

高雄市高英高級工商職業學校

Kao Ying Industrial Commercial Vocational High School

專題製作報告



南部夜市以青少年研究為例

指導老師： 盧沛明 老師

科別班級： 資料處理 科 3 年 1 班

座 號： 01、12、 、13、20

姓 名： 楊滄婷、賴慧婷、王淑儀、卓伯志

中 華 民 國 107 年 01 月

目錄

壹、前言	1
一、研究動機	1
二、研究目的	2
三、研究方法	2
貳、正文	2
一、六合夜市的歷史沿革	3
二、金鑽凱旋夜市的歷史沿革	3
三、瑞豐夜市的歷史沿革	4
四、了解三家夜市的特點	4
五、了解夜市商品種類	5
參、研究架構	7
一、探討青少年對三家夜市的行銷策略	7
二、問卷調查表	8
三、三大夜市的交通方式	10
肆、問卷與分析	11
伍、研究結果與討論	15
陸、參考文獻	16

圖表目錄

圖一：研究流程.....	2
表一：夜市種類.....	1
表二：4P行銷策略.....	8
表三：交通方式.....	10

壹、前言

一、研究動機

夜市是現在台灣最特別的文化，是許多的外國或者是觀光客來台灣時必去的地點之一，就像是出版社看雜誌的作者說到的：「對於外國人來說如果想要了解當地的文化，在地的逛夜市就是最直接的辦法」。(註一)

本文以「南部的三大夜市小吃及青少年相關的研究分析」為主，探討南部三大夜市的著名小吃、周邊的環境及青少年族群的消費習慣。

透過行政院研究，不管是觀光夜市又或者是鄰家夜市，一個夜市裡約有一百五十攤以上，在夜市裡維生經營攤販者約有七萬人之多，民國 101 年行政院總計台灣全省夜市總營業更高達到了新台幣 5,081 億元的超高營業收入，占我國 GDP 的 4.1%，可以說是相當可觀的數字。

我們透過資料蒐集跟網路問卷調查以及統計分析法，分析青少年族群對三大夜市的價格和衛生環境的滿意度，及內外環境和優劣勢後，做出結論與建議。

表一：夜市種類

類型	型態
商圈夜市	商圈夜市大部份會將營業時間延長至晚上，營業攤販大多數來至於自有的店面或是繼承的店面以及跟他人出租的店面，偶爾會有聚集一些小部分的外來攤販在路邊營業，好處是可以使當地的經濟能力迅速提升，缺點是容易造成路邊的環境髒亂，根據上述所說的型態夜市通常較會出現在市區。
觀光夜市	各個地方的政府為了推動觀光，經常會將商圈夜市進行設計策劃，並融合當地的特色，發展出一個新的夜市，藉由地方政府推動的觀光吸引遊客，有一些觀光夜市的營運方式與商圈夜市沒有太大差別，只是加強清潔與美化。
流動夜市	流動夜市地點大多數都是聚集在市區的空地，營業方式都是在傍晚開始到達場地營業，直到營業時間結束才會收拾攤販離開，在鄉間較常見。

表出處：維基百科 夜市種類 (註一)

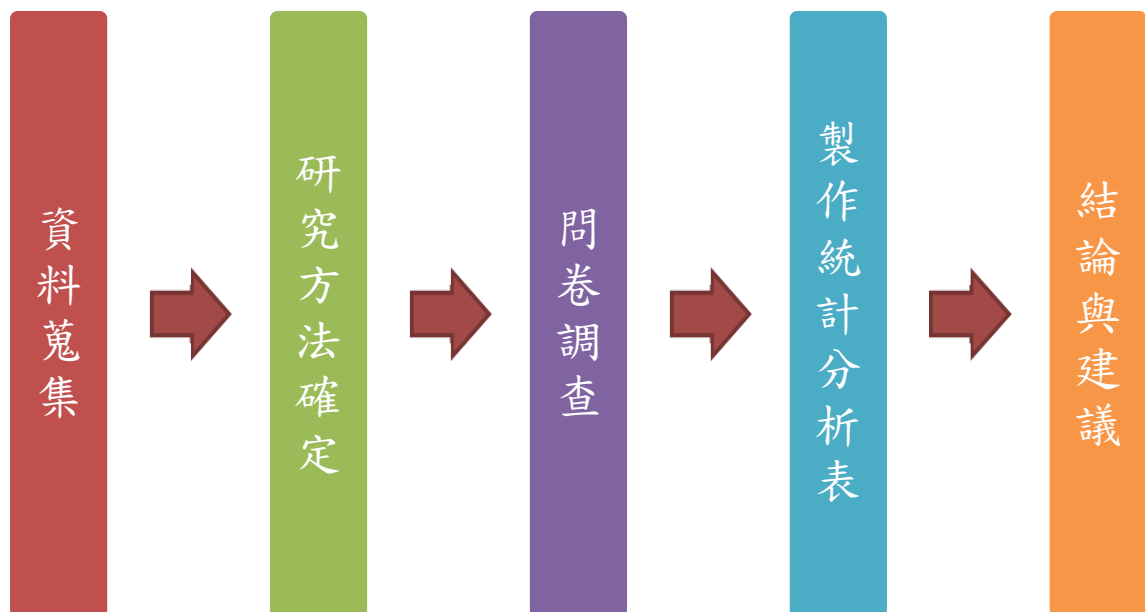
一、研究目的

- (一) 三家夜市的由來與歷史。
- (二) 探討青少年對三家夜市的行銷策略。
- (三) 三家夜市的攤位比較、攤位是否擁擠。

二、研究方法

- (一) 利用網路查詢相關資料。
- (二) 實際到夜市進行查看。
- (三) 利用製作問卷的方式來進行調查。

三、研究流程



圖一：研究流程

貳、正文

夜市的定義

將「觀光」與「夜市」兩者結合並且做成定義，觀光夜市是具有觀光資源以及完善的自治組織，結合了政府的政策與消費者以及攤販店家三者之間的互相作用，並且在政府有效的輔導下給消費者良好的消費服務與便利性以及休閒娛樂需求的夜間營業地點。

在台灣，有相當多的攤販店家不只在夜市擺攤，曾從事過別的工作或是在白天是兼差另一份工作，許多人主動選擇在夜市擺攤，希望能透過勞

力以及時間的付出，來突破本身缺少創業資金的束縛，以達到社會經濟繁榮的目標。

一、六合夜市的歷史沿革

說起南部最具有歷史性的夜市就是至今已經有 50 多年歷史的六合夜市，起於民國 29 年~民國 39 年，以高醫醫院的六合門診部為中心，在民國 39 年就在高雄市的新興區大港埔的空地聚集了一些小攤販，隨著時光飛逝演成了以美食為名的「大港埔夜市」，演變為現在的六合夜市。

因為六合夜市歷史永久，成為了許多外國觀光的來高雄的必逛觀光夜市，店家也因為為了賺觀光客的錢，看中了商機，藉此把價格提高，引起許多民眾的不滿因而上了新聞。

民國 70 年高雄市政府訂定「六合夜市飲食衛生示範」計畫，民國 76 年高雄市政府在六合夜市規劃夜間行人徒步區，時間為傍晚六時至凌晨二時，並禁止汽車和機車通行。

民國 85 年新興區公所和高雄市廣告創意協會的規劃下，經高雄市民票選後，六合夜市正式擁有象徵特色的標誌及吉祥物，在民國 99 年的特色夜市選拔活動中，高雄六合夜市更是一口氣拿下了網路票選 5 項冠軍分別是：「臺灣人氣第 1 名、最環保、最友善、最有魅力、最好逛的夜市」。

六合夜市只要一到假日便會吸引許多外國遊客。六合夜市商品攤位不易重複且又能品嚐到傳統小吃，例如：章魚燒、蚵仔煎、擔仔麵、海鮮、臭豆腐烤玉米、烤肉可說是應有盡有。

二、金鑽凱旋夜市的歷史沿革

金鑽夜市位於以前高雄最有名的的布魯樂谷水上樂園，不過因為曾經發生過意外，後來也因為營運不順所以歇業。因為二零一五年的氣爆意外以後金鑽夜市得人氣不再，因而這樣造成了許多攤販經營不甚而倒閉，最後也只剩下凱旋夜市現在合併成金鑽凱旋觀光夜市，凱旋夜市也是位於原本已歇業的布魯樂谷水上樂園，凱旋夜市剛開幕時就是號稱全台灣最大的夜市，開始開幕時就高達了八百多家的攤販，特色是他會在每一條逛街的走道取上名稱，例如：一心、二聖、三多、四維、五福、六合、七賢、八德、九如、十全、每個攤位都有屬於他們自己的門牌，優點是方便讓逛街得遊客可以記清楚他想要買的東西

是在哪一條路，也不用怕會走到迷路。除了逛凱旋夜市以外周邊的景點有金鑽夜市、金銀島購物中心、統一夢時代購物中心、統一時代百貨。

三、瑞豐夜市的歷史沿革

瑞豐夜市從以前到現在已經擁有二十多年的歷史，就算還沒到營業的時間總是有一大票的人進去消費，常常擠得水泄不通。瑞豐夜市位於高雄市三民區的三民家商旁邊，是許多學生下課會去消磨時間的地方，也因此帶動了瑞豐夜市在學生族群裡的知名度。攤位號稱有上千個，至今已經有 20 年多的歷史，他以特殊的「L」型字母的進行管理擺設，可說是高雄規模最大 且管理最優的夜市

四、了解三家夜市的特點

(一)六合夜市吸引消費者的主要原因

販售的商品種類很多例如：當地的的美食小吃、海產店、新鮮果汁店、趣味遊戲攤位、雜貨店、茶葉店等等可說是應有盡有，它可以使消費者購買便利，當要去購買的時候總會想到交通問題，但是六合夜市的交通很便利有火車有捷運，六合夜市裡面有隱藏了一家很獨特的冰淇淋店這個冰淇淋店的老闆是一個外國人，特別的地方是這個老闆除了賣冰淇淋給消費者之外，他還會展現他獨特的整人技巧逗的消費者都笑哈哈，六合夜市的道路除了有攤販甚至還會有開一些女性化妝店例如康是美、屈臣氏、日本藥妝店除此之外也會有獨特的名產店。

(二)瑞豐夜市吸引消費者的主要原因

一到了傍晚，瑞豐夜市就開始有了人潮，瑞豐夜市是大家都知道的夜市，光是攤販就多達 1000 多個，瑞豐夜市的人潮很多，只要去到那裡消費的遊客常常擠得水洩不通，然而瑞豐夜市他是屬於 L 型字母的管理擺設，瑞豐夜市不僅攤販多美食也多，他也有很多的特色小吃，例如：赤包飯、黃金香蕉球、分子冰淇淋、東大門韓式炸雞、鯛魚燒冰淇淋還有櫥窗滷味，而且想去瑞豐夜市的消費者也不用擔心交通不方便的問題，因為你可以搭乘大眾運輸工具，例如：公車或者是搭乘捷運所以只要想去瑞豐夜市的遊客都能夠很方便就到達此的，瑞豐夜市那裡的攤販多重複性商品也不高，重點是價格又很便宜，賣家

也很熱情，所以去到瑞豐的消費者都能獲得很大的滿足，除此之外瑞豐夜市也是許多消費者的消夜聚集的。而且說到逛夜市，有許多的當地人還是會習慣往瑞豐夜市走消費，原因就是因為瑞豐夜市具有獨特性，像是瑞豐夜市的雞翅包米飯也是相當有噱頭，還有另外一攤的魷魚海鮮飯也是別間夜市沒有的創意料理。

(三)金鑽凱旋夜市吸引消費者的主要原因

一開始剛開幕時是以全台灣最大的夜市最為銷售的噱頭，引起很多來自台灣各地的民眾以及外國觀光客前來遊玩。他裡面有許多的傳統小吃還有各式各樣的獨特外國美食例如有：炭烤、章魚燒、明太子、豬排棒、海鮮蝦棒、烤鬆餅、蒙古新疆烤肉串、泰國月亮蝦餅、日本鐵板串燒、德國碳烤豬腳、日本沖繩酥炸大魷魚、以上這些傳統小吃及獨特的外國美食不僅能帶給消費者品嚐到不一樣的獨特美食以外，醉心引人的部分就是他們打造成五星級般的豪華廁所，華麗又亮眼的外觀也吸引了不少民眾朝聖。最色別的地方是他們共有十條路每一條街道都會有專屬他們自己的名稱例如：一心路、二聖路、三多路、四維路、五福路、六合路、七賢路、八德路、九如路、十全路、每一條街道取上名子為消費者增加了許多的新鮮感，使消費者可以很清楚地了解他所想要的東西在哪個地方哪個位子。

五、了解夜市商品種類

(一)服飾類：

服飾類的攤位在夜市裡面也算是一個很重要的角色，販售的商品主要是以男女服裝、鞋子、等等，夜市的服飾類優勢在於東西商品款式多價錢也比較符合青少年的荷包而且也能輕鬆的選購，如果選擇在網路購買服飾類的商品它的缺點是沒有辦法做試穿的動作，材質是好是壞也沒有辦法分辨得很清楚，畢竟網路購物的商城不是實體店面消費者也不知道賣家是好還是壞容易上當且受騙，雖然現在很多購物商城都有推出 299 免運或者是 499 免運但是消費者無法購買到那麼大量的商品還必須得承擔運費問題。

相對的百貨公司一樣都有再販售服飾商品，商品雖然也多樣化但是對多數的青少年認知來說百貨公司裡的衣服都是有品牌的，價錢也會比較貴，而且青少年的經濟能力也不高，不像大多數的上班族能購買自己喜歡的商品，在加上專櫃的櫃姐

也會在你挑選衣服時候在你身旁來回走動也時不時會一直問你一些問題，讓很多青少年感受到壓力與不自在，因此大多數的消費者都會選擇在夜市或其他商城購買服飾商品，不但價錢便宜又實惠也能讓消費者在沒有壓力得情況下自由的選購。

(二)日常用品類：

販售雜貨、生活用品等等，常常在夜市裡看到一些攤販以平價的方式販售電子商品還有一些手機的充電線或是行動充電器以及一些女生會用到的梳子還有便宜一點的化妝品或是男生運動完會用到的毛巾。

許多的不肖店家會在夜市裡面違法的販售相關盜版的軟體以 CD、DVD、3C 等，多樣電子產品販售給消費者，對消費者來說是比較沒有保障的。

也有一些店家是販售像是 MP3、隨身聽等要灌音樂進去的 3C 用品，店家會為了賺取微薄的利潤去遊說消費者利用一點錢幫消費者在裡面灌歌，但事實上全部都是盜版的音樂。

有些店家是以比原廠更便宜的價格來吸引消費者來購買充電線以及行動電源，但也因為價格較低所以品質較低，容易因為裡面的電線沒有接好或是哪裡出了什麼差錯發生電線走火的意外。

像女生常常會用到的化妝品也是會有一些不肖店家用不良的材料去製作，再拿成品去販賣，對於一些傷害皮膚或是有些皮膚比較敏感的生來說皮膚可能還會爛掉，就算好了或許還會留下一些疤痕。

(三)美食類：

台灣的夜市在國外也算是有名的，每個外國人來台灣的夜市品嚐我們的特色小吃，每個人都是讚不絕口，人家說「吃飯皇帝大」、「民以食為天」吃飯都是大家每天必做的事情，然而在台灣夜市不僅販賣了各式各樣的美食而且還結合了各地方的特色小吃，在台灣的夜市最吸引人的地方除了販賣特色小吃以外而且價格也很便宜，尤其是許多外國的觀光客來到台灣的時候都會必去的地方就是我們的夜市了，因為夜市有許多代表我們台灣的在地美食，而且還有不少美食是在我們攤販自己研發的，像是滷肉飯、鹽水麵、鹽酥雞、珍珠奶茶、魷魚羹、大腸包小腸等，而且台灣早年的農業社會一般不吃牛肉的，因此在夜市裡其實也很少見到有關於牛肉的食物。

(四)娛樂類：

我們經常看到一些攤販經營的小遊戲而這些遊戲樣式也分成好幾種有彈珠台、射飛鏢、射氣球、釣魚、沙畫、棒球九宮格、籃球機、小孩賽車場、套圈圈、麻將、吊酒瓶等等，這些傳統的遊戲價格且便宜又能紓壓情緒，而遊戲規則不同領到的獎品也會依分數高低來選擇，這些種種都是這些攤販經營的銷售方式。而且種類不同的遊戲也會吸引更多消費者的好奇心及好勝心而前來消費，例如：夜市便宜叫賣的意思是指攤販擺出許多商品讓民眾隨意喊價最高價者即可得標，雖然這是一項虧本的生意但是卻能讓消費者以低價方式買到自己喜歡的商品。

這些娛樂遊戲都是由古時候小孩子的遊戲而慢慢改良的，現在有些人卻會覺得只是一般的小遊戲罷了，比起手遊世界是不會多好玩多精彩，但有些遊戲卻是得讓你動頭腦才能順利過關的，或者是需要一些小技巧才能使分數拉高，這些卻是許多消費者不知道的；常常會有人覺得是攤販故意不讓消費者得分的，其實真正的原因只是需要一些技巧來獲得並不是像消費者的想法一樣。這些遊戲有時候也是令人放鬆的一項娛樂。

參、研究架構

一、探討青少年對三家夜市的行銷策略

我們透過行銷 4P 的分析方式來了解青少年對夜市的喜好需求，行銷 4P 是由產品、價格、通路、促銷所成立的。行銷 4P 的起源是由尼爾·博頓提出的，而麥卡錫將尼爾·博頓所提出的行銷組合來做條理化和清晰化。

產品(Product)：賣給消費者的商品包括公司的經營策略、制度的配合及良好的服務所組成的，產品的包裝過程及設計外觀、是經營公司最注重的問題。

價格(Price)：行銷產品公司所行銷的產品不是只有顧慮到產品的本生而已，其中也包含了售後服務以及可以解決問題的專業人員服務，如何提高產品的價值也是行銷公司思考的政策。

通路(Place)：行銷通路是由廠商和顧客所購構成的，通路運作目的在於在適當的時間內，把所生產的產品送到適當的地點，並利用適當的宣傳活動方式將商品呈現在消費者面前。

促銷(Promotion): 與傳統的促銷模式有很大的差異,行銷公司在銷售產品的過程中如果產品設計過程裡面有許多的瑕疵就會影響到行銷產品公司的利潤,因此,在規劃促銷活動前釐清到底是要獎勵什麼樣的對象,是統統有獎、忠誠客戶或是經營者,這樣促銷活動才會發揮永久的功效。

表二：4P 行銷策略

夜市名稱 4P 分析	六合夜市	金鑽夜市	瑞豐夜市
產品	正規產品：分為實體與非實體的產品，像是美食飲料等	有連鎖企業的商家進駐等特殊美食吸引觀光客。	在地或是異國的美食或是飲料很多
價格	100-300 元:以在地小吃與海鮮為主 300 以上:以服飾或是日常生活用品為主	都是以親民路線為主，所以個商品的價格都不會差太多。	50-300 元:以道地或異國美食為主 300 以上:以 3C 或是娛樂類的個人喜好為主。
通路	熟食採直銷方式，名產可以透過網路購物	採直銷方式	採直銷方式
促銷	可以像是百貨公司一樣隨著特殊節日推出優惠活動。	可以聯合社群網路上的粉絲團透過消費打卡的優惠來做促銷。	可以利用消費者喜歡貪小便宜的心態推出買一送一等活動。

二、問卷調查表

(一)基本資料

- 性別: 男 女
- 年齡層: 12-15 16-18 19-22 23-25 26 以上
- 可支配所得: 100~150 151~200 201~250 251~300 301 以上
- 請問您比較喜歡哪家夜市呢?
凱旋金鑽夜市 六合夜市 瑞豐夜市
- 金鑽夜市、六合夜市、瑞豐夜市請問您都多久去一次呢?
經常去 一個禮拜兩次 一個月 2~3 次 半年內 2~3 次 視情況而定

(二) 請針對您喜歡的夜市回答問卷

1.

覺得哪個夜市的消費較高					
	美食	遊樂	服裝	3C 用品	普遍都偏高
金鑽夜市					
六合夜市					
瑞豐夜市					

2.

請問您去夜市都固定消費什麼？(複選)					
	美食	遊樂	服裝	3C 用品	看看而已沒有消費
金鑽夜市					
六合夜市					
瑞豐夜市					

3.

夜市交通方式滿意度					
	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
金鑽夜市					
六合夜市					
瑞豐夜市					

4.

整體夜市衛生滿意度					
	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
金鑽夜市					
六合夜市					
瑞豐夜市					

5.

夜市攤位衛生滿意度					
	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
金鑽夜市					
六合夜市					
瑞豐夜市					

6.

夜市擺設攤位滿意度					
	非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
金鑽夜市					
六合夜市					
瑞豐夜市					

7. 請問您覺得這三個觀光夜市需要做什麼改善呢?(問答題)

手機軟體廣告 電視廣告 節目介紹 道路大標示廣告

三、三大夜市的交通方式

表三：交通方式

夜市名稱	地址	公共運輸工具
金鑽夜市	高雄市前鎮區凱旋四路 788 號	捷運：紅線-凱旋站-2 號出口-步行往金銀島購物中心方向走 5~10 分鐘
瑞豐夜市	高雄市左營區裕誠路和南屏路段	搭乘高雄捷運至「巨蛋站」出站即可抵達。 公車：於高雄火車站搭乘高雄市公車 91、301、24 號，於高雄市立三民家商下車，再步行即可到達瑞豐夜市
六合夜市	高雄市新興區六合二路	捷運：搭乘高雄捷運橘線，於「美麗島站」下車。11 號出口出站步行約 5 分鐘可達

肆、問卷與分析

本小組在網路上回收回來的問卷共有 155 份，這裡會透過回收的問卷去做分析以及建議，不過因為本小組主要是研究青少年為主，其中收回有 29 份問卷為 26 歲以上，所以皆為無效問卷。

性別	
男性	女性
72	83

年齡層			
16-18	19-22	23-25	26 以上
62	38	26	29

三家夜市需要改善什麼								
攤販擺設管制	架設朝雨棚	賣的商品多樣化	垃圾桶	停車格規劃	衛生問題	便宜一點	瑞豐走道寬一下	無意見
22	8	18	16	14	9	33	2	33

請問您比較喜歡哪家夜市呢？			
六合夜市	金鑽夜市	瑞豐夜市	其他
43	39	56	17

可支配所得				
100~150	151~200	201~250	251~300	301 以上
23	19	37	36	40

什麼樣的廣告會吸引您到夜市消費(複選)			
手機軟體廣告	節目介紹	道路大標示廣告	電視廣告
45	74	46	62

1.

金鑽夜市哪一類消費較高?				
美食	遊樂	服裝	3C用品	普遍都偏高
26	25	67	6	31

2.

金鑽夜市請問您去夜市都固定消費什麼?				
美食	遊樂	服裝	3C用品	看看而已沒有消費
52	27	22	36	18

3.

金鑽夜市交通滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
35	42	68	2	8

4.

整體夜市滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
26	42	74	7	6

5.

金鑽夜市衛生攤位滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
35	38	55	18	9

6.

金鑽夜市擺設攤位滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
52	38	39	19	7

1.

六合夜市哪一類消費較高?				
美食	遊樂	服裝	3C用品	普遍都偏高
74	9	15	16	41

2.

六合夜市請問您去夜市都固定消費什麼?				
美食	遊樂	服裝	3C用品	看看而已沒有消費
81	17	13	11	33

3.

六合夜市交通滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
41	47	62	2	3

4.

整體夜市滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
36	33	64	9	13

5.

六合夜市衛生攤位滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
23	34	58	36	4

6.

六合夜市擺設攤位滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
17	44	53	14	27

1.

瑞豐夜市哪一類消費較高?				
美食	遊樂	服裝	3C用品	普遍都偏高
68	31	21	16	19

2.

瑞豐夜市請問您去夜市都固定消費什麼?				
美食	遊樂	服裝	3C用品	看看而已沒有消費
79	48	21	1	6

3.

瑞豐夜市交通滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
61	52	39	1	2

4.

整體夜市滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
34	48	46	11	16

5.

瑞豐夜市衛生攤位滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
37	45	64	6	3

6.

瑞豐夜市擺設攤位滿意度				
非常滿意	滿意	普通	不滿意	非常不滿意
47	53	42	5	8

伍、研究結果與討論

我們透過回收的問卷發現還是有許多的青少年覺得觀光夜市的價格是偏高的，希望可以規劃好攤位擺設的管理，然後是架設遮雨棚，這樣不用擔心消費到一半還會淋到雨，我們也有針對什麼樣的行銷方式能夠更吸引到青少年的目光，發現是透過電視節目的介紹以及電視廣告的時間去獲得青少年的目光。

三家夜市比較下來，六合夜市的價格普遍都偏高，去三家夜市幾乎都是消費美食為主，對於瑞豐夜市的交通最為滿意，但對於整體形象來說六合夜市最高，衛生的話是瑞豐夜市，以及夜市的攤位擺設位置是金鑽夜市最得消費者的心。

陸、參考文獻

網路資料

註一：看雜誌：興仁花園夜市：黑暗中一顆超大明珠(2014)。112 頁
。搜尋日期 2017/11/26

<https://books.google.com.tw/books?id=IU2QBQAAQBAJ&pg=PA111&dq=%E5%A4%9C%E5%B8%82&hl=zh-TW&sa=X&ved=0ahUKEwi4reGUjtrXAhUJfbwKHYdUAmQQ6AEIKzAB#v=onepage&q=%E5%A4%9C%E5%B8%82&f=false>

註二：台灣光華雜誌－非浪漫傳奇：台灣夜市文化夜市經濟搖錢樹
http://www.taiwan-panorama.com/show_issue.php?id=2010129912112c.txt&table=0&cur_page=1&distype=text

註三：維基百科(2017)。夜市種類。搜尋日期 2017/10/13
<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E5%A4%9C%E5%B8%82>

註四：翁振益－亞洲觀光夜市目的地意象探討
<http://ir.nkuht.edu.tw/retrieve/1806/10-2-001.pdf>

註五：民族學研究所研究助理余舜德－台灣夜市的歷史與政治經濟研究
<http://www.sinica.edu.tw/as/weekly/85/564/04.txt>

註六：行銷 4p 定義
<http://info.abss.com.tw/a/marketplan/20130831674.html>