

—SAND—

# 創新與創業報告

第三組：張雅淳、蘇育蓉、蘇聖雅



# 目錄介紹

CONTENTS



01

## 創業機會與構想

- 創業背景與發想
- Logo 設計

03

## 市場與競爭分析

- 市場特性規模
- 目標市場客群
- SWOT 分析

05

## 財務計畫

- 預估損益表

02

## 產品與營運模式

- 主打產品
- 營運模式

04

## 行銷策略

- 營運行銷策略

06

## 結論與投資效益

- 營運計畫結論
- 效益說明
- 潛在風險



1

# 創業機會與構想

— s a n d —



# 創業背景與發想

## 網路銷售仲介平台興起

無形的文化與創意，  
如何轉化成有形、  
有價的產業？

### 國家政策

國家發展委員會的文化  
創意產業發展方案

## 創意市集 藝術類活動興起

隨著政策幫助和大眾對於  
文創的興趣，可增加對於  
文創設計品的曝光率

### 發想起源

藉由童年玩沙土的  
記憶為出發點





# LOGO設計

## 圖片 logo



透過夕陽西下的沙灘景色，運用夕陽和海水的顏色為設計背景，沙漏作為logo進行設計，接著以隨風飄散構出的沙字加以凸顯商品主題。

## 文字 logo



同樣以夕陽、海浪拍打沙灘之感作為設計背景，接著運用沙的英文做排列組合，設計出以非常規sand字母為基礎的「沙」字。





2

# 產品與營運模式

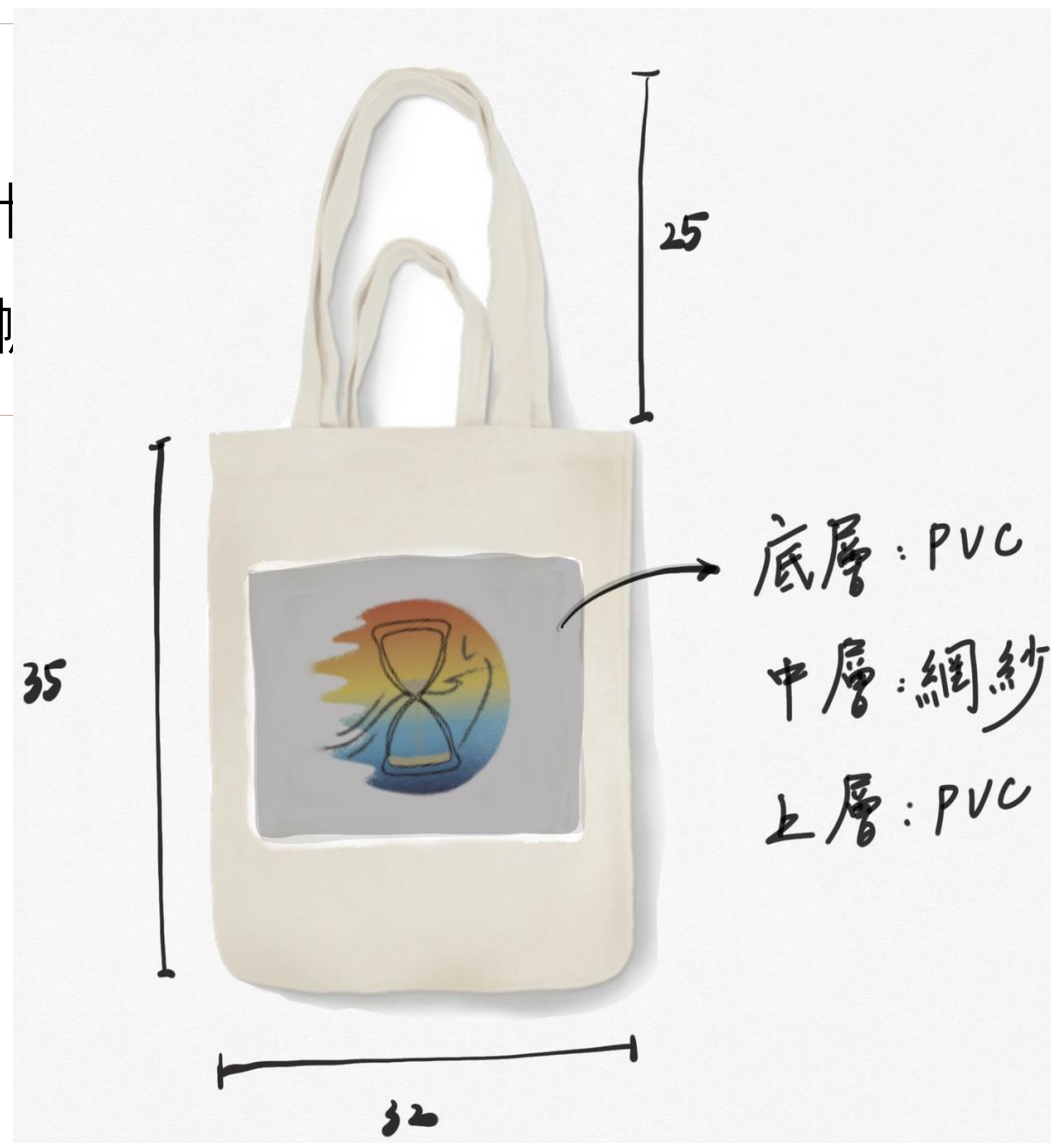
— s a n d —



主打產品：帆布袋 \$NT850

介紹：透過真空，將沙畫設計  
布料縫製而成。（\* 客製化手帳

主打產品：  
帆布袋



## 營運模式

### 1.合作夥伴

活動主辦方、學校、  
其他文創藝術者

### 2.關鍵活動

藝術節活動、校園課  
堂DIY課程、不定期  
創意競賽

### 3.主要資源

台灣地方資源或  
國外進口資源

### 4.價值主張

獨特創新且具  
多元特色

### 5.客戶關係

親自接觸 官方客服  
官方社群網站 舉辦  
創意競賽

### 6.銷售通路

行動攤販 網路商店







3

# 市場與競爭分析

— s a n d —



# 市場特性與規模

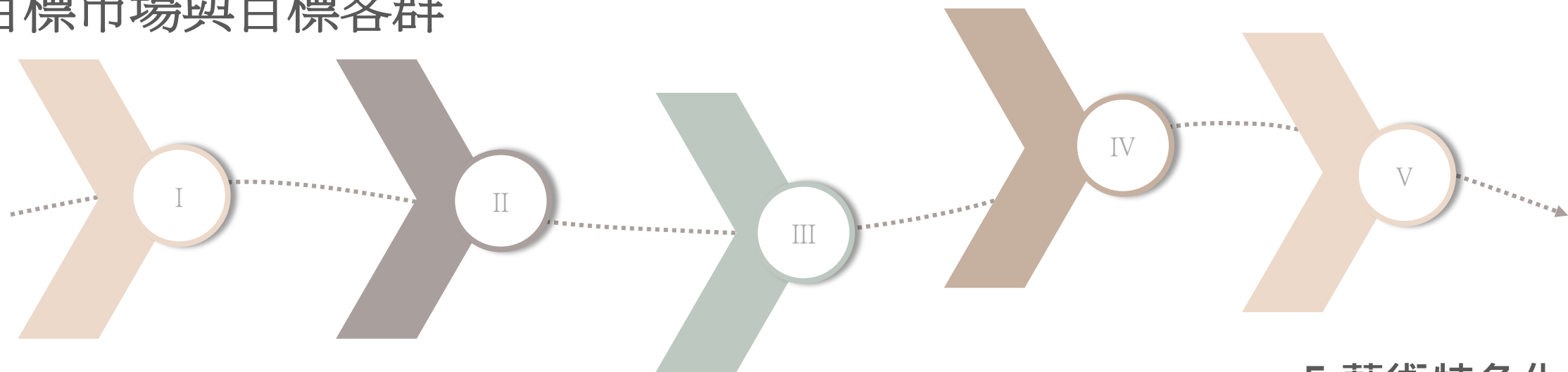


隨著時間推移，沙畫藝術市場在外開始擴展，並逐漸走向世界。

沙畫藝術在台灣仍屬於小眾藝術，但隨著文創產業逐漸受到重視，若能善加運用沙畫藝術於產品設計中，沙畫藝術市場上將有很大的發展空間。



# 目標市場與目標客群



## 1. 藝術節攤位擺設

與藝術節主辦方協商，融入活動特色，推出相關商品。

## 2. 客製化商品

在求新求變的市場下，推出客製化商品，讓顧客擁有心儀商品。

## 3. 學校合作

藉由課堂合作，將商品帶入校園，使我們商品讓更多人看見並熟悉。

## 4. 實用性

適當的商品價格及功能可吸引年輕族群及一般上班族前往消費。

## 5. 藝術特色化

供藝術愛好者進行商品收藏。



## 以「小日子」(網路文創業者)為競爭對手做SWOT分析：

1. 文創商品以沙藝為主，在文創市場較具獨特性。
2. 以沙藝為主，可進入學校實體課程增加知名度。

1. 透過沙藝活動增加曝光度，增加更多年輕消費族群。
2. 從網路商店擴增到實體店面。



1. 品牌知名度不足，進入市場競爭力相對較小。
2. 缺少企業故事性。

1. 行銷策略和競爭對手相比較不完善。
2. 商品原物料飆漲導致成本上升，需增加商品價格。





4

行銷策略

— s a n d —



# 公司營運行銷策略

## 合作參與

- 政府企業
- 地方活動
- 學校社團
- 文創業者

## 網路行銷

- 網路社群
- 官方網站
- 文創設計平台

## 客製化

- 獨特性
- 差異性

## 多元化

- 實用性高商品
- 地方特色商品
- 藝術特色擺飾



A decorative background featuring several circles in muted colors (olive green, light brown, grey, and teal) scattered across the white space. A large olive green circle in the upper center contains the number '5'.

5

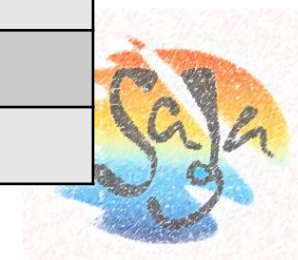
財 務 計 畫

— s a n d —



# 預估損益表 ●●●●

	第一季	第二季	第三季	第四季
營業收入				
銷貨總額	425,000	425,000	425,000	507,000
營業成本				
成本總額	130,000	130,000	130,000	146,250
營業毛利	295,000	295,000	295,000	360,750
營業費用				
人事費	222,000	222,000	222,000	222,000
行銷費	12,500	12,500	12,500	12,500
營業費用總額	234,500	234,500	234,500	234,500
營業利益	60,500	60,500	60,500	126,250
營業稅	0	0	0	1,263
稅後淨利	60,500	60,500	60,500	124,987







6

# 結論與投資效益

— s a n d —



# 營運計畫結論

---

- 1.沙畫藝術市場的未飽和，能運用市場機會，和網購平台崛起，創新創業。
- 2.因為創新構思，沙畫的運用設計技術尚待嘗試克服並完善進步。



# 效益說明

1.提升與中小學  
合作成效

01

02

2.提升沙畫藝術  
創新應用精神

3.擴大本商店  
知名度

03





# 潛在風險



## 財務風險：

營運資金不足，需要銀行融資、群眾募資平台進行募資或其他政府補助款。



## 技術風險：

沙畫運用設計技術尚待嘗試克服，沙畫設計保存長久度需長久，和設計團隊人員缺乏。



## 參考資料

- <https://www.wowlavie.com/Article/AE1400784>
- [https://novapoints.com/2020/03/02/revenue\\_and\\_business\\_model/](https://novapoints.com/2020/03/02/revenue_and_business_model/)
- <https://www.oneday.com.tw/>
- <https://taicca.tw/article/b861494e>





— *SAND* —

THANKS

創新創業報告

