

2021移動應用創新賽

企劃書

參賽隊伍	還敢下來啊冰鳥		
作品名稱	Growing Farm		
市場(使用)族群	一般民眾、農業場主、小農		
產品或服務簡介	<p>此應用程式主要提供一平台，連結台灣在地的小農及廣大的消費者。近年政府提倡小農經濟，此程式宗旨也是如此。主要以成長型遊戲為主軸，以模擬培養農作物的方式推廣在地農產品及依靠推廣農業市集或農場體驗活動等方式提高農場主的知名度。主攻客群為親子族群。在這款程式內“水稻”做為主要象徵性農作物，主畫面內將有一塊插秧的土地，為了讓這些秧苗成為稻穗，使用者們需細心照顧且完成程式所設計的多項任務使水稻成長，在這些任務內包含了許多與農產品相關之任務，諸如購買農產品、參與農產市集、休閒農場體驗...等，每種任務都有相對應的成長點數，當這塊稻田成長豐收後換得的稻穗幣能免費兌換相對應獎勵，例如農產品、優惠折扣等。以遊戲趣味的方式提高民眾體驗農業的意願、達成推廣小農農產品的效果與提升消費者對於農產品的顧客忠誠度，達成推廣農業經濟的效果。</p>		
資料來源	資料集提供機關名稱	資料集名稱	資料集連結
	行政院農委會資訊中心	1.全國休閒農業區旅遊資訊 2.臺灣地區稻作種植、收穫面積及產量 3.糧價查詢	1. https://agridata.cao.gov.tw/open_detail.aspx?id=192 2. https://agridata.cao.gov.tw/open_detail.aspx?id=i5AdyGE26hcq 3. https://agridata.cao.gov.tw/open_detail.aspx?id=i5AdyGE26hcq

			ail.aspx?id=266
	有機農業全球資訊網(國立宜蘭大學有機產業發展中心)	1.實體農夫市集 2.有機之心美食餐廳	1. https://market.i-organic.org.tw/PhyFarmMarket.aspx 2. https://restaurant.i-organic.org.tw/Default.aspx
	交通部中央氣象局	1.天氣特報-各別縣市地區目前之天氣警特報情形 2.一週農業氣象預報-未來天氣概況、各地天氣預報及農事建議	1. https://opendata.cwb.gov.tw/dataset/warning/W-C0033-001 2. https://opendata.cwb.gov.tw/dataset/forecast/F-A0010-001
產品或服務說明	<p>壹、緣起與創作目的</p> <p>台灣為一個農業舉世聞名的國家，因為位處熱帶與亞熱帶的交界，氣候及地形豐富，適合摘種各式農產品，使台灣成為農業發達的國家。台灣因為地狹人稠和多種文化因素，比起大規模的農業企業販售農產品，小規模耕種的自耕農在台灣更是常見，也就是我們現代社會俗稱的「小農」。近年來政府大力提倡小農經濟，致力幫助在地的自耕農推廣各地的特色農產品。此款應用程式的宗旨也是如此，不僅幫助推廣農產品，也幫助消費者以更有趣更健康的方式去購買在地的農產品。透過建置一個平台，邀請台灣在地的自耕農加入，透過平台集點的機制，更有效的推廣農產品提高顧客購買意願增加顧客忠誠度，並且鼓勵民眾參觀各地農業市集或體驗一日農夫等活動的方式，增加自耕農及農產品的曝光度。另外，也能透過平台的網路外部性，隨著更多的自耕農加入平台，就能吸引更多的消費者使用此平台，使平台能收集更多消費者的數據，未來則能有效利用這些數據主力推出更多消費者可能有興趣的體驗活動或市集形式等，更有效的幫助在地自耕農推廣銷售其農產品。</p> <p>貳、市場調查與定位</p> <p>比較對象《發票怪獸》APP應用程式，在市面上大多電子發票APP中脫穎而出，為一款整合財政部電子發票平台所設計的APP，除了能夠將電子發票透過掃描QR code養成豐富的電子虛擬寵物，另一個機制就是給予遊戲虛擬幣參與抽獎或兌換商品，且商品有著高單價產品可謂非常的誘人，憑著可愛趣味化的畫風、不錯的養成系統及遊戲幣抽獎兌換吸引了大多數的使用者，目的即是讓使用者都使</p>		

用他們的APP儲存發票，提高用戶黏著度，不輕易轉而使用其他電子發票APP。

而《Growing Farm》雖與之同為透過養成遊戲化的方式吸引使用者，但不同之處即在於，不單單是簡單普通的養成，而是融合了台灣現實外在因素，如天氣影響導致程式內水稻養成不易，如同現實農業會遭受的自然災害，多了這些風險，可玩性比起前者高出了不少。養成的方法比前者也較不單調，使用者和真實的農夫一樣，必須得適時的照顧這片虛擬稻田，否則將會搞砸了這片稻田，而如何讓這片稻田成長更快的方法即是使用者必須實際付出行動出門造訪這些任務所開放的農場市集、休閒農場或其他任務，換取相程式內對應的經驗值，因此順便帶動了農業的銷售行為，而最後當使用者種植成功後最重要的就是收割稻穗，豐收後所賺取的即是遊戲內的虛擬幣，這些虛擬幣即可兌換這些農業主所提供的一些優惠或是產品，以此回饋消費者，形成一個消費者與農民互惠的商業模式。

(1)產品策略：不只是一款成長遊戲，而是把消費者與農家們透過平台連結，形成雙向互動，使用者透過任務地圖查看任務，當農家們推出的活動越有吸引力，將增加更多消費者前往，以此彰顯平台影響力。

(2)價格策略：

農主端：平台主打讓經過農糧署認證的農場主免費加入平台。

使用者端：平台不會向消費者收取會員費。

營收來源：平台廣告、使用者購買點數、商家合作等。

(3)通路策略：提供IOS和Andriod版本，供智慧型手機用戶至App Store 或 Google Play商店免費下載。

(4)宣傳策略：

對外宣傳：將產品製作宣傳布條或宣傳單放置於各個農業市集相關場地，與相關部落客、KOL、網路創作者業配試用，另外也在社群平台投放廣告，由以上種種廣告行銷方式推廣藉此吸引消費者下載。

對內(應用程式內)：推出優惠方案吸引使用者加入並藉此提升應用程式黏著度，例如：在達到目標的下載量及知名度前，平台先祭出超快速成長模式活動，將比一般正常速度快上數倍，更快地完成收割換取稻穗幣免費兌換商品，讓民眾有成就感，藉此重複遊玩。

參、使用對象

目前使用對象即是一般消費民眾以及通過農糧署認證之農業主，預估將會是已有小孩家庭會是最主要客群，因家庭較注重孩子健康食安問題，且透過這個農夫小遊戲機制能讓小孩體會農民辛苦傳達節約資源的環保觀念，富有教育意義。當完成收割也會有極大的成就感產生，並能

拿到實體的獎勵，就此增加此客群黏著度。

其次是40 -65歲以上較年長族群，在這個年齡段他們擁有較多的休閒時間，所以可以從事各事休閒活動的時間會比家庭族群再高一些，預期他們對於“市集”的任務會是貢獻最多的，賺取一些稻穗點數換取商品或折扣，遊戲機制對他們來說可能是個適合在日常生活中且實用的休閒活動。

最後就是青少年族群，他們對於農業意識可能較沒這麼深，但遊戲機制會是吸引他們進來的一個亮點，且須透過社群方面廣告的方式及好友相傳的機制來增添應用程式的曝光度，才可能更有效地帶動此族群。

肆、產品或服務特色說明

這是一款透過成長遊戲的方式使一般民眾及農民互惠的小小平台，在這個程式內會提供一塊虛擬水稻稻田，和現實的稻田一樣從插秧到收割是一段漫長的過程，使用者們將化身為一位虛擬的農夫照顧這塊虛擬水稻田，水稻田分為四個成長階段，每一階段所需的成長點數會隨之提升困難度，成長值每小時會自動地緩慢提升，若想提升多一點，必須每半天就回來程式內完成巡田的任務，完成一次巡田將給予比背景自動成長值還高的成長點數，此外，在這程式內最重要的即是“任務”的部分，這些任務是除了原有的官方任務外還有農場\主所提供的專屬任務，可能將有購買或是參觀等特別任務，當任務越困難成長點數將會越多，因此農場\主所建立的活動至關重要，影響到了使用者是否會被吸引前往破解任務，藉此帶來農場\主的商機及推廣，當完成任務後使用者可掃描農場專屬QR Code獲得點數，使稻田成長更快速地達到最後階段收割稻穗。

此外，為了讓使用者體會農民遭受天然災害而損失農作物的經驗，照顧期間會與現實天氣狀況一樣，當使用者區域的天氣未來將有天災來臨，這塊虛擬稻田也將有機率遭到損壞使稻田成長點數會被扣除，因此累積多一點成長點數是非常重要的。

因此這片稻田將完全取決於使用者的積極程度，使用者可以消極的照顧它們但隨之成長會非常緩慢，甚至太久沒回來照顧會降低成長值；反之，當使用者積極的照顧甚至積極參予各項任務，稻田將會成長得非常快速，更快地完成稻田收割換取稻穗幣兌換商品，給予辛苦照顧後的酬勞。

伍、產品或服務功能(請條列之)

1.使用者端

(1)巡田簽到-使用者若不想成長緩慢，就需每半天就回來程式內，點擊巡田按鈕，將會給予比背景自動成長點數還高的點數，作為細心照顧酬勞。

(2)天氣預報-顯示由氣象局提供資料集的當前區域天氣狀況及預報，當有重大事件如颱風、豪大雨等會直接跳出小對話框提醒使用者稻田將有一定性機率受到災害而扣除虛擬稻田成長值。

(3)掃描條碼-用於掃描農主活動提供之成長點數使虛擬稻田成長值上升。

(4)我的農場-使用者將虛擬稻田養成稻穗收割豐收後，會轉換成遊戲稻穗幣於此。點擊"我的農場"按鈕內為一系列清單，清單內容為由各農業主所提供優惠或商品供使用者用稻穗幣免費兌換。

(5)線上商城-提供一個販售平台讓使用者看到由農場主上傳之農作物販售或是休閒農場門票販售，當透過此平台購買，也會給予價格的1%成長點數給使用者當作支持小農們的回報。

(6)任務地圖-內嵌入地圖，可看到農糧署資料集提供的各種農場、市集公開資料加上所有註冊在此應用程式的農業場主位置資訊以，並查看他們為顧客所建立的活動任務，供使用者前往破解取得虛擬稻田成長點數。提供"篩選器"給使用者篩選條件(距離、活動形式等)至條件符合的特定任務或農場，當點擊農場圖釘後會展示農場資訊如營業時間及地址。"收藏鍵"則是收藏想去的農場後再於個人資訊內觀看，按下"GO"按鈕將自動跳轉至Google Map並規劃前往路線，不需自行輸入地址。

2.農主端

(1)建立顧客活動-建立一個獨屬於該農場主活動任務，提供自訂成長點數(不得超出平台規定點數)供吸引民眾前往解任務，並在建立同時產生唯一QR code給予已破解任務之民眾掃描，於使用者端任務地圖內也會看到農主所建立的任務。

(2)查看統計資料-查看此農業帳號於此平台的所有統計資訊，如訪客總數、獲得愛心數、分析顧客族群...等，藉此後台檢視規劃推廣或未來銷售方向。

(3)設定帳戶資訊-更改農業場主資料、重新上傳相關證明。

陸、未來規劃(如功能擴充等)

至於未來APP的規劃會想把主畫面的天氣與水稻動畫化會更加的栩栩如生尤其是製作颱風場景的畫面，再來就是加入更多會影響水稻生長的因素或災害，譬如水質、乾旱、蟲害...等，加入一些小道具防範這些災害，讓這水稻種植的種種情況就和現實台灣民面臨的狀況一樣，更加富有農民們辛苦的寓意，並另外內建銷售平台，之後農民們僅需透過一隻手機上傳他們的農作物即可線上銷售給

一般民眾們。至於獲利來源可能會是招募廣告主，給予有需要農業相關廣告放置，或是農糧署活動訊息，在使用者端主頁面中下方的廣告橫幅展示點選，及線上商城的平台費。

當然上面提到的是程式內的功能部分，程式外使用者端的部分其實是我比較想顧慮到的，倘若APP能真正吸引到一些民眾參與進來，希望能夠推廣給更多有需要幫助的小農們，透過我們的平台宣傳或銷售他們的農作物，這樣他們就不用另外再去擔心推廣的問題，去專注在把農作物做得更好更棒。並盼望未來比賽結束後能與專業農業相關知識者將此APP做到最理想完美的狀態。

最後我想說的是，不管將來這平台是否能獲利，這個應用程式至少讓台灣人民們提升了我們在地農業的意識並達到推廣小農經濟的效果，也算是身為台灣人對農業社會的小小貢獻。

產品或服務
雛型設計圖



農主端



Prototype影片連結

<https://youtu.be/bksQN1YLuPQ>