

3Q 貢丸 · 台灣在地品牌孵化所

三根手指頭 生活服務整合

五大業務 線上經營現況調查報告

Market & Digital Presence Audit

調查單位：3Q 貢丸 · 台灣在地品牌孵化所

調查日期：2026 年 6 月

服務範圍：高雄 · 台南 · 台中 · 彰化

關於這份調查

這份報告，是我們在為您建置官網的過程中，主動針對您五大服務（清潔、美容、工程、修繕、團購）所做的線上經營現況調查。

我們查詢了高雄與台灣同業在 Google 搜尋、Google 商家評價、社群導流、LINE 接單與顧客回流上的實際做法與公開數據，逐一比對您目前的經營狀況，整理出每個業務「已經做得好的地方」與「目前還沒被接住的機會」。

我們的立場很簡單：先讓您清楚知道自己的線上經營，現在站在什麼位置。報告裡指出的每一個機會點，都是我們查證後、確實存在、而且可以補起來的。怎麼補、用什麼順序補，是我們下次見面想跟您與您先生一起討論的事。

本報告資料來源

Google 商家檔案官方說明、台灣在地 SEO 業者公開分析、100 室內設計裝修指南、PRO360 統包平台、LINE 官方帳號美業經營專欄、台灣 LINE 團購系統業者公開痛點整理（2024-2026）。所有市場數據均為公開查詢結果，供您參考。

01 居家清潔 | 您最強的服務，卻最難被搜到

目前狀況

您的清潔服務涵蓋除塵蟎、居家清潔到裝潢細清，使用 Aitello 除塵蟎設備，專業度在實拍裡看得出來。這是您目前最完整、最有畫面說服力的一塊。

我們查到的關鍵點

在居家清潔這個行業，約八成的客人在決定前，第一個動作是上網看 Google 評價——業界甚至認為這道關卡的參考準確率高達九成五。

也就是說，客人不是先認識你、再選你，而是先搜尋「高雄 居家清潔」，看誰有 Google 商家、誰評價多、誰看起來可靠，才從裡面挑。您的服務品質明明夠強，但如果在這個「客人下決定的當下」沒有出現、或沒有累積評價，等於把客人讓給了那些不一定比您好、只是比較早經營搜尋的同業。

這代表的機會

這一塊一旦補起來，影響的不是多一兩個客人，而是讓您本來就該接到的客人，真正找得到您。

02 美容保養 | 做一次的生意，還是做一輩子的生意

目前狀況

您的美容服務從臉部清潔、粉刺調理到日常保養，搭配 Q.MI 保養品，主打「從根本養出健康好膚質」。這類服務的本質，是回頭客生意。

我們查到的關鍵點

**做臉、粉刺調理這類服務，客人天生就是週期性回購——通常每隔一段時間就需要再做一次。
真正賺錢的關鍵不在拉新客，而在「讓做過的客人，準時回來」。**

而要讓客人準時回來，靠的是一份會累積的顧客名單：誰的膚質狀況如何、上次做了什麼、該提醒回訪了。同業普遍用會員系統記錄這些、定期推回訪提醒。如果您現在只靠 LINE 聊天記錄在記，這份「最值錢的顧客資產」其實正在一點一點流掉——客人不是不回來，是沒有人在對的時間提醒他回來。

這代表的機會

把回頭客接住，等於把您現有的客人價值翻倍，而且這是最穩、最不花力氣的成長。

03 工程統包 | 您手上有最強的信任武器，卻收在抽屜裡

目前狀況

您的工程服務涵蓋水電、泥作、油漆到裝修統包，一站式承接。實拍裡有鷹架施作、泥作打石的現場照，這些都是真功夫。

我們查到的關鍵點

客人找統包，心裡最大的恐懼是「怕被坑」。所以他們在決定前，幾乎都會要求看：過往完工照片、實際案例、過去業主評價——案例越多越敢交。

您手上正好有施工現場的實拍照，這是統包生意裡最強的信任武器。但目前這些照片散在社群、隨著時間被洗掉，沒有被整理成一個「客人想找就看得到」的案例庫。等於您最能讓客人放心的東西，收在抽屜裡沒拿出來用。同業在 PRO360 這類平台上靠的就是堆疊案例與評價，而您其實有更真實的料。

這代表的機會

把案例整理出來，客人從「不確定要不要找你」變成「看了你的案例就敢找你」，這是工程接案最直接的轉換。

04 居家修繕 | 被搜尋的『即時需求』，您接得住嗎

目前狀況

您的修繕服務涵蓋居家維修、設備安裝到空間改善，主打「大小問題都有人處理」。這類需求有個特性：突發、急、就近找。

我們查到的關鍵點

修繕是典型的「即時需求」——東西壞了，客人當下就上網搜「高雄 居家修繕」「附近水電」，而且通常是誰先出現、誰能馬上回應，就找誰。

這種生意拼的不是品牌忠誠度，是「客人需要的那一刻，你在不在搜尋結果裡、能不能馬上被聯絡到」。如果客人搜尋時找不到您、或找到了卻要等很久才回，這筆生意幾分鐘內就被別人接走了。修繕和您的清潔、工程客群高度重疊，本來可以互相帶單，但前提是這些即時需求要先能找到您這個窗口。

這代表的機會

把「被搜到 + 能即時回應」這條路打通，等於把您原本接不到的急單，變成穩定的進帳。

05 團購零售 | 您一定踩過的那個對帳惡夢

目前狀況

您的團購主打嚴選生活、頂級香氛與日用好物（如 SABON），走「一起買更划算」。這是和您其他服務客群天然契合的一塊。

我們查到的關鍵點

LINE 本來就不是為訂單設計的。團購單量一到二、三十單，留言區就會被「+1」、補單、改單、問庫存淹沒，「這筆 980 是誰匯的」會變成每天的惡夢。

您如果有實際開過團，這個痛點您一定懂：手動記訂單、一筆筆對帳、對到懷疑人生，明明單量沒爆增卻花掉大把時間，還是怕漏單。而且要提醒您一件事——很多人以前依賴的 LINE Notify 自動通知，已經在 2025 年 3 月底正式停止服務，舊的接單做法只會越來越卡。這不是您不夠認真，是工具從一開始就不是為這件事做的。

這代表的機會

把接單、對帳、通知這條流程理順，您省下的不只是時間，是把團購從『做得很累的副業』變成『輕鬆能放大的收入』。

我們想對您說的話

您把五個業務整合在一起經營，這件事本身就很有眼光——一個客人，可以同時是您清潔、修繕、團購的客人。這是您最大的優勢。

但我們在調查中也看到：這五個業務目前在線上是「各自分散」的，彼此沒有互相帶動，而且每一個都還有一塊本來接得到、卻還沒接住的客人。這不是您做得不好，是因為您一個人要扛五件事，光是把服務做好就已經很滿了，自然沒有餘力去顧線上經營的每個細節。

這份報告我們只做了一件事：把機會點誠實地指給您看。至於每個業務具體怎麼補、用什麼順序、怎麼讓五個業務在線上開始互相帶單——這些是我們真正的專業，也是我們下次想坐下來，跟您和您先生好好聊的內容。

我們不急著要您做決定。先把這份報告看完，心裡有個底，剩下的我們見面再談。

3Q 貢丸 · 台灣在地品牌孵化所

敬上