

成功大學 育樂 YURAKU

VTuber 行銷顧問公司

簡介

育樂 (YURAKU) 由三位對VTuber 及行銷、規劃有興趣的大學生組成，希望未來能幫助需要規畫品牌形象代言VTuber的公司，掌握目前市場、規劃VTuber設計與行銷，成功建立公司新形象與擴大客群，提供有公司專屬VTuber需求的公司，VTuber企劃(例如：VTuber設計、行銷方式、活動企劃)，類似行銷管顧公司。

發展現況

目前正在著手製作我們團隊的VTuber，希望藉此更了解VTuber設計與規劃過程、了解市場、掌握媒體行銷。另外也正在規劃向目前已經有公司代言VTuber進行訪談，希望確認痛點、了解市場需求。

產品項目

VTuber行銷顧問公司。

會議內容

陳佳鈺

1. 條行銷管顧公司，目前網站有很多資源

1. EX：一側，剛開始會包裝得很好，做推銷
2. 我們的利基點是什麼？操作手法必須被信託
3. 唯一意見-實際製作：一個人做，其他人做包裝(只要做出來，就會了解優劣點)，做收盤
 - a. 找一個重點，實體運作，必須實經驗累積(而且不同分類有不同客群)

pitch 建議

- 時間規劃
- 市場規劃，項目內容，轉折，路程規劃，呈現出來。

陳郁文

• 日本對VTuber興趣，ACG產業興趣

- IP、動漫，既有能量
- 但台灣動漫產業不發達，且通常拿日本的IP
- 歌類也較少

1. 我們有這部分的人才嗎？
2. 不是單純創作一個人出來，還有商業推廣，如何規劃？
 - 為何公司不自己外包？重責完整規劃

• 資源：VR廠商

暫定結論

Status

Assign

+ Add a property

+ Add a comment...

- 目前想法：VTuber行銷顧問公司 - 提供有公司專屬VTuber需求的公司，VTuber企劃(例如：VTuber設計、行銷方式、活動企劃)
- 原因
 - 元宇宙可能是未來趨勢，可能會有更多企業需要虛擬代言人
 - 我們不需要一手包辦所有VTuber的成本，例如硬體設備、軟體設備
 - 全世界只有少數VTuber屬於企業式，且資源資訊多數在他們手中；個人式VTuber擁有較少的人脈資源、建議等
 - 有明確印證方式：我們自己做VTuber證明，或是可以免費給小眾V意見，再從中找數據證明
- 證明方式：找績效如何
 1. 公司自己創作VTuber腳色
 2. 公司找知名V
 3. 公司向網紅行銷公司合作YouTube(比較對象：公司自行找YouTube)(可證明商業模式、營利可能)

公司成立時間：N/A

實收資本額：N/A

專利保護狀況：目前無擁有任何專利、亦無申請計畫。

團隊人數：3

辦公室位置：台南市

公司網址：N/A



聯絡窗口 李宗欣 (06)2757575或校內分機36000轉114
E-mail: leolee@mail.ncku.edu.tw