

# 【群眾募資亮點觀測站】群眾募資裏的好眠經濟 —專訪寶麒麗泰行銷創意總監黃愛縈 ( Sasa )

關鍵字：群眾募資、募資亮點、嘖嘖、寶麒麗泰、未來枕

日期：2019.8.13



據觀察嘖嘖、flyingV、群募貝果等三大台灣群眾募資平台，群眾募資裏的「好眠經濟」相關案件共計 25 件，成功募資總金額超過 5,900 萬元，不扣除重複贊助已吸引超過 9,700 人贊助。本期 FINDIT 為讀者介紹的專案為 7 月 3 日於嘖嘖平台上架的「5 in 1 未來枕」。在寢具類群眾募資案件中，寶麒麗泰的未來枕贊助人數高居所有寢具類募資案之冠，已吸引超過 2,800 人贊助；贊助金額則暫居第三，目前已超過 800 萬元，未來則有望成為募資金額次高之案件。最讓人驚艷的是，在經費有限下，寶麒麗泰僅由公司 4 位員工便完成本次所有的行銷及募資文案，成功的以精簡的人力創造意想不到的行銷效果，相信寶麒麗泰未來枕的成功經驗可供預算有限且欲進行群眾募資的新創企業作為參考。

## 一、一夜好眠需求正夯，台灣群眾募資中的好眠經濟已創造超過 5,900 萬元

現代人睡不著、睡不好似乎已成常態，根據麥肯錫 2017 年一份報告，美國的健康睡眠產業市場推估達 300-400 億美元，而且逐年看漲現象明顯。Google 總公司內設有豆莢式小睡躺椅 (nap pod)，讓員工得以小睡片刻；英國倫敦亦有公司開設小睡坊，提供鄰近上班族簡單的睡眠空間。此外，除了小睡躺椅、小睡坊大發利市外，小睡枕頭、定神噴霧、睡眠教學、安眠處方藥物等等領域，也都加入消滅疲憊的作戰行列。

這股「好眠經濟」勢力不只在傳統的 2B、2C 市場表現搶眼，在台灣群眾募資平台上也點燃了改善睡眠品質的希望之火。自 2012 年以來，台灣寢具相關的募資金案共計 25 件，成功募資總金額超過 5,900 萬元，不扣除重複贊助已吸引超過 9,700 人贊助。其中，床墊類共計 6 件，最為知名的為 2018 年於嘖嘖平台募資的「眠豆腐 | 躺一秒就不想起來的台灣製手工床墊」，其募資金額超過 1,900 萬，贊助人數超過 1,000 人，以標準雙人床 1.5 萬的價格來看，在群眾募資眾多商品中算是高價位的產品。枕頭類則有 12 件，冠軍募資金案為本文所介紹的「5 in 1 未來枕」，目前仍在募資當中，然募資金額已超過 800 萬元，贊助人數則超過 2,800 人，為寢具類案件中贊助人數最高者。棉被類募資金案較少，僅有 2 件，分別是「F1F2 冬眠被，一款能鎖住溫度的黑科技棉被」與「ICE-Quartz 夏夜追夢床天然無毒、抗蟎抗菌、夏涼冬暖，三個願望一次滿足」。前者約創造超過 490 萬的募資金額，後者則仍在募資當中。

若觀察寢具類商品回饋方案價格，無論是床墊、枕頭、棉被或其他類商品皆較賣場行情價來得高，從中也可推論，在睡眠經濟中仍有許多的需求尚未被滿足，因此，贊助者願意給群募企業一個機會，希望能從群眾募資市場中找到改善睡眠品質的好商品。本文所介紹的「5 in 1 未來枕」便是秉持拯救枕頭難民的使命，憑藉著熱情、信念與專業，以小成本創造了一個相當成功的群眾募資金案。

## 二、5 in 1 未來枕來自寢具世家寶麒麗泰

寶麒麗泰集團旗下擁有三個子品牌，分別是包含主攻化妝保養品市場，透過美容師配合創造體驗沙龍打造皮膚健檢服務的霏研，從事 B2B 化妝保養品的麗楹以及專注於寢具市場的寶麒麗泰。雖然寶麒麗泰屬於新創企業，但對寢具的生產並不陌生，寶麒麗泰經營團隊是由具備 30 年寢具研發、數據分析及生產製造經驗的人才所組成。

寶麒麗泰以成為客戶的「脊椎守護者」為己任，彈簧床因為採全手工縫製，因此，即使是泡棉壞掉也可以進行維修，這也是寶麒麗泰堅持使用高成本的原物料與彈簧，採用百年歷史傳承的製床工藝，並且由老師傅以「高張力一體成型全包覆式工法」，一針一線純手工縫製彈簧床的原因，希望能以最佳化的支撐力讓客戶回復最健康的姿勢，享受高品質的舒眠生活。

事實上目前市場上還堅持純手工製作的彈簧床墊品牌已經所剩無幾，半自動化製程除了能節省可觀的人力成本，更因為耐用度不長，而可以使消費者不斷的更換新床，促進利潤提升。綜觀國內彈簧床市場，多數是以半自動的方式生產，雖然市面上的彈簧床也有保固 20 年者，然其保固條款卻形同虛設，例如僅保固彈簧本體且需凹陷達 2.5 公分才能進行維修條款，事實上彈簧不大自然容易壞，彈簧床凹陷的原因往往是泡棉凹陷，而且凹陷 1 公分便足以讓人腰酸背痛。

即便存在市場潮流與經濟利潤誘使，寶麒麗泰團隊卻有著一股不讓全手工縫製彈簧床這項傳統工藝失傳的使命。手工縫製的成本高昂，要培養一名手工縫製彈簧床師傅差不多就要十年的時間，加上手工縫製耗費人力，因此無法大量生產。然而，手工縫製彈簧床的好處則是不容易壞，客人可以睡上十幾二十年甚至是一輩子。若就商業模式來看，一張不會壞的床其實不利促進銷售，但卻能真正讓消費者睡的健康，在不為賺取利潤，不為只讓客人短期內睡得很舒服，卻在床不斷的越睡越軟中而不自覺的喪失健康。一直堅持做難做的事便是團隊的創業理念，因此，寶麒麗泰的床和別的品牌不同之處在於，不會去貼合客戶已經變形的脊椎，而是以最佳化的支撐力讓客戶以最健康的姿勢，享受一夜好眠。寶麒麗泰的最佳見證就是總監 70 幾歲的母親，完全沒有老人家普遍會有的脊椎問題，老人家不但身體健康而且中氣十足。

在行銷通路上，寶麒麗泰手工床墊目前只在網路通路販售，為的是將花費在設置實體店面的預算，轉而投注在產品的用料品質上。但考量傳統消費者買床，還是喜歡試躺體驗，為了滿足顧客的需求，寶麒麗泰很豪氣的直接提供消費者「100 天試睡」服務，好讓消費者能安心購買，放心試睡。



資料來源：寶麒麗泰，<https://www.perquiss.com/pages/media-report>。

圖 1、堅持打造全手工床墊的寶麒麗泰

### 三、從床墊、不挑枕到未來枕

有了生產製造床墊的基礎後，寶麒麗泰團隊發現市面上枕頭百百種，有羽絨枕、記憶枕、乳膠枕，但為什麼還是無法解決所有人的睡眠痛苦，主要是因為每個人身形及個人睡眠習慣不同，適用的 Mr./Ms. Pillow 也不同，因此寶麒麗泰團隊針對超過 4,000 名民眾進行抽樣性的市場調查，發現枕頭難民們在枕頭上的前五名痛點分別是：睡一睡容易塌陷、肩頸後有空隙沒有包覆感、側睡不舒服容易壓迫肩頸、枕頭形狀固定無法塑型微調高低、枕頭太硬壓迫感重等，因此，首先針對「高枕」需求族群推出採純天然水鳥羽絨 / 羽毛 10/90 黃金比例製成的「2KG 重磅不挑枕」

(市面上的羽絨枕多是羽絨比例高於羽毛比例)，解決 1 萬多人無法高枕無憂的困擾。即便如此，寶麒麗泰團隊發現還是有很多偏愛中低枕之枕頭難民需求沒有被滿足。因此，團隊仔細研究各種枕頭的優缺點，希望能夠擷取各類枕頭的優點，去除缺點，打造一款完美枕頭。其中羽絨枕，蓬鬆好塑形但容易扁塌；記憶枕擁有慢回彈的支撐力，卻使用壽命不長；乳膠枕防蟻抗菌，卻容易鈣化塊狀掉落；化纖枕 Q 彈，卻有壓迫感；棉花枕柔軟，卻容易發霉結塊；在團隊集合材質優點，去除缺點並經過兩年的實驗，研發出創新的「記憶羽織」，使得枕頭不論是在材質、觸感、睡感都大大升級，柔軟 Q 彈的服貼度可以完美包覆各種類型的肩頸，但因工法複雜，製作耗時，研發團隊歷經多次試驗調整，終於在 2019 年誕生了「未來枕-混血的魔力逆襲」，同時具備羽絨枕蓬鬆好塑形、記憶枕記憶支撐力、乳膠枕防蟻抗菌、化纖枕 Q 彈感及棉花枕的柔軟感等五大優點。有了「不挑枕」、「未來枕」便能讓高、中低枕的人都脫離枕頭難民的窘迫。

## All in 1 未來枕擁有



資料來源：嘖嘖 · <https://reurl.cc/ZDgrA>。

圖 2、五合一睡感未來枕

### 四、新創企業如何透過群眾募資打造行銷新局

對於寢具電商來說最大的考驗來自於始終需回歸線下，寶麒麗泰除了透過快閃店外也與特約店家提供民眾試躺體驗；此外，群眾募資也成了眾多行銷選擇之一，寶麒麗泰行銷創意總監黃愛縈特別與 FINDIT 讀者分享本次於嘖嘖平台募資的觀察與經驗：

#### (1) 群眾募資的贊助者較支持新創企業，更多的研發及改良能夠順利誕生

對於新創來說，新品開發階段，很適用募資平台去測試市場水溫，並很快讓大家知道這個品牌，其實你可以看到募資平台上的群眾他們有一個特性，他們會很仔細的看你的企

劃，並且喜歡一同參與見證產品的出生，相較於價格，群眾募資贊助者更看重於產品的創意與品牌的理念。簡單來說，群眾募資贊助者較為支持新創且具有樂於參與廠商研發與設計的感覺、消費能力較高等特性，也因此，新創團隊可以不一昧追求低價，而將經費用來做枕頭的研發及改良。

## (2) 選擇形象相近的群眾募資平台有助吸引調性相近的 TA

寶麒麗泰選擇於嘖嘖平台發起募資案的原因是嘖嘖平台塑造出的「文青風」易使得贊助者對其平台上的案件投射出「設計感」、「獨特性」、「高品味」等正面意象，寶麒麗泰的未來枕在枕頭市場上屬於中、高價位，因此，在幾經評估下，團隊認為嘖嘖平台較符合未來枕的調性及風格，在嘖嘖上架更容易吸引調性相近的 TA。

## (3) 群眾募資平台提供上線時間、價格設定建議及後台贊助者分析幫助新創企業更了解市場

群眾募資平台在市場需求面也提供新創企業適時的建議來幫助新創企業更了解市場，例如在什麼時間點上線能夠吸引更多的贊助者關注、當公司計算成本設定枕頭的價格後，嘖嘖平台也會根據過往經驗提供價格、套組、活動等建議。此外，募資後，提案人能夠在後台看到數據分析，就未來枕募資案來看，顧客年齡層約在 25-50 歲、男女比率則是各半。

## (4) 善用素人資源創造小成本大效果行銷

一般新創企業的人力與資金規模皆無法與大企業相提並論，然而在募資案的準備、行銷廣告的投放、活動皆需人力與資金支持，寶麒麗泰則是利用有限資源創造極大效益的案例。未來枕在產品研發上費時 2 年，市調、產品預熱、募資、文案約花費 1 個月的時間完成。在群眾募資文案準備部份，寶麒麗泰團隊參與群眾募資製作僅有 4 人，除了行銷創意總監黃愛縈外還有平面設計 1 人、包裝設計 1 人及助理，因黃愛縈本身畢業於台藝大廣電系，因此，擁有影片製作的經驗，從腳本設計、影片拍攝到擔任影片模特兒皆由 4 人小組獨力完成。群眾募資顧問公司擁有高度的募資案件製作經驗能夠製作出大案的機會較高，然而台灣仍有許多新創團隊經費不足支付額外的顧問費用，在此情況下可以考慮與設有傳播、廣電、電影等科系之大學進行產學合作，但是這個前提是，企業還是必須自己主導整個企劃主軸與風格，避免傳達的理念與意象不一致，或許能為囊中羞澀的新創企業帶來意想不到的效果。此外，寶麒麗泰也透過邀請 Youtuber、部落客及不同職業的素人透過真實體驗來撰文並分享，亦獲得不錯的成效。

## 五、當你真心渴望某樣東西時，整個宇宙都會聯合起來幫助你完成

對寶麒麗泰團隊來說，本次於嘖嘖平台的群眾募資得到了許多意想不到的反饋，除了 90% 以上的贊助者都是過往未曾接觸過的新客群外，大約在募得 100-200 萬新台幣時就有來自美國及日本的海外廠商或電商主動洽談合作與經銷。國內部份亦有電商平台希望將來未來枕能夠於該平台上架。此外，未來枕的群募也讓更多的需求者認識寶麒麗泰的其他產品，因此，也帶動了不挑枕的銷售，具有互相拉抬業績的效果。寶麒麗泰的經營理念是，當我們選擇做一件事情的時候，不是因為它很容易達成，而是因為它很艱難。本次群眾募資更是為寶麒麗泰團隊注入一劑強心針，就像巴西作家 Paulo Coelho 在牧羊少年奇幻之旅中所說的「當你真心渴望某樣東西時，整個宇宙都會聯合起來幫助你完成」，寶麒麗泰不但成功的以精簡的人力創造意想不到的募資效果，更重要的是，有更多的枕頭難民，將在此次募資後得到救贖。



---

\*感謝寶麒麗泰行銷創意總監黃愛縈接受訪問，如有錯誤誠屬作者個人疏失。

本文作者：張嘉玲（台灣經濟研究院研六所副研究員）

參考資料

1. “累了嗎？個人和企業都願花錢買睡眠帶動「好眠經濟」”，聯合新聞網，

<https://udn.com/news/story/6811/3607550>，2019/1/22。

2. “寶麒麗泰新聞報導”，寶麒麗泰，<https://www.perquiss.com/pages/media-report>。