

文化部  
「文化創意產業創業圓夢計畫」計畫書

計畫編號：(不需填)

計畫名稱：桃花源手作工坊

產業別：

- 視覺藝術產業； 音樂及表演藝術產業； 文化資產應用及展演設施產業；  
 工藝產業； 電影產業； 廣播電視產業； 出版產業； 廣告產業；  
 產品設計產業； 視覺傳達設計產業； 設計品牌時尚產業；  
 建築設計產業； 數位內容產業； 創意生活產業；  
 流行音樂及文化內容產業； 其他經中央主管機關指定之產業

(以上產業類別請單選，產業內容詳見附錄、文化創意產業內容及範圍)

申請者(團體)屬性： 個人     工作團隊     社團法人

申請者(團體)名稱：王槐琴

中華民國 101 年 7 月 20 日

文化部

101 年度「文化創意產業創業圓夢計畫」  
計畫摘要表

計畫編號：

計畫名稱	桃花源手作工坊				
申請人 (或團體)	申請人	王槐琴	身分證 字號	T220990004	
	團體	團體 名稱		團體 立案字號	若非正式立案之社團法人不必填寫
		代表人		身分證 字號	
	計畫主持人	王槐琴	電話	0935127131	
	聯絡人	王槐琴	電話	0935127131	
	傳 真		e-mail	jean83@kimo.com	
	地 址	90546 屏東縣里港鄉四維路 4 號			
	網 址				
	實施期程	民國 101 年 8 月 1 日至 104 年 7 月 31 日			
產 業 別	視覺藝術產業				
計畫經費	總經費：1,000,000 元		申請補助：500,000 元		
	其它經費來源：自籌				
計畫內容摘要 (以 800 字為限)	<p>一、計畫目標：</p> <p>本工坊有三個目標：(一) 提升生活品味；(二) 尋找生命價值；(三) 開創生涯事業。</p> <p>二、實施策略及方法：</p> <p>本計畫即採用 Hamel 事業營運的模式規劃工作室的營運，並將前三年及近中長程的規劃融入事業營運模式的建立。初期以「彩繪」、「拼貼」及「金屬押花」為營業範疇。彩繪以木器彩繪為主；拼貼則包括木器、鐵器、玻璃、塑膠、布類等材質的創作；而金屬押花則為錫片的創作。個人的創作展售、創作材料用品的展售，以及手作藝術教學等三項交互相關的營業項目都以此三類手作藝術為範疇。待營運狀況進入穩定時，中期再與其他手作藝術家結盟增廣範疇，以及展店與加盟。長期策略則以自創品牌為依歸，待自創品牌站穩腳步後，則進行品牌延伸，將觸角伸往其他藝術創作的範疇。</p>				

### 三、 預期效益及成果評估指標

本工坊之預期營運成效：第一年預期稅後盈餘為 87,658 元，第二年預期稅後盈餘為 211,374 元，第三年預期稅後盈餘為 382,041 元。

### 四、 計畫限制條件及解決構想

#### (一) 經費

本計畫之執行所需之總經費約為新台幣 100 萬元，且多為首年開辦期間的資本門購置為最大宗，其次為各月份例行的租金、水電等，再者為創作所需及用以銷售的材料進貨開支。若能獲得文化部的支持補助金，仍有相當額度的經費需自籌，若無法一時籌得所需資金，除尋求個人信貸支應外，期待於開業後之盈餘對經費亦能有所溢注。

#### (二) 工作室地點

因本計畫之營業範疇包括作品展售、材料展售及教學等三項，兼具加工製造、零售與補教等三種產業之性質，故而工作室地點的選擇必須符合商業及服務業經營之要求。初期擬於居住地屏東縣里港鄉成立工作室，並進駐樹德科大學創新育成中心，對於本計畫所服務的地區將受限於高屏局部地區。為彌補此一限制，擬透過網際網路開設商店拓展作品及材料之展售機會。

## 目錄

壹、計畫緣起	1
貳、計畫目標	1
一、目標說明	1
二、限制條件	2
參、計畫內容	3
一、創業構念	3
二、創業模式	4
三、計畫項目及執行方式	7
四、商品樣態	7
五、市場評估	8
六、獲利模式	9
七、資金來源	9
肆、欲創設公司之基本描述	10
一、公司名稱	10
二、資本額	10
三、成員資歷說明	10
伍、經費預算	10
陸、預期效益	11
一、執行本計畫之預估獲利或營業額	11
二、跨業別／跨領域之參與程度	13
柒、有關單位配合事項	13
捌、參考文獻	13
玖、附錄	14
一、手作作品展示	14
二、店面規劃	16

## 計畫書

### 壹、計畫緣起

本人之父親於 35 年前在屏東縣里港鄉創立了「三槐美術社」，當時成立美術社是基於其本身在美術方面的技能，將佛像繪製、錦旗製作、招牌繪製、刻印、匾額製作等技術轉為成立初期主要的業務。然因外在環境及技術的變遷，傳統的技術逐漸被新的印製技術所取代，又由於佛像繪製需使用各類油漆，父親對於油漆有更深的認識，遂將油漆零售納入營業項目，並逐漸成為該美術社的主要營業項目。在父親辭世後，美術社由母親負責至今，本人亦協助營運。該美術社曾於 2010 年獲得經濟部之學界協助中小企業科技關懷計畫輔導，因而有了新的經營方向與想法。

本人為前述美術社創辦人的大女兒，原服務於證期業，可在家作業兼協助母親經營油漆銷售生意，在此期間對於自家事業有了新的想法，在多年經營油漆零售業務後，欲回復父親當初創立美術社之原始精神，希望能藉由經營模式的調整，將傳統零售業型態結合文化創意產業，以成立工作室的方式完成夢想。

本人原本就對於手作美學工藝有相當的興趣，再加上自我對生涯發展有了更深一層的認知，若能兼顧興趣、夢想與家人，會讓人生更加完美。為了達成此夢想，本人將以目前已學習得的各項手作相關藝術之技能為基礎，以獲取各項手作教學證照為目標，建立創新事業模式的手作藝術工作室。

在成立工作室的想法逐漸成形之際，獲知文化部創業圓夢計劃的訊息，大大提升自行創業的信心，遂有將夢想付諸行動的想法，本計畫應運而生。本計畫將以美學經濟概念為基礎，以提升生活品味、尋找生命價值、開創生涯事業為依歸，為了使本計畫之執行更臻完善，擬進駐樹德科技大學藝文產業創新育成中心，並由當時輔導美術社營運之輔導專家樹德科大教師輔導本計畫的執行。相信有了文化部對本計畫的支持，以及育成中心與專家的輔導，更能早日達成夢想的實踐。

### 貳、計畫目標

#### 一、目標說明

由於體驗經濟與美學經濟已然成為目前及未來國人生活模式的顯學，而美學經濟需要經營者自身具備豐厚的文化感受力，在生產與消費間抽離出動人的元素，再佐以文化與學習的意境，以產生無可取代的情感價值，才能讓傳統產業向創新加值的文創產業轉型。因此，本計畫將以體驗經濟與美學經濟之概念為基礎，擬訂出三大目標，說明如下。

#### (一) 提升生活品味

本計畫擬透過手作藝術之創作，營造與改善消費者現有的生活空間，讓消

費者能透過視覺藝術的感受及自我著手實踐的感動，提升其生活品味及生活情趣。舉凡平時看得到的空間，已及用得到的任何物品都成為創作的素材，為平時生活的空間及一成不變的生命增添美麗的色彩。

## （二）尋找生命價值

每個生命的成長歷程都有足以令人感動的故事，所有生命的力量都來自於成長的歷程。本計畫的初衷為回歸撫育我成長的父親所創建美術社的本質，父親以其雙手繪製燈樑、書寫春聯、篆刻門聯、彩繪佛像與佛具等方式展現其生命價值。本計畫擬以本人對於各種漆類的使用知識為基礎，輔以手作藝術的學習，乃至於手作藝術的教學，活出自我生命價值外，讓顧客也感受到此股力量，亦能尋找到其自我的生命價值。

## （三）開創生涯事業

本計畫的執行除回歸美術社本質的初衷外，更重要的是永續性地美化生活環境與活出生命價值，而能達成此宗旨的方式即開創生涯事業。不僅是自我的生涯事業之開創，亦能輔佐顧客開創其生涯事業。本計畫擬以創新事業模式為基礎，建構出包含學習、創作、行銷及教學等多方得以發揮綜效的營運內容之永續發展事業。

## 二、限制條件

本計畫的執行有兩個主要的限制條件，說明如下。

### （一）經費

本計畫之執行所需之總經費約為新台幣 100 萬元，且多為首年開辦期間的資本門購置為最大宗，其次為各月份例行的租金、水電等，再者為創作所需及用以銷售的材料進貨開支。若能獲得文化部的支持補助金，仍有相當額度的經費需自籌，若無法一時籌得所需資金，除尋求個人信貸支應外，期待於開業後之盈餘對經費亦能有所溢注。

### （二）工作室地點

因本計畫之營業範疇包括作品展售、材料展售及教學等三項，兼具加工製造、零售與補教等三種產業之性質，故而工作室地點的選擇必須符合商業及服務業經營之要求。初期擬於居住地屏東縣里港鄉成立工作室，並進駐樹德科大學創新育成中心，對於本計畫所服務的地區將受限於高屏局部地區。為彌補此一限制，擬透過網際網路開設商店拓展作品及材料之展售機會。

## 參、計畫內容

### 一、創業構念

王世德於 1987 年編纂的美學辭典，以社會實踐的觀點闡述美學的真諦，他認為「美學是研究人類對現實的審美，是在社會實踐中對生活進行審美及創造的經驗，再返回來指導人類對美的創造與欣賞，以促進社會實踐的發展」。而蔣勳（2001）則認為「美是對自我價值一種很清晰的選擇，是生命的啟發，是散發的自信；美是生命裡可以留下來的東西，是記憶、是感謝、是許多的懷念」。也因此，本計畫的目標設定為「提升生活品味」、「尋找生命價值」及「開創生涯事業」。

本計畫擬透過藝術與生活的結合達成所訂的目標，而手作藝術應是最能與生活結合，從平日的生活中進入美學境地的方式。拼貼、押花與彩繪為本計畫設定的手作藝術範疇，以工作室的創作成品之展示為核心，推介相關的創作材料，提供顧客多樣化的挑選機會，並可有助於教學招生的活動，此三者的關係如圖 1 所示。

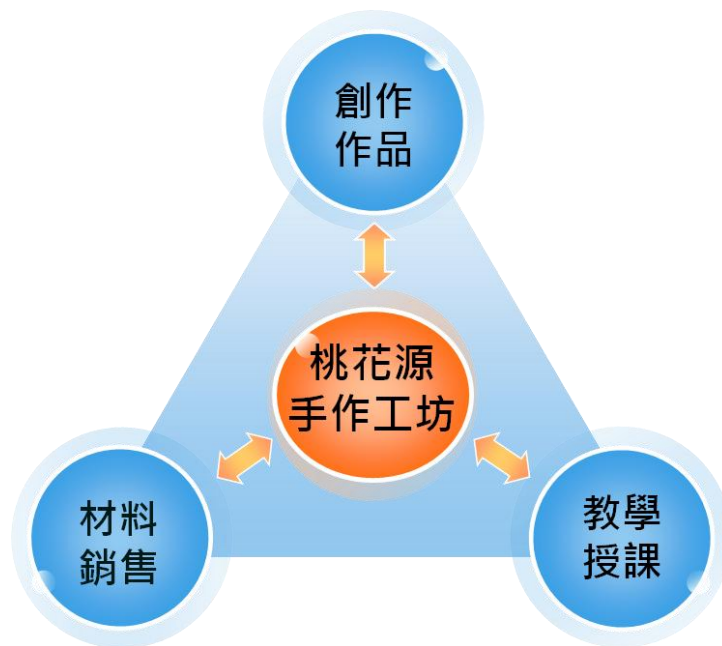


圖 1 創業構念

創作的作品除可做為成品展示外，亦能成為收入來源之一；而創作必須有各種材料的供應，除可供自我創作所需，亦能兼營材料的零售，亦為收入來源之一；至於教學授課則可成為與顧客互動、共同創作的模式，除可成為收入來源之一外，亦能成為工坊未來發展模式的開端，所有的學員伙伴都將成為工作伙伴，讓所有參與者都能找到生命價值，並共同開創生涯事業。

## 二、創業模式

Hamel (2000) 將創新概念運用到事業模式，認為事業模式創新的涵應包括四大要素：核心策略、策略性資源、顧客介面與策略網絡，且此四大要素彼此配合將可產生配置、顧客利益及公司疆界等三種不同連接。配置即連接核心策略與策略性資源，指企業結合能力、資產與流程以支援特定策略的獨特方法；而顧客利益則為核心策略與顧客介面之間的橋樑，指企業實際提供給顧客的特定利益組合；至於公司疆界則存在於策略性資源與價值網絡之間，為企業疆界。

本計畫即採用 Hamel 事業營運的模式規劃工作室的營運，並將前三年及近中長程的規劃融入事業營運模式的建立，如圖 2 所示。

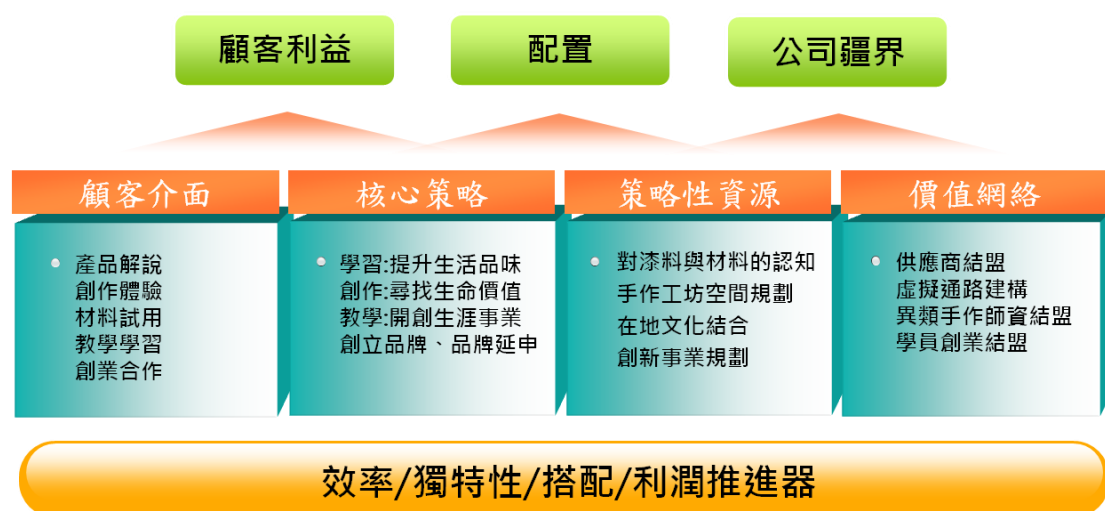


圖 2 桃花源手作工坊事業模式之營運圖

以下分別說明本工作室事業營運的四大要素在營運上的意義。

### (一) 核心策略

本計畫設定的目標有三項：「提升生活品味」、「尋找生命價值」及「開創生涯事業」。為達此三項目標，主張「經由學習以提升生活品味」、「藉由創作以尋找生命價值」、「融入教學以開創生涯事業」，讓顧客、師資及學員等所有參與者都能讓生命更為完美。

為了能永續經營，以及拓展事業版圖，本工作室的營運方式與傳統美術社，或手作才藝教學等業者不同。一般美術社所販售的商品包羅萬象，不分哪一類的創作材料皆販售，而本工作室則只針對手作藝術創作所需的相關材料銷售，強調專精與細緻。而一般手作創作教學多半利用自宅或部分商店的一隅空間從事教學活動，而本工作室則規劃專門的教學空間，搭配創作展售空間及專用材料展售空間，營造專業創作的環境與氛圍。



初期以「彩繪」、「拼貼」及「金屬押花」為營業範疇。彩繪以木器彩繪為主；拼貼則包括木器、鐵器、玻璃、塑膠、布類等材質的創作；而金屬押花則為錫片的創作。個人的創作展售、創作材料用品的展售，以及手作藝術教學等三項交互相關的營業項目都以此三類手作藝術為範疇。待營運狀況進入穩定時，中期再與其他手作藝術家結盟增廣範疇，以及展店與加盟。長期策略則以自創品牌為依歸，待自創品牌站穩腳步後，則進行品牌延伸，將觸角伸往其他藝術創作的範疇。

## (二) 策略性資源

本工坊之策略性資源共有四項，分述如下：

### 1. 對漆料與材料的認知

因本人長期協助家中經營之美術社販售各種漆類，對於各式漆類的性質與各種材質胚體之間的關係有相當的認識，進而對於各種創作的材料之認知更為敏銳。這方面能力之精進對於自我創作、材料銷售及教學活動將有相當的助益，亦能成為自創品牌能替顧客營造價值的利器。

### 2. 手作工坊的空間規劃

本工坊擬同時兼顧創作展售、材料展售及教學環境營造，並作為未來展店成功營運模式的範本，將空間規劃成三區，第一區為創作成品之展售與教學環境空間之結合，營造藝術創作之氛圍，第二區為創作材料的展售空間，第三區為倉儲空間。如此的空間規劃有助於營造專業的形象，更能提升顧客價值。

第一年主要的工作就在於此工作坊的成立，以及初步空間規劃的執行與測試。第二年在業務逐步穩定之際，將營運空間定調，做為未來展店的範本。第三年後則開始研究其他足以擴大營運的地點，以便未來跨足到其他地區。

### 3. 在地文化的結合

本工作坊初期擬設於家鄉屏東縣里港鄉，南部的陽光及風土人情讓創作的色彩更為豐富，里港鄉和其他傳統鄉鎮一樣，都有老街規劃，維繫在地文化的傳承。本工坊的創作將秉承家父過去在鄉里服務的傳統，結合具代表性的在地文化物品，從事創作與教學，讓文化的傳承有新風貌。

### 4. 創新事業規劃

本工坊以聚焦觀點及專業形象基礎，將美術社、零售業及才藝教學三者融合成一體，以提升所有參與者之生活品味，以及尋找生命價值為依歸，進而開創生涯事業為宗旨，創新藝術創作的事業規劃。與傳統的業者

之經營模式不同的地方在於，所有的參與者都能將此做為其生涯事業，參與教學與創作的師資和學員，都能為其作品找到市場定位，並成為工作坊的合作夥伴，找到生命價值與開創生涯事業。

### (三) 顧客介面：包括履行和支援、資訊洞察力、關係動態、價格結構等。

本工作坊的目標客群主要包括「品味生活者」、「才藝學習者」及「創業需求者」等三類。

第一類的顧客主要是欲藉由手作藝術美化其人生，透過創作或生活環境空間、生活用品的美化，提升其生活品味。因此，展場空間的氛圍為營造顧客關係的重點，其次為產品解說的能力；若顧客有意參與創作，則提供創作課程的體驗、各種材料的試用與解說，讓顧客有賓至如歸的感受。

第二類的顧客又分為兩種，一種是兒童才藝學習，一種是專業證照培訓；前者主要目的在於習得手作藝術創作的的能力，後者則是取得證照以提升其獲取工作的機會。因此，本工作坊擬開設體驗課程、各類兒童創作課程、入門課程、初階課程、進階課程及專業證照課程等，供各種需求者選擇。此外，為提升本工作坊課程教學品質與內容，將與手作藝術教師聯盟，於部分課程採取交流互惠的方式開課，以提升顧客價值。此外，本工作坊規劃的作品展售空間與教學空間結合，每一位學員的創作成品皆可成為待價而沽的展售品，更能提升其自我價值的肯定。

第三類的顧客主要是欲以手作藝術做為創業的範疇，亦可能成為未來本工作坊的競爭者。本工作坊的成立宗旨就在於開創生涯事業，對於此類顧客而言，本工作坊的設計恰能輔導其從技能的學習、創作成本的展售、證照取得，乃至於經營模式的規劃等，逐步完成創業的夢想。又由於本工作坊的經營方向為自創品牌與品牌延伸，所創建的品牌價值對於此類顧客而言，將會有加盟合作的意願，不致成為未來的競爭者。

### (四) 價值網絡

本工作坊所提供之價值形成的網絡包括四大部分，分述如下。

#### 1. 供應商結盟

本工作坊主要的供應商為各類創作材料的供應商，目前已著手物色供應商，預計與丹多爾精品館、花間集貿易有限公司，及夢的手作屋等業者合作，擬採策略聯盟的方式相互推廣業務。

#### 2. 虛擬通路建構

除了工坊實體通路外，虛擬通路的建構亦不可缺。此通路平台的建構除親臨教學服務無法達成外，其他的服務如創作成品的展售、創作材料的

展售、教學課程的介紹等皆與實體通路無異，此平台亦能做為策略聯盟業者的溝通平台，以及顧客關係管理平台。

### 3. 異類手作師資結盟

由於本工坊初期僅以彩繪、拼貼與金屬押花等手作藝術為經營範疇，為了全面性推廣手作藝術，也為了永續經營，發展更寬廣的手作藝術經營範疇為必經之路。因此，中期須與其他類別的手作藝術師資或工作室結盟，以發揮綜效，能以最有效率的方式達到經營目標。

### 4. 學員創業結盟

本工坊創造價值的特色就在於共營共榮，除大家的創作成本皆可以透過本工坊的展售空間及虛擬通路待價而沽，結盟的師資亦能在本工坊教學空間授課、交流及作品展售；更重要的是，未來學員學成後之創業，得以與本工坊結盟，更能發揮共營共榮價值形成的效能。

由前述說明可知本工坊營運的模式，由初期的自營，到中期的結盟，再到長期的展店與策略聯盟，各個時期皆有策略性資源與核心策略相配置，以透過各項顧客介面創造顧客價值、提升顧客利益，並藉由策略性資源與價值網絡系統拓展公司疆界。

## 三、計畫項目及執行方式

若以三年為期，初期為 1~3 年的營運，中期為 4~6 年的營運，而長期為 7 年以上為長期；則初期為完成穩定的自營成果，中期則完成同業策略聯盟、自創品牌及展店基礎，長期則完成自創品牌、品牌延伸及創業結盟網絡系統。

為達成初期的成果，前三年的工作項目規劃如下：

第一年：建置實體工作室，含創作、教學及展售空間等，如附件二空間規劃圖所示；同時，大量創作以增加創作成品得以展售；洽商材料供應商購置相關創作材料展售，並且著手規劃教學課程。

第二年：累積創作成品做為教學示範素材，並開始招生教學；開設展售空間供學員擺設作品展售；著手洽商手作教學師資開班。

第三年：著手展店規劃，並著手開辦聯盟教師開班事宜。

## 四、商品樣態

中國的手作藝術源遠流長，在十五世紀時，中國的漆器在歐洲掀起了一股收藏熱潮，由於運輸不便，中國的漆器成為歐洲貴族的搶手貨，也因為如此刺激，歐洲商人開始研發如何製作漆器。

商人們逐漸將繁複的畫工，以裁剪印製精美的印刷品替代，完成的作品雖不如中國的漆器精美，也深受一般大眾的喜愛，此即為蝶古巴特(DECOPAGE)拼貼的由來。

隨著時代的演進，商人不斷開發各式漆劑，讓彩繪、拼貼之運用方法簡單，可以和各式材質結合，作多樣化的創作與應用，讓許多不善於畫畫的人，輕易的進入創作領域。此即本人成立手作工坊的動機，希望藉由手作工坊的經營，讓一般大眾都能輕易進入藝術創作領域。

基此，本工作坊營業的項目包括創作成品的展售、創作材料的展售，以及手作課程的教學等三種。

## 五、市場評估

台灣工藝產業主要是以使用材質作區分，包括陶瓷工藝、木材工藝、竹材工藝、石材工藝、金屬工藝、漆器工藝、玻璃工藝、染織工藝、紙類工藝、皮革工藝…等，雖近年來工藝產業漸有複合媒材的結合應用，但產品材質的主體性仍是非常清楚。若以使用功能來區分，工藝產業又可分為家具類、餐飲具、家飾類、文具類、玩具類…等。又可以技法來區分，則可分為雕塑類、編織類、鑄造類、吹製類、染印類…等。在這林林種種的分類中，本計畫的營運範疇係以材質及技法區分，初期主要為彩繪、拼貼及金屬押花等三類。

洪慶峰（2005）認為近代台灣工藝產業發展主要有三項明顯變化。

### （一）傳統匠師製作工藝的轉型

在 1990 年代之前，台灣工藝匠師多為製作傳統廟宇飾品或生活工藝品，後則多轉向創作美術工藝品；這類傳統匠師多為師徒相傳的教育體系所培養出，固然保有濃厚的傳統民俗風格與精湛的工藝製作技巧，但卻比較缺乏創新設計的理念。

### （二）現代設計藝術教育的影響

由於歐美日本現代設計藝術潮流導入台灣的美術、設計教育體系，故吸引許多的青年人投入工藝設計的創作工作；這類工藝創作者的作品，多具有傑出的創意表現，且蘊涵現代主義的簡潔設計風格，造型線條流暢，但卻比較缺乏台灣的本土文化特色。

### （三）傳統地方工藝產業的轉型

由日治時代到 1980 年代，台灣傳統工藝產業主要是代工製作量產實用的手工藝品外銷歐美日；1990 年代末，工藝產業在勞資高漲、環保意識抬頭、歐美日高品質產品與東南亞低價產品夾擊等因素影響，市場日漸萎縮並紛紛產業外移；留於國內繼續經營者則相當艱困，於是逐漸轉向以發展本土地方

文化特色、以觀光產業為重心的生活工藝品，但卻缺乏統整的行銷計畫，以致限於孤軍奮戰的窘狀。

由前述分析可知，台灣目前的工藝產業仍有調整的空間，市場狹小，風格單一，商業模式也無法突破，手作藝術參與之人口總數不如日本與歐美，市場規模小自然就避免不了強烈的競爭，而此競爭並非以創作或教學風格的切磋互動，而是非良性的競爭。故而本工坊設定的目標及營運模式恰能突破此困境，讓所有從事相同工作的創作者，都能共營共榮，將手作藝術結合地方文化得以發揚光大，獲得永續經營與傳承的效力。

## 六、獲利模式

本計畫透過建置實體工作室及虛擬平台的方式提供三大類服務，即「作品展售」、「材料展售」及「教學授課」等三項服務，並將初期之服務範疇聚焦於三類手作藝術，即「彩繪」、「拼貼」及「金屬押花」等三類手作藝術。如圖 3 所示，本工坊透過各類手作藝術之作品展售、材料展售，及教學授課活動獲取利潤，並於未來執行展店及同業或異業之策略聯盟以開創永續經營的生涯事業的目標。

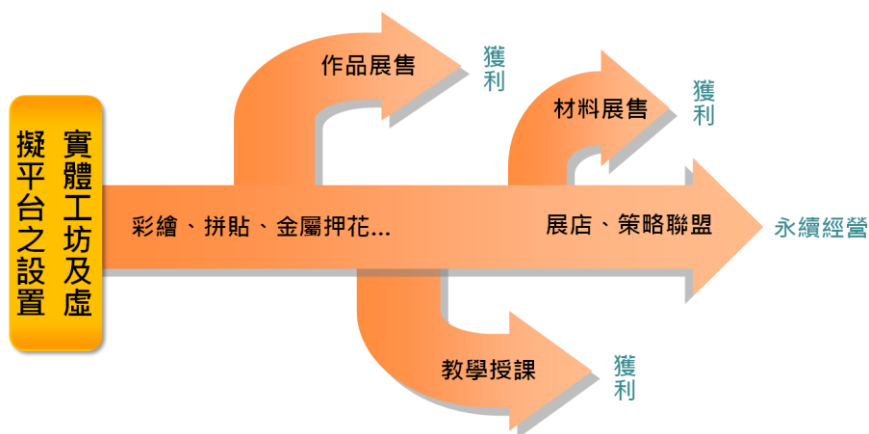


圖 3 桃花源手作工坊獲利模式

## 七、資金來源

本工坊預計初期的資金來源有二，其一為自籌款新台幣 50 萬元，其二為獲得文化部創創業圓夢計畫的補助 50 萬元。而進入正式營運後，將可透過前述營運模式及獲利模式逐漸獲利，就可再累積資金投入營運。待營運正式步上軌道，則透過自創品牌展店或是收取品牌使用權利金的方式再注入資金。

## 肆、欲創設公司之基本描述

### 一、公司名稱：桃花源手作工坊。

桃花源之名係出自陶淵明的桃花源詩。象徵少數的人，生活在一處稀有難

見的世外桃源、人間仙境。而這種與世隔絕、無爭的生活形態，又如西方所稱的烏托邦世界，即任何想像的、理想的社會形態。希望參與本工坊的任何人都能有猷如進如人間仙境般的感受，能真正脫離俗世雜物的羈絆。

## 二、資本額

本工坊的資本額設定為新台幣 100 萬元，即初期的自籌款 50 萬元與文化部創業圓夢計畫補助款。

## 三、成員資歷說明

本工坊的成員初期僅本計畫申請人王槐琴一人，資歷如下。

- (一) 學歷：靜宜大學企業管理系畢業。
- (二) 工作經歷：證券與期貨公司營業員、操作員等。
- (三) 手作創作與學習經歷
  1. 創意塗漆：2008 年 7 月至 2009 年 1 月，於色魔漆坊創林督老師門下學習。
  2. 兒童彩繪證照：2010 年 7 月至 2011 年 7 月，於台灣彩繪藝術國際交流協會認證之指導老師吳郡娟老師門下學習。
  3. 澳洲拼貼證照：2011 年 1 月迄今，於中華民國拼貼藝術協會理事長周家淮老師門下學習。
  4. 金屬押花：2012 年 1 月迄今，於日本金屬藝術證照講師白淑芬老師門下學習。

附錄一為已完成的部分作品。

## 伍、經費預算

表 1 經費預算表

經費項目	單價(元)	數量	單位	小計	分攤金額	
					自籌款	補助款
公司設立規費	10,000	1	件	10,000	0	10,000
國內旅費	3,000	6	次	18,000	0	18,000
辦公室租金	15,000	12	月	180,000	0	180,000
廣告宣傳費	5,000	6	次	30,000	0	30,000
水電費	3,000	12	月	36,000	0	36,000
網站開發費	50,000	1	套	50,000	0	50,000
印刷費	16,000	1	全一件	16,000	0	16,000

經費項目	單價(元)	數量	單位	小計	分攤金額	
					自籌款	補助款
材料費	30,000	1	全一件	30,000	0	30,000
雜支	30,000	1		30,000	0	30,000
進貨	100,000	1	全一組	300,000	0	100,000
電腦	50,000	1	套	50,000	50,000	0
辦公設備	20,000	1	套	25,000	25,000	0
裝璜	200,000	1	套	200,000	200,000	0
貨物架	10,000	10	組	100,000	100,000	0
POS 系統	80,000	1	套	80,000	80,000	0
冷氣機	25,000	2	部	50,000	50,000	0
資本額				1,000,000	500,000	500,000

陸、 預期效益

一、 執行本計畫之預估獲利或營業額

表 2 前三年預估損益表

	第一年	第二年	第三年
銷貨	1,280,000	1,407,868	1,574,360
銷貨成本	896,000	985,508	1,102,052
銷貨毛利	384,000	422,360	472,308
營業費用			
管銷費用	290,747	290,747	290,747
營業利益	93,253	131,613	181,561
業外收益	0	0	0
稅前盈餘	93,253	131,613	181,561
Tax	5,595	7,897	10,894
稅後淨利	87,658	123,716	170,667
累計盈餘	87,658	211,374	382,041

表 3 前三年預估資產負債表

	第一年	第二年	第三年
流動資產			
現金	642,452	809,924	1,024,046
應收帳款	49,778	54,750	61,225
存貨	34,844	38,325	42,858
流動資產總額	727,074	903,000	1,128,129

	第一年	第二年	第三年
固定資產			
設備(含裝璜)	325,000	325,000	325,000
辦公設備	25,000	25,000	25,000
累計折舊	18,750	37,500	56,250
固定資產總額	331,250	312,500	293,750
POS系統	64,000	48,000	32,000
網站平台	40,000	30,000	20,000
資產總額	1,162,324	1,293,500	1,473,879
負債			
應付帳款	74,667	82,126	91,838
借款	0	0	0
負債總額	74,667	82,126	91,838
股東權益			
普通股股本	1,000,000	1,000,000	1,000,000
累積盈餘	87,658	211,374	382,041
股東權益總額	1,087,658	1,211,374	1,382,041
負債+股東權益	1,162,324	1,293,500	1,473,879

表 4 前三年現金流量表

	第一年	第二年	第三年
營運活動現金流量			
稅後淨利	87,658	123,716	170,667
折舊	18,750	18,750	18,750
攤銷	26,000	26,000	26,000
應付帳款	74,667	7,459	9,712
應收帳款	(49,778)	(4,973)	(6,475)
存貨	(34,844)	(3,481)	(4,532)
營運活動之淨現金流入	122,452	167,472	214,122
投資活動現金流量			
資產購置	(480,000)	0	0
投資活動之淨現金流入	(480,000)	0	0
理財活動現金流量			
設立資本	1,000,000		



	第一年	第二年	第三年
增資		0	0
借款	0	0	0
理財活動之淨現金流入	1,000,000	0	0
淨現金流入（流出）	642,452	167,472	214,122
期初現金餘額	0	642,452	809,924
期末現金餘額	642,452	809,924	1,024,046

## 二、 跨業別／跨領域之參與程度

參與本工坊的營運的業別包括創作材料之零售批發業，以及手作藝術創作才藝教學之補教事業，兩者皆為本工坊營運不可或缺的角色，皆為創造本工坊顧客價值的關鍵角色。

### 柒、 有關單位配合事項

- 一、 進駐樹德科技大學創新育成中心，期望育成中心能給予經營上的協助與輔導。
- 二、 計畫之執行有賴文化部經費之補助，能使本工坊營運更為順利。

### 捌、 參考文獻

王世德主編（1987）。**美學辭典**。台北：木鐸。

李君如、陳品孜（2011）。美學經濟風潮下的企業新思維—由厚植美感與品牌經營的觀光工廠經驗談起。**健康管理學刊**，9(1)，83-97。

洪慶峰（2005）。**台灣工藝文化創意產業發展的契機**。財團法人國家文化藝術基金會。

蔣勳（2001）。美的沉思，打造看不見的競爭力：發現自己的存在。**天下雜誌**，海闊天空教育特刊，80-87。

Hamel, G.,(2000). *Leading the Revolution*, Harvard Business School Press. Boston: MA.

玖、 附錄

一、 手作作品展示





## 二、 店面規劃

