



【創意拍賣網】 營運計畫書

網站事業名稱：創意拍賣網

網址：<http://www.idea888.tw/>

e-mail：idea888.tw@gmail.com

電話：0956-264978

提案人：巴慧玲

中華民國 97 年 7 月 31 日

【創意拍賣網】營運計畫書

目錄

創業緣起	4
壹、事業介紹	
一、事業名稱	4
二、設立公司緣由及目標	4
1. 成立日期	
2. 成立沿革	
3. 主要經營項目或營業範圍	
4. 公司資本額、目前從業人員數、股東結構	5
5. 公司願景、使命、經營方針	
三、公司組織與成員職掌、簡歷	5
1. 現行組織架構圖	
2. 未來組織架構圖	
3. 經營團隊的學經歷、產業經驗與執掌業務說明	
4. 目前人力分配	6
5. 未來人力資源規劃說明	
四、技術/成品/服務介紹	6
1. 創新性說明、技術評估	
2. 網站現況分析	7
3. 企業商標說明	
4. 已投入之計畫經費	
5. 預期效益	8
五、產業與市場概況分析	8
1. 目標客群	
2. 產品優勢	
3. 競爭產品現況評估	
4. 未來市場潛力分析	
5. 預定成長率	9
貳、企業未來策略規劃	9
一、未來行銷策略	
1. 網站定位	
2. 營運策略（收益來源）	
3. 行銷策略	10
4. 服務機制（網站功能規劃）	11
二、財務計畫	12
三、營運重點與目標計畫	12

【創意拍賣網】營運計畫書

創業緣起：

創意產業一直是政府大陸近幾年來努力推動的重點工作，對大企業來說，亦無不期望能自創品牌，用創意研發來提高市場競爭門檻，以擺脫過往低利代工的宿命，不再沉浮於紅海中廝殺。努力勤奮，是台灣人與生俱來的成功基因，但是「創意」，才是能讓台灣人躍上國際舞台的競爭利器。

根據聯合國貿易及發展委員會（UNCTAD）四月公布「2008 創意經濟報告」，2000 年到 2005 年，創意產業在世界貿易的平均年成長率為百分之八點七。創意產業是相對無污染與少二氧化碳排放的產業，倫敦、巴黎、紐約與蒙特婁的創意產業雇用十萬以上人口，創造很多就業機會，愛丁堡、布宜諾斯艾利斯、柏林與亞斯文都是聯合國認定的創意城市；在創意商品出口，台灣只是第二十七名，表現不出色。也因此，才更值得政府的重視與國人的共同努力。

創意，是我個人很喜歡課題，資料蒐集也行之有年，因為自己有很多的 idea，也自認很有商機，但是受限於資金問題，往往只能將創意暫且在抽屜內，直到我發現很多人跟我有一樣的困擾，一樣有如何將創意發展成事業商機的需求，於是成立了「創意拍賣網」，做為創意買賣交易的網路平台，讓提供創意的賣方有機會將點子變金子，而有創意需求的買方，也能在這裡找到尋覓已久的創新概念，雙方各取所需，有錢的出錢，有創意的出創意，共同成就出一番創新事業，進而提昇台灣的創意產業。

讓企業/資金與好創意，找到互通彼此的道路，找到共榮共享的契機。

創意，無限可能；商機，無限寬廣；網路資源的策略聯盟效益，也將隨之無限發展。

資料來源：

http://www.cdnews.com.tw/cdnews_site/docDetail.jsp?coluid=112&docid=100482134

【創意拍賣網】營運計畫書

壹、事業介紹

一、事業名稱

1. 中文名稱：創意拍賣網
2. 英文名稱：idea888
3. 網址：<http://www.idea888.tw/>

二、設立公司緣由及目標

1. 成立日期：2008 年 4 月 22 日
2. 成立沿革：
 - (1) 2007 年 12 月企劃書完成，登錄網址。
 - (2) 2008 年 2 月初網站功能與流程測試。
 - (3) 2008 年 3 月 27 日發表第一筆資訊。
 - (4) 2008 年 3 月 31 日第一個會員加入。
 - (5) 2008 年 4 月 22 日世界地球日，正式對外開台營運。
 - (6) 2008 年 4 月 28 日第一筆買賣個案登入。
 - (7) 截至 2008 年 7 月 31 (滿 100 天)日止：
 - 總計 133 個會員人數。
 - 總計 103 個個案數。
 - 累計到訪人次 24,147 人。
 - 最高同時線上人數為 47 人。
3. 主要經營項目或營業範圍：
 - (1) 提供會員創意買賣。
 - (2) 提供創意或創業相關活動、課程訊息。
 - (3) 提供創意、創業相關之專業文章或新聞報導。
 - (4) 提供會員意見交流與討論

4. 公司資本額、目前從業人員數、股東結構：

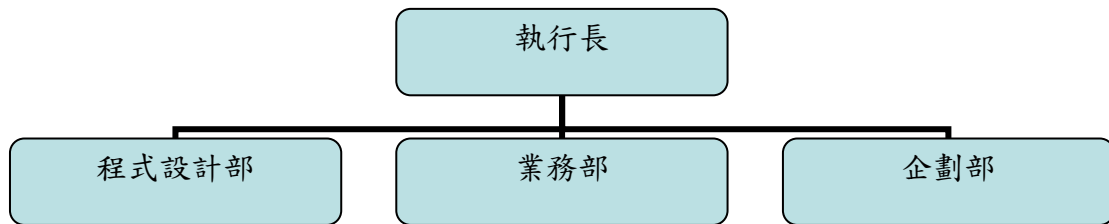
合夥人	巴慧玲	蘇俊銘
出資金額	116,700	75,000

5. 公司願景、使命、經營方針：

- (1) 願景：近程~成為網路創意買賣的第一品牌；
遠程~成為台灣創意交易的最大企業。
- (2) 使命：提昇台灣創意產業，提供創意交易平台，開發創意買賣商機。
- (3) 經營方針：
 - 透過提供創意交易平台，為企業本身與買賣雙方創造因創意相關商品、技術等延伸之利益。
 - 將網站所獲得之利益固定提撥百分比用於贊助創業或環保相關之公益活動。

三、公司組織與成員職掌、簡歷

- 1. 現行組織架構圖：(同上述之第 4 點)
- 2. 未來組織架構圖



3. 經營團隊的學經歷、產業經驗與執掌業務說明：

	巴慧玲	蘇俊銘
簡介	<ul style="list-style-type: none"> ● 創意發想與網站企劃者 ● 行銷與流通研究所畢 ● 十餘年行銷企劃(含主管)經驗 	<ul style="list-style-type: none"> ● 網站技術支援者 ● 美國企管研究所畢(主修行銷) ● 高雄市電子商務協會前總幹事(2004~2005) ● 行政院南部服務中心身障同胞一人一網創業計畫規劃者
權責分配	<ul style="list-style-type: none"> ● 網站功能規劃與更新 ● 會員與個案管理維護 ● 文章與資料撰寫、發佈、更新 ● 會員信件回覆與服務處理 ● 網站行銷、推廣、交換連結 	<ul style="list-style-type: none"> ● 網站系統架設與程式設計 ● 網站系統更新與維護 ● 行銷策略提供

4. 目前人力分配：(同上表)

5. 未來人力資源規劃說明：

職稱	工作職掌	名額	預估薪資(月)
執行長	網站企劃、經營與決策管理；策略聯盟規劃。	1名	40,000
程式工程師	網站系統管理維護、程式設計與網頁架設、資料備份與防毒防駭等軟硬體技術問題處理。	1-2名	35,000
業務專員	活動執行、廣告與業務推動、營收計劃執行。	1名	25,000+獎金
行政助理	客服處理、匯款確認、會計帳務登錄、其他行政庶務。	1名	23,000

四、技術/成品/服務介紹

1. 創新性說明、技術評估：

- (1) 創意或創新性說明：目前台灣網路並無類似性質之網站，創意拍賣網為首創之創意交易網站。
- (2) 產品技術評估：創意係屬於智慧財產權，是無形之智慧商品，因此網站的經營沒有一般有形商品網站的售後服務複雜性與庫存風險，訴求與適用的目標客群反而更寬廣，商機可以無限延伸。
- (3) 可行性分析：透過拍賣的交易機制，操作程序簡便，可增加會員交易的彈性，讓任何創意都可以有機會找到投資者的賞識，服務範圍廣泛，市場需求大，相對網站事業發展的可行性隨之提昇。

2. 網站現況分析：

- (1) 目前網站基本的功能架構已完成，第二階段改版預計於年底前完成，新增加的功能包括：創意鑑價服務、達人專區、廠商專區以及員有功能的升級與補強。
- (2) 目前個案內容多元，包括專利之發明，適用範圍包含各大產業，平均每一個案的點擊數都超過50人次，至少一次的成交點擊率將近50%的個案。
- (3) 網站搜尋只要打「創意拍賣網」，已可在第一筆詢資料中連結到本網站。相關透過交換網站、部落格文章、免費廣告、奇摩知識家的問答、以及相關網站的留言訊息，均可以讓很多與創意有關的搜尋連結到創意拍賣網的首頁。

(4) 網站功能說明：

第一階段：97年4月~97年10月		
類別	主要單元	主要內容
會員服務	加入拍賣	提供會員登錄買賣創意個案內容。 Ps. 增加個案回應機制。
	信用評價	提供買賣雙方針對交易過程之信用評價，可做為交易之警惕與參考。
	最新資訊	提供創意或創意相關之活動、課程…等資訊。
	創意補給站	提供創意創業相關專業文章，也包括商標專利等
	創意引爆點	提供與創意相關之文章報導
	創意幫論壇	提供會員和網友一個討論創意的園地(討論區)
	我的部落格	網站專屬部落格，做為發表創意或經營心得的管道
網站營運	好站相連	彙整與創意相關之網站、社團組織…等參考資料
	服務說明	包括網站宗旨、服務項目、買賣說明、廣告服務
	Q&A	提供會員有關個案登陸操作的說明
	廣告刊登	提供有意刊登廣告的客戶連繫之用
	策略聯盟	提供有意與我網站策略合作的管道
	連絡我們	提供會員或網友連繫版主之用

3. 企業商標說明：

創意與拍賣均屬於一般用語，因此無法申請商標註冊，換言之，亦無其他競爭者可以用相同的名稱去申請於個人事業名稱。

4. 已投入之計畫經費：

項目	單價	數量	小計	備註
SeedNet 虛擬主機伺服器租用 5G(空間)/25G(流量)	6,500	1年	6,500	
SeedNet 資料庫 10MB	9,600	1年	9,600	
奇集集網站廣告費	200	3次	600	
網站企劃與管理費用	20,000	5月	100,000	
網站設計費用	75,000	1式	75,000	
總計			191,700	

5 預期效益：

(5) 預計年底第二次改版完成後，會員數與個案數可望倍數成長，而新增之功能，包括鑑價服務、廠商專區…等，將有助於收益的產生。

(6) 如投資之資金挹注，將主要用於創意活動的舉辦，以打響網站知名度，帶動網站得人氣；其次將開始計劃於 104 或 1111 人力銀行網站

刊登廣告，吸引企業買方到網站參觀，以增加交易的層次和成功率。

五、產業與市場概況分析

1. 目標客群：

- (1) 賣方：凡自認創意有商機者，包括有形的創意商品或無形的創意技術/概念/企劃等，皆可以免費透過創意拍賣網發表創意。
- (2) 買方：不論個人或企劃，皆可以透過創意拍賣網的網路平台，尋找到符合需求之創意商機。

2. 產品優勢：目前台灣尚針真對創意為主題的交易網站，多半以創意手工作品或創作為主，偏重設計類成品，因此本網站的多元化的創意類別將更能符合市場需求，尤其是無形創意部份，會是最大的賣點，也較容易創造新聞話題性。

3. 競爭產品現況評估：

- (3) 國內：創意商品類主要的競爭者來自以設計為主的網站。例如：黑秀網、創意媒合網、in 創意市集、CD piazza 創意市集、創意共和、波酷網、設計魔力…等。與創意拍賣網性質相近之網站則目前尚無。
- (4) 大陸：有兩個與創意拍賣網性質相似之網站，包括 toidea 創意網、點子俱樂部。

4. 未來市場潛力分析：

以現在漸夯的創意產業來看，不論是政府有計劃的支持企業發展創意也好，或是個人化創意市集近年來的盛行也好，都在在說明了創意是用不淘汰的議題，也是企業與個人永續的國際競爭力，可以發展的商機無可限量。而這國內唯一類別齊備的創意網站，未來將會成為創意買賣雙方媒合的重要關鍵，對創意產業的發展具有舉足輕重的地位。

5. 預定成長率：

- (1) 2008 年 12 月-網站改版與功能新增完成，預計會員數與個案數超過 350，到訪超過 10 萬人次。
- (2) 2009 年 12 月-預計會員數與個案數超過 1000，到訪超過 50 萬人次。

貳、企業未來策略規劃

一、未來行銷策略

1. 網站定位

- (1) 台灣唯一且最具創意商機的網站
- (2) 台灣創意交易最大的網路平台
- (3) 主題以創意、創業、環保為網站經營的三大主軸。創意買賣為主要經營項目，協助創業是附加價值，提倡環保是企業責任。

2. 營運策略 (收益來源)

單元名稱	內容	收費方式
廣告欄	刊登企業廣告(動態圖片廣告)	每則 2000~5000 元/月
Google Ads	依網友點擊數，由 google 支付廣告費	
工商服務	與創意/創業相關公司行號之宣傳訊息廣告(文字廣告)	每則 200 元/月
交易服務	協助會員創意鑑價服務、仲介買方企業(由會員提出申請需求)	視個案情況而定。抽佣或論件計酬
活動專區	承辦企業創意競賽活動，包括協助企劃、訊息發佈與網路票選等	視個案而定
專業教育訓練	提供創意或創業之企業服務項目，包括教育訓練、專業講座、專業人才仲介...等。	外派講師鐘點費抽佣 課程報名費抽佣
創意遊戲工房	以抽籤的遊戲方式，提供網友有關產品、廣告、行銷...等好點子。	每玩一次收費 50 元

3. 行銷策略

策略方案	時間	內容
環保創意競賽活動	每年 4 月 22 日(開台日)前後	<ul style="list-style-type: none"> ● 以環保為競賽主題 ● 由本網站提供競賽獎金 ● 優勝者有機會由本網站協助實現創意商機 ● 藉活動吸引到訪人潮，塑造企業形象
創新事業商機競賽活動	每年 10 月 10 日前後	<ul style="list-style-type: none"> ● 以具創意之事業點子為競賽主題 ● 由本網站提供競賽獎金 ● 優勝者有機會由本網站協助實現創意商機 ● 藉活動吸引到訪人潮，塑造企業形象

策略方案	時間	內容
發佈新聞稿	不定期	挑選特殊之個案，包括很 KUSO 或是很無厘頭的個案內容，發布訊息給媒體，以製造新聞話題性，衝刺網站的知名度
贊助環保活動	不定期	● 贊助與環保公益有關之活動，協助免費刊登活動訊息
年度票選活動	每年 1 月	規劃不同票選主題，包括年度三冠王(點擊率、個案數、成交數)、最佳創意獎、最佳人氣獎...等刊登個案，給予獎品獎勵。
廣告宣傳計劃	不定期	● 於 104 或 1111 人力銀行刊登網站訊息，增加與企業買方的接觸機會，提升會員的個案成交率。 ● 於奇集集適合之分類欄中登網站訊息。
創意媒合計劃	每年舉辦 1-2 次	● 精選優秀個案(ex:有專利之創新發明)，廣發媒合之活動訊息給適合產業，邀請雙方現場座談。

4. 服務機制 (網站新功能規劃)

第二階段：97 年 12 月~98 年 12 月	
單元	主要內容
創意商機分類	增加依創意商機分類的呈現方式，方便買方依不同的產業類別需求來搜尋個案。共分為：日常用品、設計創作、網路事業、餐飲食品、服飾精品、醫療保健、廣告行銷、通訊物流、科技資訊、其他類別等 10 類
交易服務	提供創意鑑價服務與鑑價報告、協助創意交易之接洽與契約簽立、創意交易仲介與媒合服務
創業資源媒合	依產品、通路、技術、資金 4 類，以拼圖方式分類，讓有需求的會員方便搜尋，也提供系統自動配對組合。
達人諮詢	● 邀請各類與創意/創業相關之達人駐站服務，提供線上專業諮詢，達人可藉此開發客源，而會員則可以得到更專業的服務。
企業專區	提供包括創意教育訓練、創意會議引導、專業講座、創意人力資料庫...等服務。
工商服務	提供企業以低廉的收費刊登文字廣告訊息，對會員或網友而言則可以增加廠商的選擇資訊。
創意遊戲工房	以抽籤的方式，提供網友在需求創意或創意遇到瓶頸的時後，可以透過輕鬆互動的遊戲操作，取得有關產品、廣告、行銷...等好點子，刺激靈感。(自行開發遊戲)
創意龍虎榜	依發表個案數、成交數...做年度排行榜。鼓勵成交個案分享成交經驗，並提供已(成交個案刊登創意事業資訊，藉此激勵會員信心。
線上聊天室	提供網友線上討論創意的空間，串聯與凝聚成一個以創意為主題的社群，增加會員間的互動機會。

- 改版規劃：預計每年改版一次，包括功能新增或版面設計調整。

 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 站長名言：別說你沒有創意，除非你已停止呼吸。..... </div> <p style="text-align: center;"> 你有滿腦子創意無處發揮無人欣賞嗎？你正在找尋有獨特創意的事物嗎？ 想拋創意？超哈創意？上網拍賣你的好點子，讓創意發光，讓好點子賺大錢。 創意有價，只在創意拍賣網。 </p>						
(會員登入)	首頁	服務說明	Q&A	廣告服務	策略聯盟	聯繫我們
會員登入	最新個案 ☆..... ☆.... ☆.... (還有更多)		最新資訊 ☆.... ☆.... ☆..... (還有更多)		(活動廣告專區)	
加入拍賣					交易媒合服務	
信用評價					達人諮詢	
最新資訊					創業資源媒合	
創意補給站	<div style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block;">我要賣創意</div> <div style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 20px;">我要買創意</div>				達人諮詢	
創意引爆點					企業專區	
創意幫論壇	[創意商品] (78) ☆..... ☆..... (MORE)		[創意行業] (22) ☆..... ☆..... (MORE)		服務資訊	
我的部落格					創意遊戲工房	
好站相連	[創意行銷] (17) ☆..... ☆..... (MORE)		[創意通路] (9) ☆..... ☆..... (MORE)		創意商機分類 日常用品(35) 設計創作(48) 網路事業(11) 餐飲食品(9) 服飾精品(24) 醫療保健(3) 廣告行銷(17) 通訊物流(5) 科技資訊(18) 其他類別(3)	
(Google 廣告)	[創意圖文] (14) ☆..... ☆..... (MORE)		[創意人才] (12) ☆..... ☆..... (MORE)			
	[創新技術] (12) ☆..... ☆..... (MORE)		[其他創意] (8) ☆..... ☆..... (MORE)			
網站資訊						

二、財務計畫

預估損益表				單位：元
	第一年(2009)	第二年(2010)	第三年(2011)	
收入項目				
廣告收益	30,000	200,000	500,000	
鑑價服務	100,000	500,000	1,000,000	
教育訓練/課程	100,000	300,000	500,000	
活動代辦	50,000	100,000	200,000	
收入小計	280,000	1,100,000	2,200,000	
支出項目				
行政財務管銷費用	30,000	500,000	100,000	
競賽活動*2	36,000	36,000	36,000	
創意媒合活動	0	100,000	100,000	
廣告費用	200,000	200,000	200,000	
伺服器與資料庫	30,000	50,000	100,000	
人事費用	360,000	1,200,000	1,700,000	
支出小計	656,000	1,986,000	2,136,000	
稅前淨利	-376,000	-886,000	64,000	

三、營運重點與目標計畫

1. 短期(2008~2009)：以投資行銷與廣告為主
 - (1) 網站功能二次改版
 - (2) 延攬專業程式設計人才
 - (3) 以利潤中心方式營運(暫併入合式之企業內)
 - (4) 透過活動和廣告擴大網站知名度
2. 中期(2010~2011)：以業務推動為主
 - (1) 正式成立獨立之企業組織、健全人事組織
 - (2) 達到收支平衡與開始獲利之目標
 - (3) 擴大周邊業務服務之推動(教育訓練、代辦活動…)
3. 長期(2012~)：以提升整體營運績效為主
 - (1) 整合網站進階功能
 - (2) 國際化發展，塑造強勢專業網站形象
 - (3) 與大型入口網站合作、擴大企業資金注入或投資案