

# 開展



## 創業計畫書

團隊：簡單交藝

負責人：陳依敏

email : greta7925@gmail.com

提案日期：2016/6/20

# 目錄

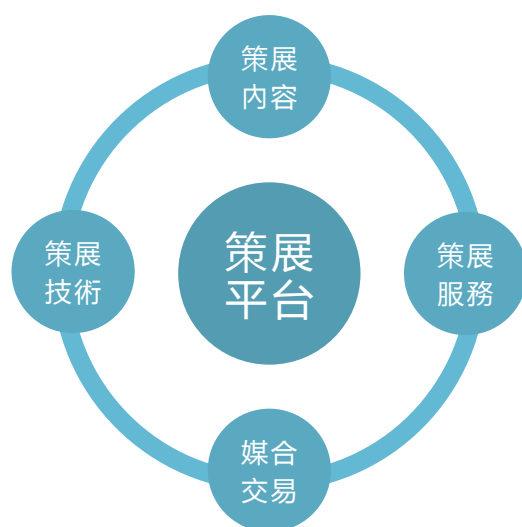
一、我們的目標與願景	3
二、我們想做的事	4
三、我們的團隊成員	5
四、我們的產品	6
五、技術擴充	8
六、SWOT分析	9
七、經營策略	10
八、行銷計畫	11
九、營收財務計畫	12
十、募資說明	13
十一、風險評估	14

# 一、我們的目標與願景

我們要建置一個虛擬策展平台，藉此平台彌補實體策展空間的不足，藉由網路無遠弗屆的特性，凝聚線上社群並促進同好交流，最終達成策展單位展品與門票銷售的目的，並且擴大所有參觀者的審美經驗與感受，對不同觀點有更多的激盪與討論。



## 二、我們想做的事



策展型態在這幾年蓬勃發展，不論是藝術圈內圈外，策展成為觀點表述與品味展示的一種媒體形式。隨著新媒體與互聯網技術的發展，虛擬線上策展成為國外美術館的新型態展覽，Google更有Google Art Project蒐集了全世界著名美術館的經典作品。然而，和Google Art Project不同的是，我們服務的對象是更當代，與我們生活更密切相關的策展單位，策展人與藝術家，其作品與觀點反映著這個時代的精神與所重視的價值，你我的生存困境與對未來的盼望。因此，我們希望創造一個平台，讓這個平台能夠承載這個時代正在滾動的價值理念，並且透過對展品的蒐藏與觀點探討，讓更多元的聲音被聽見，更深刻的審美被體驗。

我們的團隊服務項目包括：

策展內容 | 內容製作

- 我們提供策展企劃，包括議題設定與論述生產。
- 我們提供內容的製作，包括文字、圖片、影像。

策展服務 | 支援服務

- 我們協助策展行銷規劃與執行，包含線上與線下的活動舉辦。
- 我們協助策展社群經營與維持。

策展技術 | 技術支援

- 我們提供優化的平台介面與空間承載內容。
- 我們提供媒合交易或虛擬展售票的金流服務。

### 三、我們的團隊成員



陳依敏

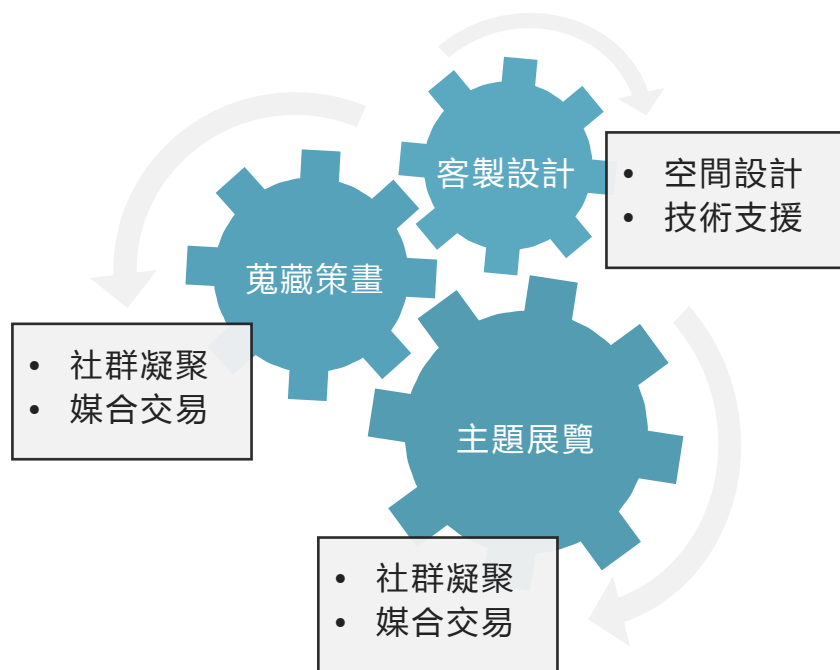
藝術史研究員  
金融交易員



張志瑋

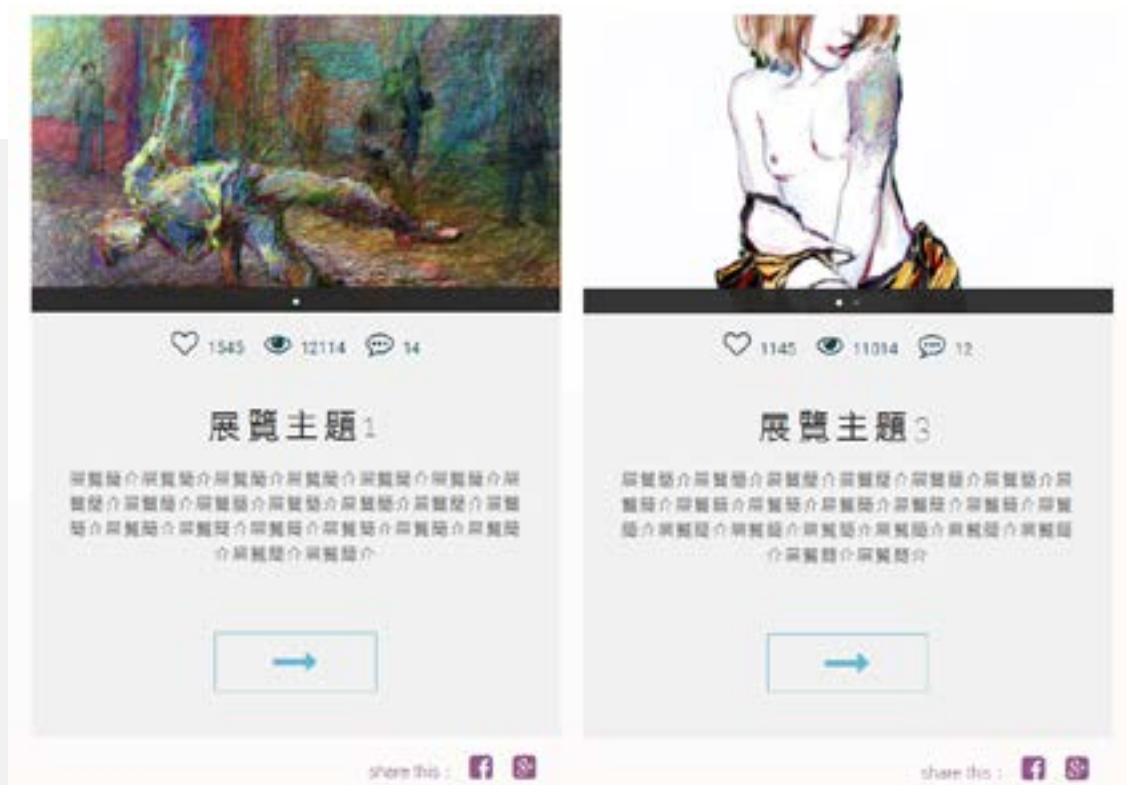
軟體工程師  
視覺設計師

## 四、我們的產品



我們的策展平台主要有三個功能選項：

1. 主題展覽：這是承載策展內容的空間選項，包含論述、作品與作品評論，形式以文字，圖片，影片為主，但隨著技術開發，將嘗試更多元的呈現方式。



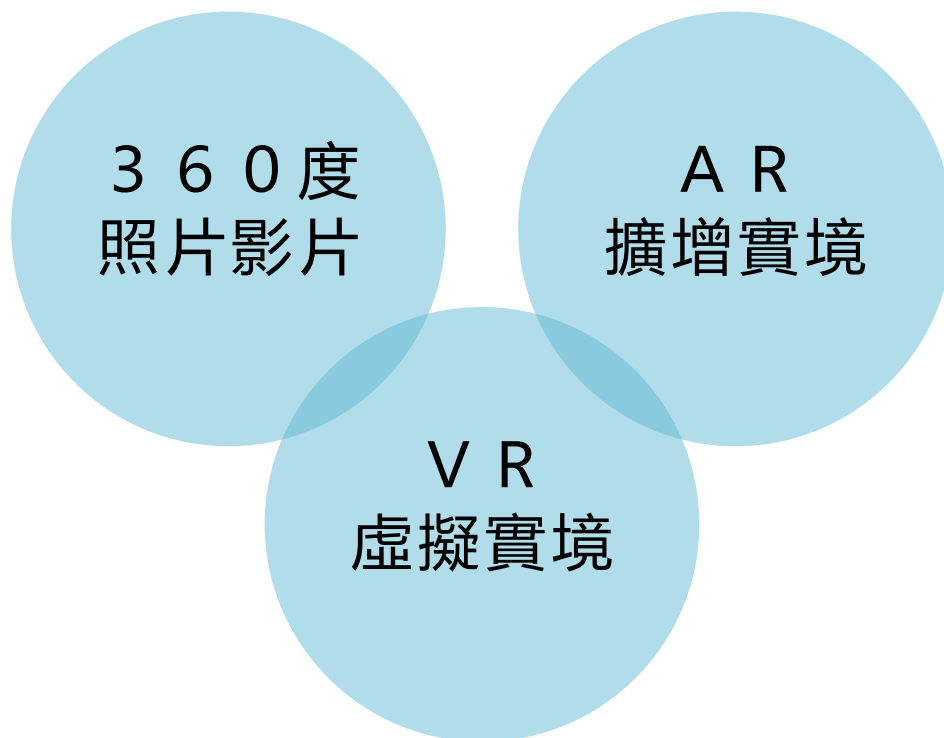
2. 蒐藏策劃：這是社群凝聚與媒合交易的功能選項，讓參觀者蒐藏自己的品味，將喜歡的展品納入個人的註冊空間，或是以策展人身分參加開放給公眾參與的策展計劃，或是以藝術家身分上傳自己的作品策展。



3. 客製設計：這是藝術家與策展單位提案的功能選項，我們提供策展內容製作，視覺設計，行銷規劃與技術支援服務。



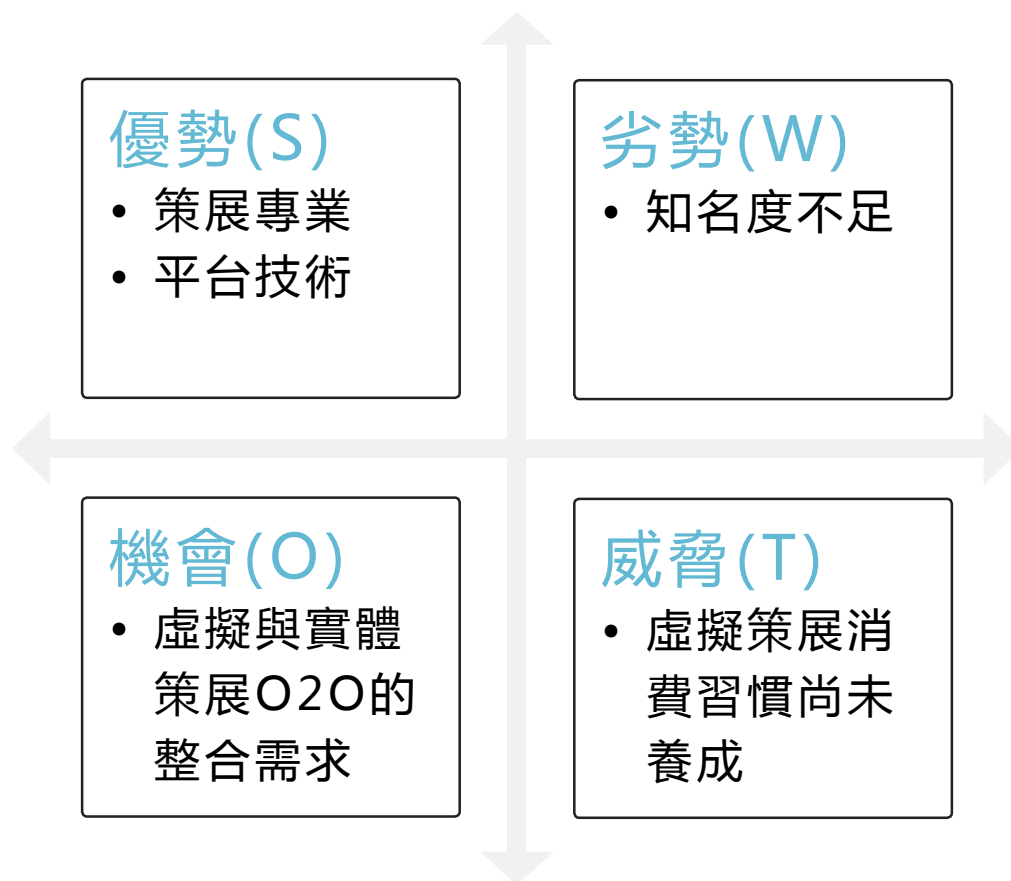
## 五、技術擴充



在客製空間服務項目上，團隊打算在現有的策展經驗與基礎上，持續增加新的展示技術，期望能打造一個具有高度體驗感的平台，讓參觀者能夠藉由平台擴大審美經驗並加深感知經驗。

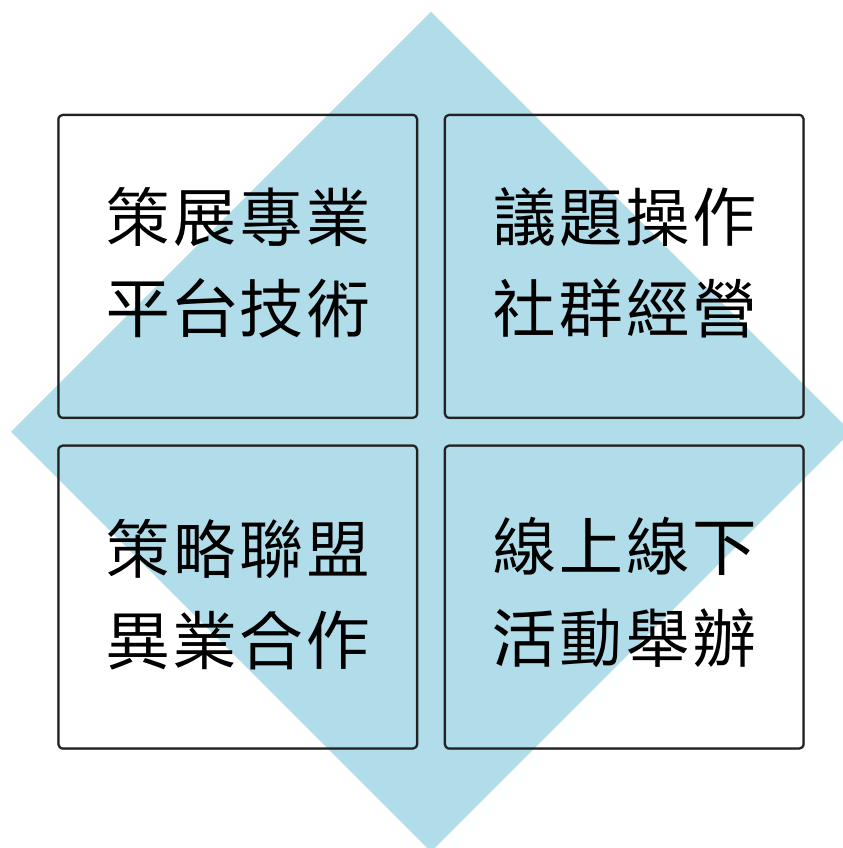


## 六、SWOT分析



我們的團隊優勢是擁有兼具了金融，藝術史，廣告與程式設計能力的跨領域人才，具備足夠專業能力從事內容製作，也具備產業知識能夠應付詭譎多變的網路世界。我們的團隊劣勢是缺乏知名度，需要持續地在業界累積資歷與人氣。我們的創業機會是，隨著網路科技的發達，虛擬與實體物業的整合需求大增，線上展覽能夠突破實體空間的限制，擴大實體展覽的參觀群眾基礎，增強互動以凝聚社群，另外，透過虛擬策展策測試市場水溫，探知市場風向，也可減少實體展覽的建置成本，由此，虛擬策展成為新型態的觀點表述與品味呈現的管道。我們的威脅主要在虛擬展覽參觀習慣仍未養成，虛擬策展仍需要投入更多的人力與時間作推廣。

## 七、經營策略



針對環境SWOT分析，我們將加強優勢，持續創造好的策展內容以增加媒合交易的轉換率，同時透過廣告的投放與SEO優化，議題設定與社群的操作，例如網路即時影音直播與文字轉貼，來提高能見度與社群討論度，同時與其他藝術電商或知名策展單位合作，擴大媒合交易的消費渠道，與議題發酵的影響力，並且舉辦線上與線下展覽的O2O活動，包含策展活動本身與周邊教育推廣活動，讓網路上的互動可以在真實世界被看見。

## 八、行銷計畫

### 市場定位

- 25-50歲的資產階級
- 藝術文化消費者

### 用戶獲取

- SEO優化，Facebook廣告投放與Refferal活動設計
- 與具有知名度的策展單位或藝術家合作開展

### 用戶激活

- 舉辦公眾參與的策展計劃
- 持續優化使用者介面

### 用戶留存

- 策展議題的設定與操作，隨時保持與參觀者互動。
- 持續深耕用戶回饋，改善平台，發現潛在機會。

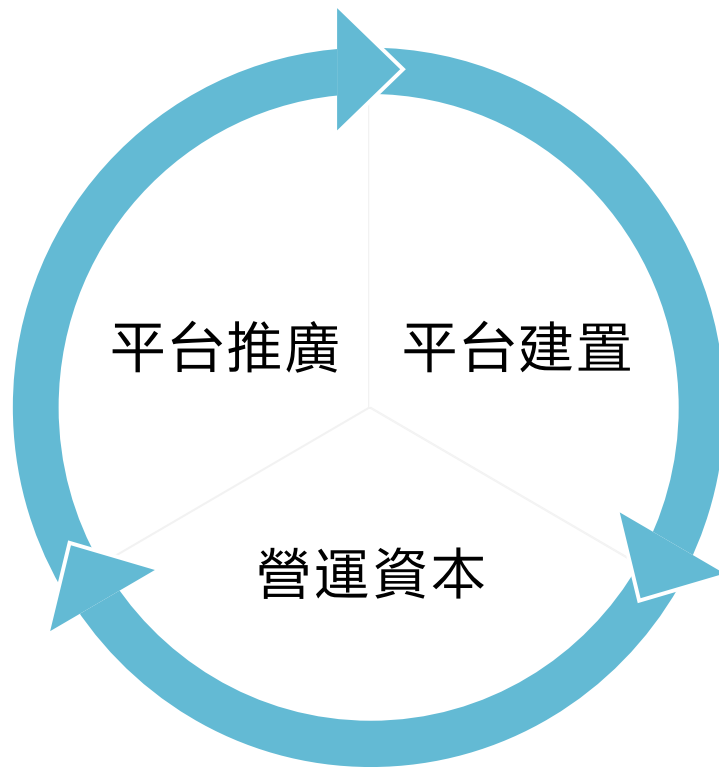
我們將透過市場定位，將目標鎖定在25-50歲的資產階級，與藝術文化消費者，藉由SEO優化，Facebook廣告投放與Refferal活動設計提高網路曝光率，同時與具有市場知名度的策展單位，如台北當代藝術館，雙方藝廊或是北藝大美術系其及畢業校友進行首批策展合作，藉由線上社群互動激活用戶，例如公眾參與策展或是藝術家直播，另外舉辦線下的活動強化用戶留存率，並且持續優化使用者介面，改善內容呈現方式，提高媒合交易的便利性。

## 九、營收財務計畫

	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
內容製作/策展 服務/技術支援 收入	1,200,000.00	3,600,000.00	7,200,000.00	14,400,000.00	28,800,000.00
活動收入	600,000.00	1,800,000.00	3,600,000.00	7,200,000.00	14,400,000.00
營業收入	1,800,000.00	5,400,000.00	10,800,000.00	21,600,000.00	43,200,000.00
內容製作費用	360,000.00	1,080,000.00	2,160,000.00	4,320,000.00	8,640,000.00
社群行銷費用	480,000.00	720,000.00	1,440,000.00	2,880,000.00	5,760,000.00
平台推廣費用	500,000.00				
平台建置費用	1,000,000.00	360,000.00	720,000.00	1,440,000.00	2,880,000.00
平台維護費用	120,000.00	360,000.00	720,000.00	1,440,000.00	2,880,000.00
活動支出費用	420,000.00	1,260,000.00	2,520,000.00	5,040,000.00	10,080,000.00
營業費用	2,880,000.00	3,780,000.00	7,560,000.00	15,120,000.00	30,240,000.00
盈利	-1,080,000.00	1,620,000.00	3,240,000.00	6,480,000.00	12,960,000.00

我們的收入主要來自內容製作/策展服務/技術支援收入，並以此來支出內容製作費用(占收入的30%)，社群行銷費用(除了第一年40%，占收入的20%)與平台建置與維護費用(占收入的20%)，利潤率30%。另外，為了O2O整合行銷，我們也舉辦活動，費用占活動收入的70%，利潤率30%。

## 十、募資說明



為了第一年的營運能夠順利運作，本次募資金額為新台幣三百萬元，資金運用可分三塊，分別是平台的建置一百萬元，異業合作的平台推廣費用，包含內容製作與社群維運約五十萬元，另外還有營運資本一百五十萬元。

# 十一、風險評估

	第一年
內容製作/策展 服務/技術支援 收入	0.00
活動收入	0.00
營業收入	0.00
內容製作費用	0.00
社群行銷費用	0.00
平台推廣費用	500,000.00
平台建置費用	1,000,000.00
平台維護費用	0.00
活動支出費用	0.00
營業費用	1,500,000.00
盈利	-1,500,000.00

最大的風險便是沒有任何業務的收入，損失沉默成本一百五十萬元。

