

DANSHENG

坑坑難過坑坑過

 pressplay  
PRESS PLAY TO JOIN US

 蛋生訂

台經院 – 領航講座

創業就是不斷**跌倒又爬起來**的過程 10-24-2017



# 這些年做了些什麼事？

2010 – 2013: 美國SDSU傳播科系畢業後渾渾噩噩  
只有想法沒有做法樂當草莓族 (名副其實的負二代)。

2013 / Apr: 聯合創立台灣第一家音樂/文創垂直細  
分領域的群募平台 HereO.cc

2014 / Jan: 透過整合自身群募平台成功協助家裡事  
業 #得銳國際 轉型成為台灣第一個協助硬體新創的  
解決方案提供方。

(必須轉型的危機)

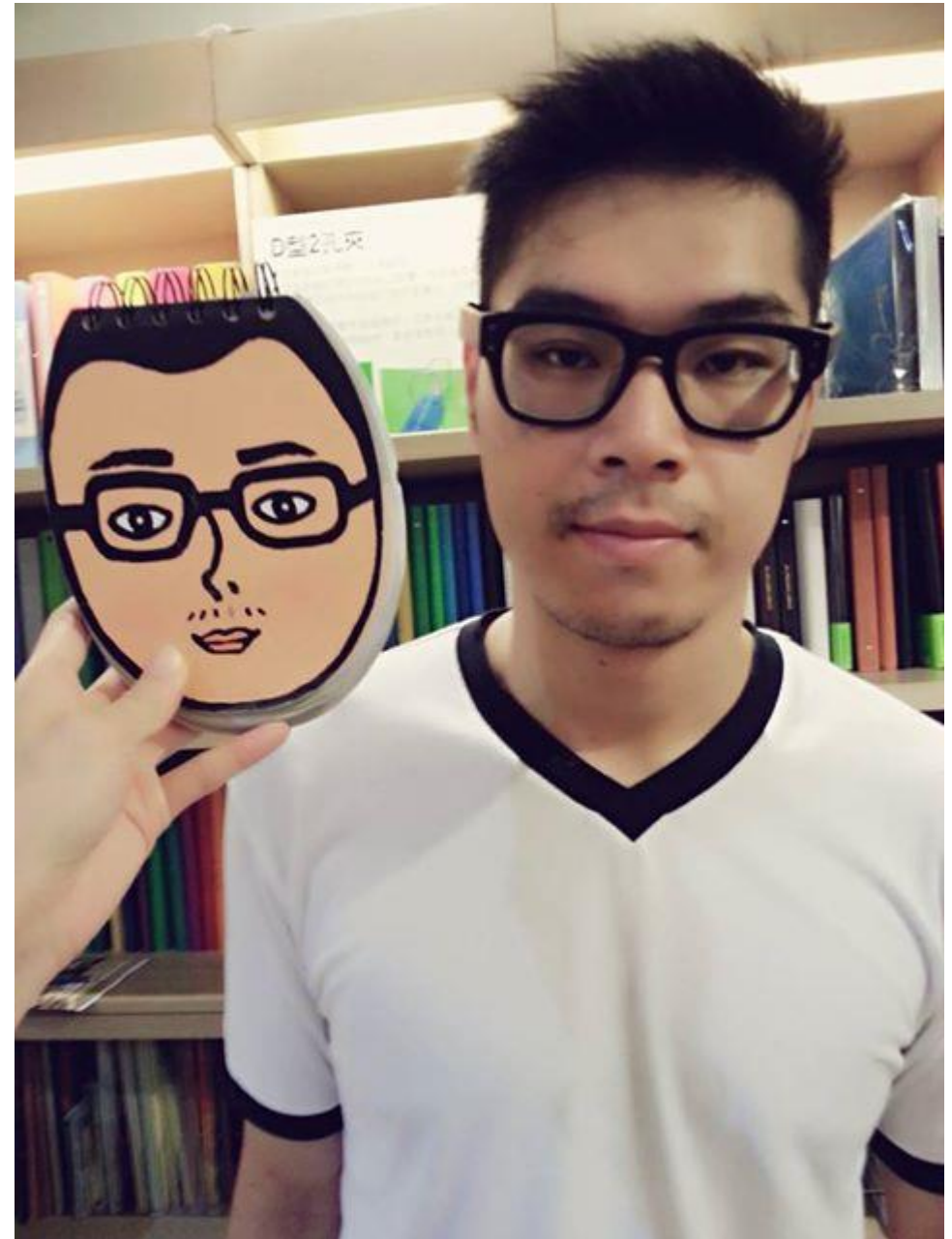
2016 / Mar: HereO.cc 轉型 PressPlay.cc 打造台灣  
最大的內容付費平台並規劃落地大陸市場。

(開始瘋狂踩坑)

2016/ Oct: 落地大陸進行市場調研。

2017 / May: 蛋生訂悅試運營。

2017 / Oct: PressPlay = 互聯網+的網紅經紀公司





## 創業三部曲...

首部曲 - 全面啟動

續集 - 黑暗時刻

三部曲 - 驚奇再起



我本來以為創業是...



真正創業後才發現...

什麼是創業**成功**？

什麼是**失敗**？

首部曲 - 全面啟動



2013年  成立  
HereO

家裡產業遇到問題  
被群眾集資所吸引  
希望可以證明自己





蘋果即時

# HereO 里程碑

- 台灣最成功音樂藝文募資平台，頭年總募得近 1,200 萬
- 2015年眾籌商品上架知名通路販售，成功媒合通路
- 2014年參加大陸創業南山之星大賽，於1288組脫穎而出，獲得比賽第十名，台灣第一名的成就
- 以眾籌+直播完成「萬人參與」獨立歌手演唱會，創造音樂表演去中間化的典範
- 首創「實境集資」，首件專案募資金額超過120萬台幣，14天內瀏覽量高過160萬次，平均停留時間七分鐘。
- 超過20間台灣主流媒體報導：蘋果日報、自由時報、聯合報、經濟日報、數位時代、天下雜誌、30、Inside、Technews、Techorange...etc



# 創業成功？

滿足客戶需求



達到自我實現



成功創造營收



# 創業失敗？

只滿足客戶部分需求



自我實現..空虛??



創造營收但沒有損益  
兩平



續部曲 - 黑暗時刻



FREEBIRD

嘖  
z e c

力  
z e c



群募貝果



# 競爭環伺~



利基市場規模太小





業務來源

行銷推廣

消費者

科技酷品流失

群募知名度偏低

消費意願偏低

募資後無延續性

無法跳出圈子

支持者對眾籌項目失去信心

盜版問題

亞洲群募平台所面臨的挑戰



**PIVOT**

# 到三重 念五專..

重新找尋品牌定位

重新思考客戶需求

重新審視商業模式

專一品牌標誌/重建

專業團隊成員加入

專心解決客戶問題

鑽研訂閱集資

專攻標籤產業

三部曲 - 驚奇再起



pressplay

NEW YORK

## 阿滴英文：喜歡英文，才能學好英文

跟著阿滴、滴妹一起開心學英文，讓英文成為你生活的一部分！

探索專案

### 熱門訂閱

Popular Projects





Accumulated  
Subscription Amount  
of ALL 130+ Creators  
on PressPlay  
nearly  
NT\$60million

Live Projects

135

Avg. Subs

NT\$ 30,000

Monthly PV

1.4M

Service Fee

20%

Monthly Growth

+35 - 40

Monthly Growth

+ 12 - 15 %

Monthly Growth

+ 5 - 8 %

Increase by Dec

25%

看似美好對吧...但因為進到大陸市場..又重來一遍..

(全面啟動再次開啟)



# 大陸四个坑



## 第一坑：互联网思维

- 移动互联网: 移动支付、抢占应用场景、Mobile First
- 游戏化思维: 反馈机制、通知推送 (都在生态圈体现)
- 去中心化: 例-消费体验 (更符合90后购物习惯)
- 快速精准: 小步、快跑、迭代、试错 (持续循环)

故事分享

## 第二坑：平台 & 地域文化 割裂严重

- 大陆地域文化割裂: 一线与二三线城市需求不同、北方南方差异性极大
- 各平台连结割裂: 连结价值不容易体现、不同生态圈的转化率低
- 各生态圈平台规则不一致: 例-分答去年瞬间被腾讯给shut down
- 垂直细分平台盘据: 垂直细分领域平台多, 符合用户碎片化习惯的长尾理论

故事分享

## 第三坑：用户获取成本高(看得到吃不到)

- 内容发酵期短: 信息覆盖率高, 今天的热搜很快是明天的回忆。
- 时间战场: 竞争对手从不同维度切入, 获取用户抢占注意力难度高 (注意力经济)
- 营销投入回收比低: 信息迭代率太快, 导致营销事件很容易过眼云烟

故事分享

## 第四坑：國家政策風口

- 付款條件: 訂閱付費體現在信用卡的付款機制限制。
- 不確定性高: 最近許多娛樂號突然被封 例 - 迷濛。
- 政策即風口: 國家規定的政策就是大部分風投有興趣的風口航道。

故事分享

坑容有悔



## 遲早了解；不忘初衷

- 持續保持學習的心態: 能有效率過濾不用的信息。
- 找到靠譜的大陸團隊推進項目。
- 了解產業關鍵風口用語&其定義: 消費升級、知識焦慮、時間戰場等
- 接地氣、接地氣、接地氣。
- 不輕言放棄: 大部分的創始項目會失敗 90%以上都是自己投降。
- 忘記過去的專業思維, 重新體會大陸的互聯網+環境
- 初衷還是最最最重要的。堅持到底~

最後...看我講那麼多, 這麼辛苦, 至少也要做點什麼對吧??

如果你覺得咱們只是過客, 請到 [pressplay](#) 官方粉絲團按下追蹤~

如果你覺得世界很小, 咱們還會再遇到, 請除了追蹤, 也分享有趣的訂閱計畫到朋友  
圈~

感謝不睡覺。