

DiverSoultly Card Organization

顯卡獸

首款互動型NFT優惠交流平台



CONTENTS

目錄

01

基本介绍

02

服务内容

03

品牌理念

04

近期规划

DiverSoultly Card Organization

1.基本介紹



DSCO是什麼？



NFT
項目

優惠
平台

DSCO

社群
互動

在地
商家

全台首個主打NFT的優惠平台，幫助店家跨入NFT的領域

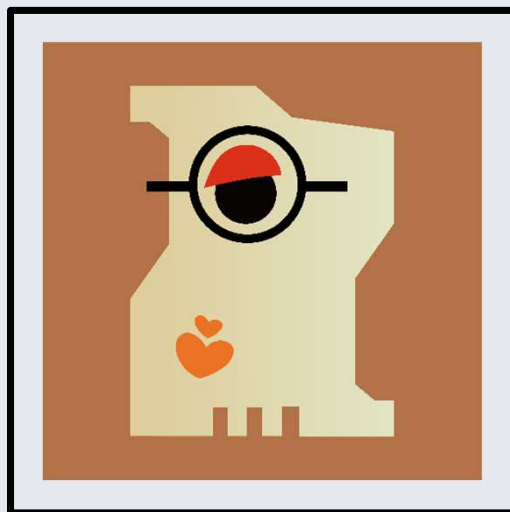
顯卡獸是什麼？



拼圖

動物

礦渣



共10,000張

平台商家的**超級會員卡**！

9000張公開發售

1000張供聯名商家使用

結合礦渣與動物的會員卡式NFT，同時也是拼圖！

新舊大比較

憑證式NFT

市面會員卡



無

實體卡片

有

低

遺失風險

較高

可以

更改樣式

不可以

可以

可以轉賣

不可以

手機即可

方便性

需攜帶

獨一無二

獨特性

每張一樣

DSCO平台簡介

平台運作模型：

商家提供平台優惠



用戶參加任務取得優惠



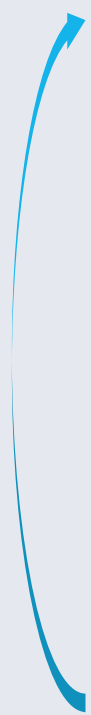
優惠提升該NFT的實質價值



用戶持續使用並推廣



商家藉社群流量吸引消費者



NFT
買家



90%

一般
用戶



? %

商家

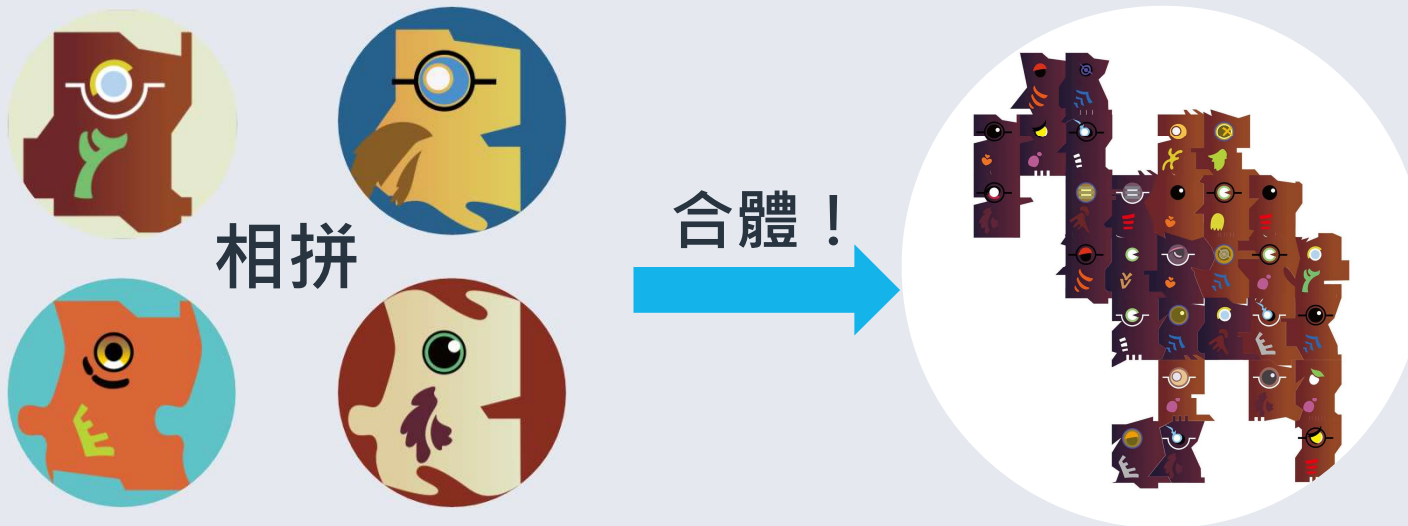


10%

平台組成

DSCO

與現今主流的差別？



首創互動式概念

兩兩顯卡獸可以參加拼圖任務來
組成簡易拼圖，透過拼圖來象徵整個社群

MEMBER

團隊成員



項目執行 許宏維

國立台灣大學工程科學所
國立中興大學機械系

110年學生創發學習計畫((編號:C35584)
教育部大專校院創業實戰模擬學習平台入
選十萬獎金第31名
樂穎工作室(程式教學、樂高EV3國際比賽)
創辦人



項目企劃 劉騰璟

國立中興大學機械系
澄德科技教育基金會2020機電創意實作競
賽 完賽
機械設計與製作專題競賽 佳作



項目行銷 洪伯瑄

國立中興大學企管系
iKala KOL Radar 品牌行銷實習生
創新創業扎根計畫【電梯簡報競賽】決賽
中興大學 創業募標挑戰賽 首獎

DiverSoultly Card Organization

2.服務內容



PART 02

產品與服務

01



顯卡獸NFT

產品功能：用戶可於平台及合作商家使用

02



平台網站

服務內容：平台提供任務給用戶來完成，完成用戶可獲得獎勵

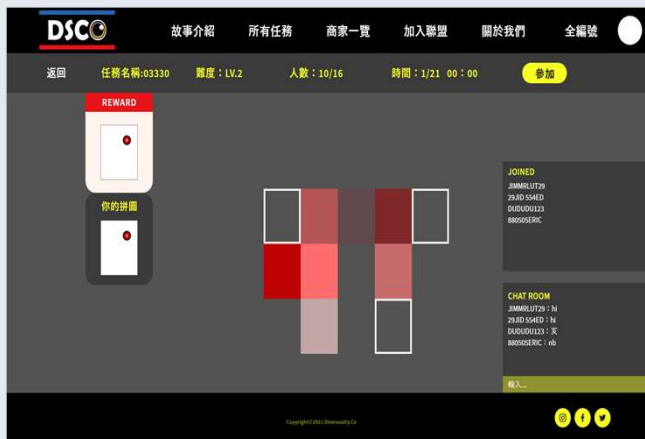
03



客製網頁及行銷計劃

服務內容：滿足用戶除平台網站外更實際的網頁及行銷需求

服務內容-任務



拼圖任務

- 與其他顯卡獸拼接
- 湊齊條件即獲得獎勵
- 獎勵：顯卡獸裝飾外觀



社群任務

- 於社群軟體進行互動
- 確定達成即獲得獎勵
- 獎勵：抽獎資格



活動任務

- 於實體商家消費
- 聯合多間店家
- 獎勵：消費優惠

商家提供優惠對應設定

拼圖任務(常駐折扣)

社群任務(抽獎資格)

活動任務(特殊優惠)

消費者行為

1. 參與平台拼圖遊戲任務
2. 獲得顯卡獸裝飾
3. 更新圖庫、升級會員卡

1. 參與平台社群任務(分享、按讚、留言店家貼文、限時動態等...)
2. 獲得限時抽獎資格

1. 參與平台實體任務(至指定多間店家消費、分享...等)
2. 獲得其他商家消費優惠

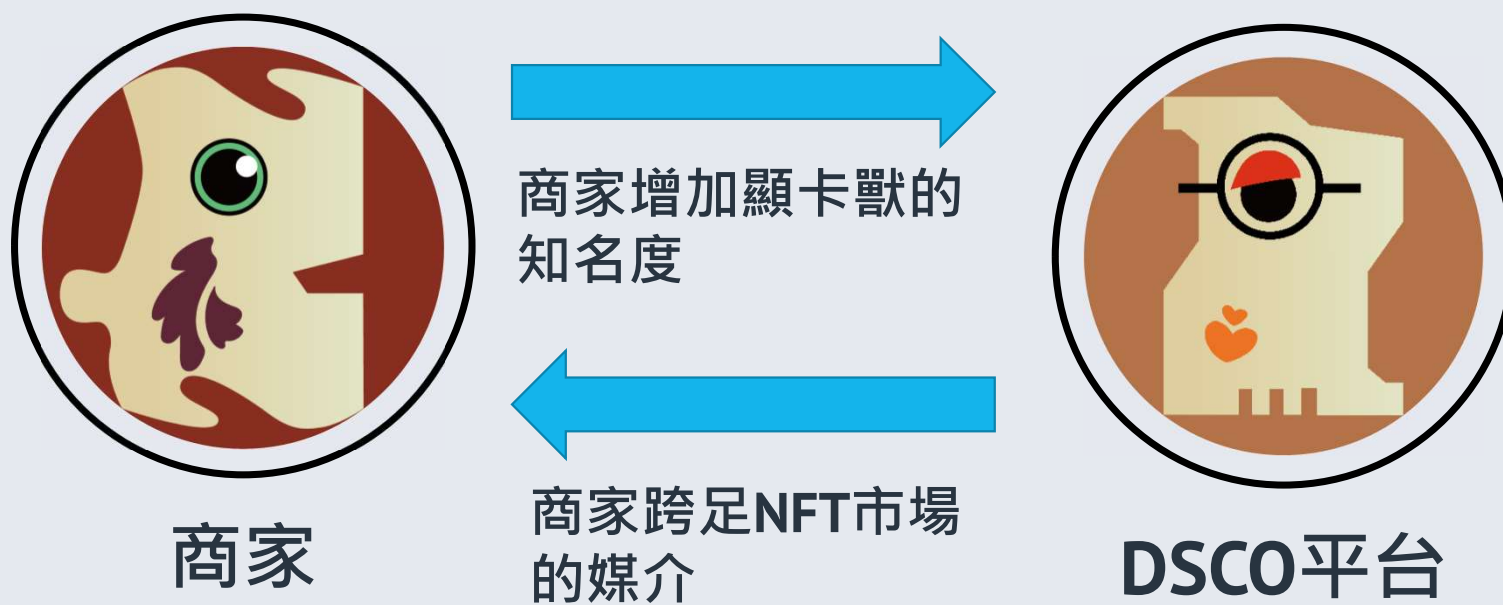
商家提供優惠

- 給予持有 NFT 的人基本優惠與升級優惠(有上限)
ex: 折 30, 高級用戶折 50

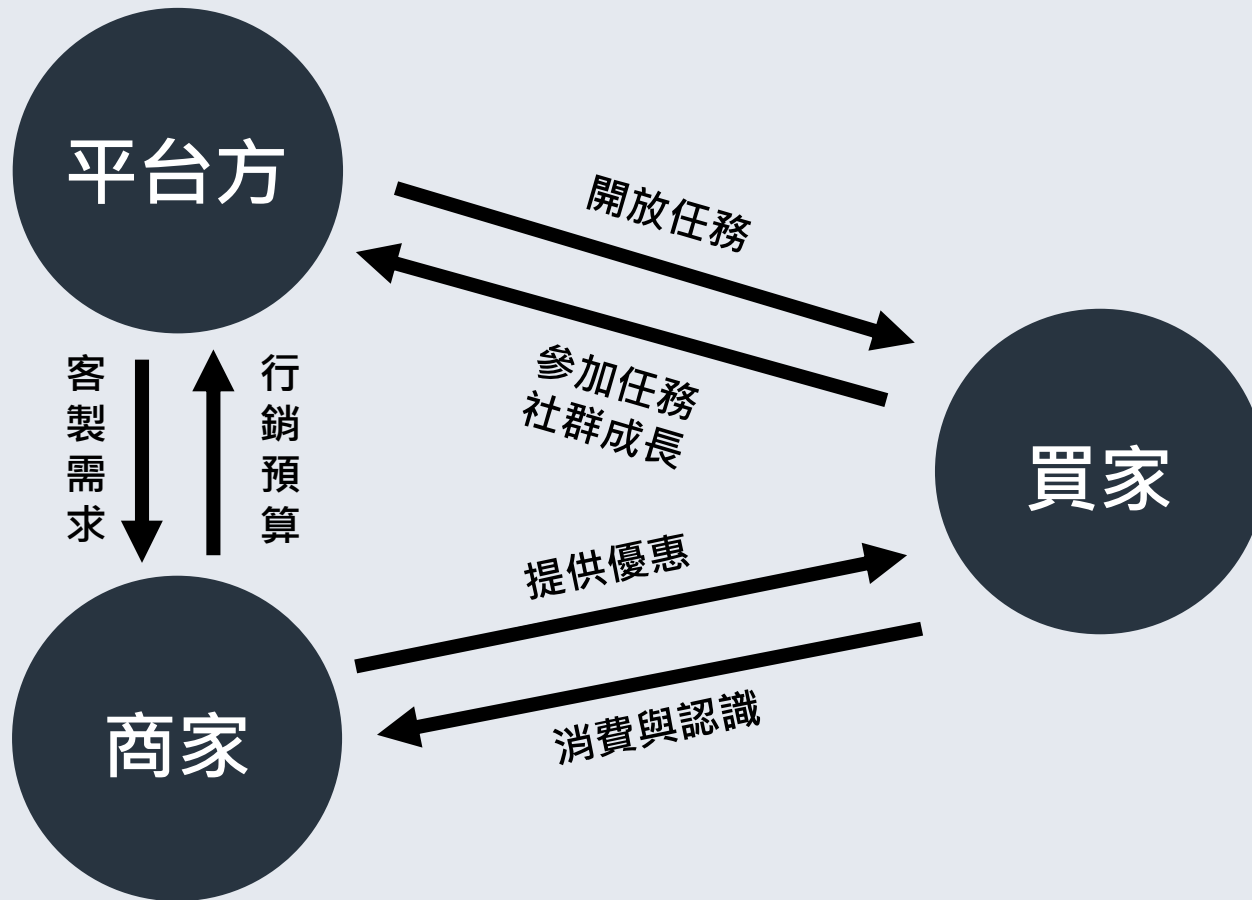
- 對應每月社群需求, 提供少量抽獎優惠
ex: 抽獎每月 1 名免單

- 提供少量優惠, 協助聯盟商家互相導流顧客
ex: 10 名限定消費贈肉盤

任務來源-商家聯名



擴充服務內容-客製需求



擴充服務條件：
NFT售出達總量80%

服務1：
依商家情況訂製行銷計畫

服務2：
依商家需求架設簡易網站

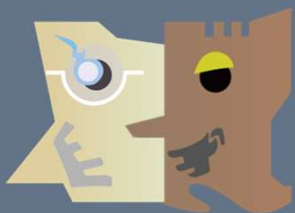
DiverSoultly Card Organization

3品牌理念



PART 03

經營理念



理念一：互動本質

採取類拼圖式的設計，讓兩個持有者可以進行互動，這些互動便成為社群成長的原動力。



理念二：打入一般市場

與商家結合，讓大眾於進行日常行為時對 NFT 有正確認識，並提升大眾持有本 NFT 的慾望。



理念三：長期經營

許多 NFT 項目有如龐式騙局，讓投資人產生投機想法。炒作短線成了主流亂象，所以長遠發展的經營 NFT 產品才是未來趨勢。

PART 03

經營理念



攜手台灣商家，提升NFT實質價值！

成為台灣第一個互動式憑證的NFT項目、藉由用戶參與越多任務，累積的獎勵越多，同時提升該NFT實質價值。因此價值將不再取決於市場，而是由使用者自己創造。

核心目標-行銷策略聯盟



人流互惠效應

- 聯名商家
- 人流增長
- NFT噱頭
- 整併人流
- 增加商家人數

NFT聯名噱頭

- NFT商業價值
- NFT交易安全
- NFT應用
- 憑證式NFT



行銷任務的曝光

- 拼圖任務
- 社群任務
- 活動任務
- 客製服務

平台行銷策略

- 聯名商家角色扮演
- 合作取代競爭
- 大小商家人流互通

DiverSoultly Card Organization

4. 近期規劃



PART 03

行銷策略

產品 PRODUCT

04

需要使用者之間的口碑行銷，為此前期將不收取手續費或者進駐費，讓聯名店家成為 DSCO 的最佳代言人，因此須將資金運用於行銷上

本案內容產品之定價策略採取店家客製需求，為此服務對應的行銷策略模型。

價格 PRICE

03

通路策略，前期採用虛擬平台策略，線上客服方便解決消費者與商家的問題。後期會透過實體店家，來解決問題。

通路點 PLACE

促銷 PROMOTION

02

三種方法同步進行：1.邀請KOL及知名社群 2.邀請更多商家加入 3.NFT稀有配件以進行飢餓行銷

01

近期營運階段圖

3月初

第一階段
推廣觸及

透過網路新聞，
發送新聞訊息，
拉抬初期聲量。

3月底

第二階段
提高聲量

公布首批的限時
商家優惠，同時
炒作第二波聲量

5月中

第三階段
網站上線

4/1
首波上架

平台上架完整的
任務，讓買家可
以先完成。

5/15
再上架

6月底

第四階段
一般用戶

開放官網的註冊
系統，並且連接
區塊鍊錢包，讓
非持有者也可以
享有基本優惠。

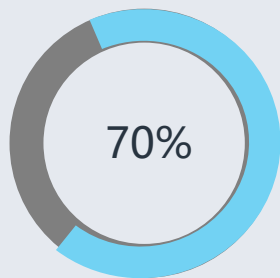
7月~

第五階段
穩定成長

完善官網各功能，
吸收用戶反饋，
持續改進並積極
合作。

行銷進程與投入

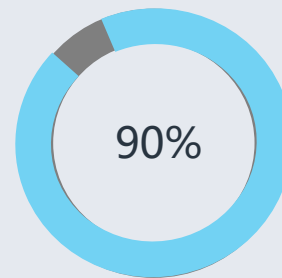
投入比率(%)



商家整合

3月**底**前

尋找50-100
間優先聯名店
家



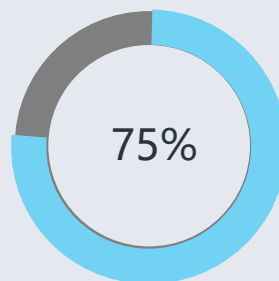
造勢活動

3月**底**前

在網路新聞發文
邀請各店家參與會議
第一批持有的人搶先擁有店
家優惠

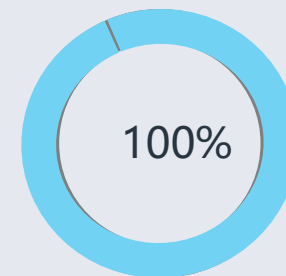
社群媒體行銷

3月**底**前
各大社群平台推廣
抽白名單活動



任務活動

5月**中**前
推出社群、拼圖以
及活動任務，讓持
有者可以實際體驗





在地合作 提升價值

聯繫我們

電子信箱：diversoultryco@gmail.com

負責人：許宏維 電話：0983946137

負責人：劉騰璟 電話：0922371614

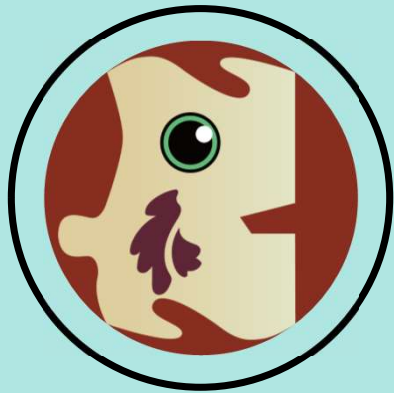
負責人：洪柏瑄 電話：0956281216

DiverSoultly Card Organization

附錄：合作內容



初期合作商家所享權利



商家

基本

顯卡獸NFT*10(最少一張免費)

訂製平台任務

項目宇宙重要角色

客製行銷計畫

列入首波造勢名單(新聞媒體曝光)

試營運期(前三個月)免除行銷及營運成本

額外

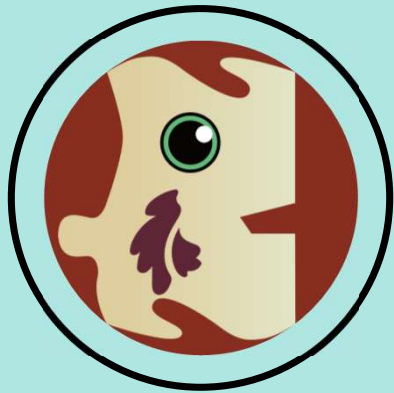
商家所持有的NFT之後續每筆交易手續費

未來的包套活動

未來每次推出的NFT*5

*註:師園鹽酥雞NFT的漲幅達100倍以上，如果以本計畫初使發售約為NT 3,000-5,000 元，即有漲到30萬的可能性，本計畫會招募多店家加入來取得造勢聲量，達成效應會比單一店家來的有效。

普通合作商家所享權利



商家

基本

顯卡獸NFT*5(最少一張
免費)

NFT授權

訂製平台任務

項目宇宙重要角色

客製行銷計畫

列入首波造勢名單

試營運期免除行銷及營
運成本

額外

商家所持有的NFT之後續
每筆交易手續費

未來的包套活動

包套活動



店家可參與結合平台之包套活動

舉其一包套為例：築X和輕X澤分別持有A系列及B系列的顯卡獸，則持有A系列的其他火鍋商家可以列入築X隊、持有B系列的列入輕X澤隊，接著於平台推行大型活動任務，吃過A系列的任一店家就可以於活動內拼一塊拼圖，哪一隊先拼到終點即可獲得那隊隊長店家的大優惠。

另一種活動為例：藉由聯合活動，讓不同類型的商家客群可以互相流通，小商家吸收部分大商家客群，大商家則是藉隊伍主力的名號提升品牌信心穩固知名度。

試營運期

試營運期目的是為了讓雙方有保障，當未來項目發展未達預期對商家來說即為損失，反之若商家出現狀況也會為平台多少增添負面效果，而目前試營運期為3個月。

Shall we...
合作方式



需要貴商家提供什麼幫助？

行銷推廣的商家名使用權

01

應用在官網的合作店家一欄、網路新聞的炒作、社群媒體的造勢等。

協助推廣

02

前期以平台互惠人流作為合作目的

實體DSCO版面的設置

03

吸引顧客目光，方便整合人流

商家給予平台用戶之優惠

04

優惠金額與實施方式

Profit For Brand

附錄：NFT效益

1.市場紅利



發售NFT的市場紅利



關注度

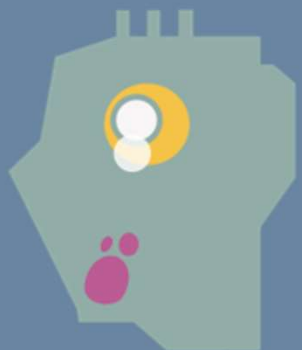
NFT現今是市場趨勢，只要冠上NFT企劃，大部分都會得到市場的關注

社交

未來進入到元宇宙的世界，NFT將會是元宇宙的交易憑證，也會是最好的社交工具

基本面

本計畫除了給予店家商業使用權，也會給予持有者遊戲任務，透過任務獲得的稀有且有功能的裝備，來創造NFT的基本面



未來紅利

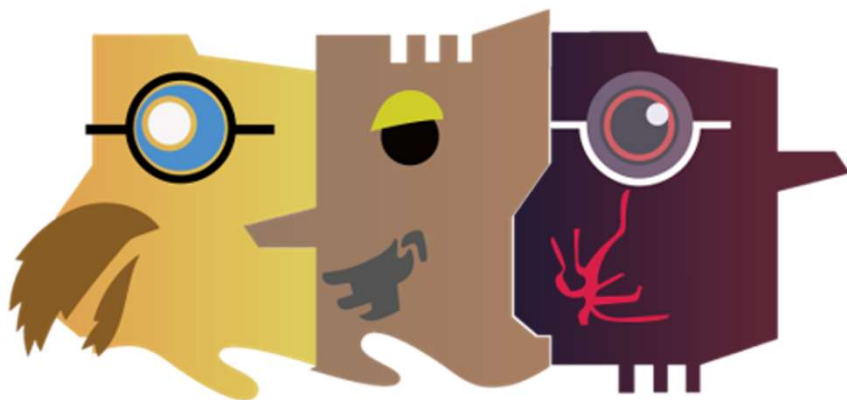


本身NFT的初代價值

本平台後續因應人流的增長，會增加NFT的發行數量，讓沒有拿到NFT的人也可以參與活動任務，而初代顯卡獸的價值會因為任務的累積而增長，所以不用擔心掉價的問題

平台人流串連

在後期，本平台會透過造勢活動，來增加人流的曝光度，使用者除了會是自身店家的客群，也會來自四面八方不同的人群，藉此會創造各個店家的曝光度



NFT的商業價值

不同店家透過自行經營的NFT，創造聲量後，可以造就NFT本身的商業價值，本平台會透過虛擬以及實體任務，來更加大商業用途，如愛迪達聯名無聊猿猴。

舉辦實體行銷活動

在後期，我們會舉辦實體的行銷活動，包括展覽、遊戲..等等，讓平台內的商家以及NFT增加曝光機會，藉此增加社會的知名度。

Profit For Brand

附錄：NFT效益

2.潛在價值



隱形成本-社群推廣

若每月新增 300 位到客量，一年則新增8425位(複利成長每月10%)，每位享用優惠 *30元= 252750元
則客單價 400元的產業想要獲得一位顧客的廣告成本是100元

若以每月平台活躍用戶數5500位，則每個 IG按讚的平均廣告成本為11.9元，留言為165.3元、分享則達264.6元！

以社群任務為例，只要總獎勵優惠低於總廣告成本即可回本，而使用者完全不知道自己的社群互動如此值錢！

