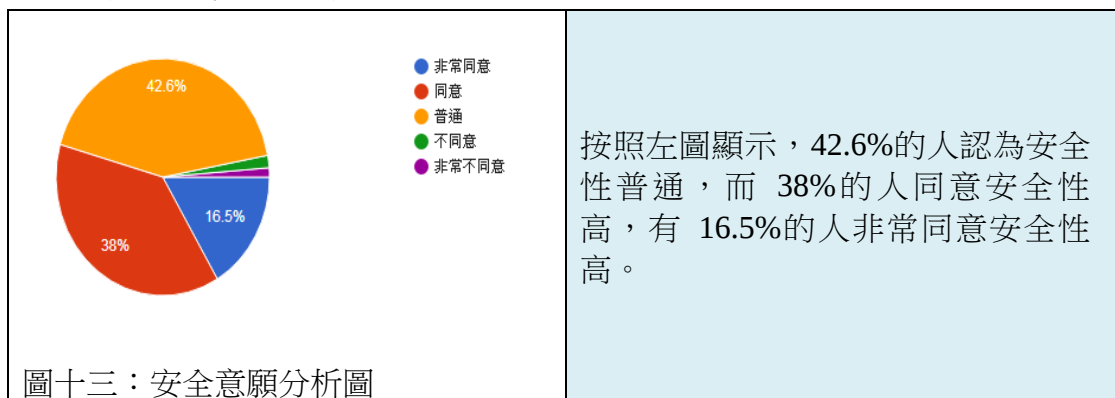
3.PGO 摩特動力的車款外型非常時尚？



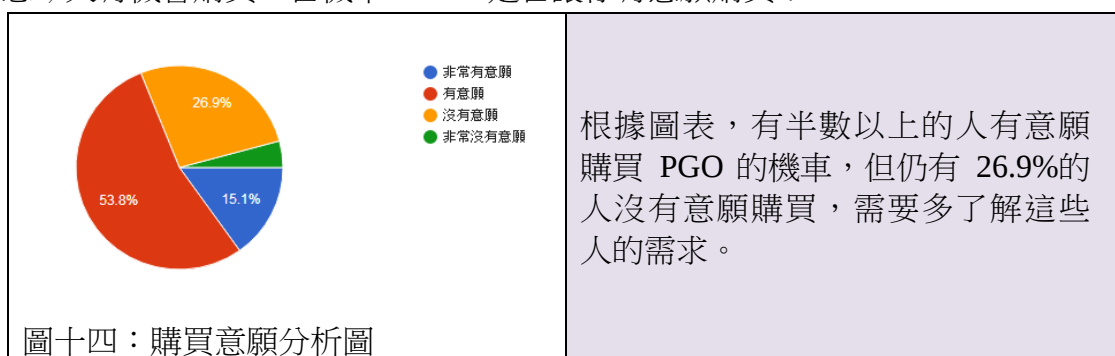
4.PGO 摩特動力的車款性能是否穩定？



5.PGO 摩特動力車款安全性高？



6.您今天有機會購買一台機車，PGO 是否讓您有意願購買？



由資料分析，我們可得知本國人對 PGO 摩特動力產品的購買意願、安全性、性能、外型知名度及對於價格、之接受度。

參、結論與建議

一、結論

(一) 對於知名度和價格的調查結果

由(圖八、九)可知，我們的調查對象，大多是 18-25 歲居多，所以這年齡層大多聽說過 PGO 摩特動力，但其餘年齡層對象，對 PGO 這家車廠，是否有太大的了解，就無從以對了，但我們至少知道 PGO 在年輕人市場當中，佔很大的比例。

在價格方面，PGO 還算是很親民的，讓許多消費者能選購與自己符合的車款也比較多元，不用擔心是否因為價格太高，沒辦法去購買。

(二) 國產機車PGO摩特動力造型與流行趨勢調查結果

機車的外型是影響人們購車的其中一大要素，就由(圖十一)可知，對於 PGO 摩特動力所產的產品有著普遍認同的趨勢，但也有一部份的人覺得普通。

而在購買意願中(圖十四)有超過半數族群是有意願購買的，可見對於大眾而言 PGO 摩特動力在市場中有著一席之地。

(三) 國產機車 PGO 摩特動力的安全性及性能的調查結果

機車的安全性及性能是人們極度重視的要素，由(圖十二、三)可知性能及安全性深受使用者喜愛，半數以上的人都有認同PGO的安全及性能，亦有四成左右的人認為普通。

在安全跟性能上的比較，同意安全性又比同意性能的人多，由此可知，PGO的使用者對於安全性給予很大的肯定。

由(圖九)~(圖十四)可知，透過發放問卷的調查後，可以得知介於 18-25 歲的人居多，大部人都對 PGO 車廠有聽說過，並都擁有一台 PGO 的車款，但是對於 PGO 車廠的某些方面不足也占大多數，例如：品質的穩定性、維修門市點少、相較於其他車廠，車系特色不夠突出.....等。

二、建議

經 SWOT 分析法問卷調查法得出結論後，本組針對 PGO 摩特動力外型、價格

和知名度這三點提出具體建議,分述如下：

(一) 外型設計

產品外型一直都是人們選購機車的一大要點，但是這幾年來 PGO 摩特動力所產出的產品，外型一直都不是大眾所喜歡的，就已 KYMCO 的產品，他們導入最新的 Noodoe 智能儀表板，看起來就非常高科技且符合大眾人對於外型的胃口，如果國產 PGO 摩特動力在設計方面，能有更進步且設計出符合大眾的胃口的機車，配上本身自己的高規格配備，一定會有很大的賣點。

(二) 市場價格

而價格方面，因為搭配很多的高規格配備，引至於有些產品機車突破 10 萬的價格，這個價格對於很多剛進入社會的新鮮人真的不是小數目，很多人認為，一台機車要 10 萬，那乾脆買其他更高規格的车(黃牌、紅牌重機)，也很多人認為跟不必為了一台速可達買到那麼高的價格，所以本組建議，PGO 摩特動力的售價能再降低些，已捨去一些配備，讓價格降低，我想一定會有人把 PGO 摩特動力的產品列為選購名單的。

(三) 產品知名度

在台灣這個資訊發達的時代，國產 PGO 摩特動力缺乏了運用廣告和媒體，來推廣自己的品牌。而相比大家比較認識的其他廠牌 YAMAHA 和 KYMCO，這兩家廠商就很常出廣告來推銷自己家的當家車款，引至於大家都認識 YAMAHA 和 KYMCO，本組建議 PGO 摩特動力能在媒體上、廣告上，做出行銷，讓更多人認識他，別讓身為台灣人，卻不知道台灣的國產機車品牌的這種情況。

肆●引註資料

- 1、王重元(2014)。機車原理與實習修訂版。台北市：台科大
- 2、溫欣潔(2011)。認識摩托車的基本構造。彰化縣：晨星
- 3、曾光華、饒怡雲(2016)。行銷學原理。
- 4、PARPHA DASGUPTA(2016)。經濟學。
- 5、（圖二、五：PGO 摩特動力 LOGO）資料來源：源自 PGO 官方網站。
PGO: <http://PGO.com.tw/productsDia.php?cls=4&id=70#1>
- 6、（圖三、六：KYMCO LOGO）資料來源：源自 KYMCO 官方網站。
Kymco: <http://www.kymco.com.tw/motor/Racing-S-150-abs>
- 7、（圖四、七：YAMAHA LOGO）資料來源：源自 YAMAHA 官方網站。
Yamaha: https://www.yamaha-motor.com.tw/motor/motor_Force.aspx
- 8、< 註解一 > <http://PGO.com.tw/about.php>