

2022年5月26日 星期四

創業新聲帶訪綱

主題:從漫畫到IP，果嗑的漫畫文藝復興創業路

.....4min.....

3.1_先請來賓與聽眾朋友打招呼

Hi~ 各位聽眾大家好，我是果嗑漫畫工作室的創辦人GRIFFIN。但我對外比較常稱呼自己“內容總監”，因為很早就定位我們是做“內容”的工作室，只是樣態是“漫畫”。

3.2_來賓自我介紹(學經歷背景、第一次創業嗎?其他創業經驗)

我的學經歷都蠻特殊的。大學是企管系然後跨考設計研究所成功，最後是畢業於南華大學應用藝術與設計研究所碩士班。工作經歷則是退伍後先在嘉南藥理科大研發處工作，後來被一家台中新創辦的整合行銷公司找去做設計部主管，最後又被同公司的股東邀請協助他出來創業，我們在2009-11年就在做網路平台的規劃與設計，但當時做平台各項成本都太高，我們也就無法持續下去了。

因此，出來成立果嗑漫畫工作室之前，我雖然是沒有獨自的創業過，但有過兩次協助兩家公司創業的經驗，當然這些經驗讓我更加深自己出來營運事業的想法。

.....30min.....

4.1_談創業的起點:一開始的創業題目設定為何?提供怎樣的服務

決定創業之後當然就會找尋市場項目。我自己對於平台也還沒有死心，不過之前了解到他的各項成本不是我能承擔（除非有1%爆紅的可能性），因此我就佈局三個方面，一個是仍是網路平台（t-

sharer) ，一個是自己的 l o g o 設計品牌，另一個則是繪圖的品牌。(ps.有沒有發現這三個的成本是越來越低...哈哈丫)

我開始創業時並沒有預期哪一個比較好，只是覺得如果只嘗試一個，它如果是錯的我做不下去只是時間早晚問題，不如做三個看哪一個有回饋，然後其他的就放掉。所以其實初期嘗試一年多最後做繪圖，是因為當時是FB紅利年代，我們在這個項目取得最大的回饋，所以在創業的起點時還談不上提供服務，而是找到具未來性的投入項目。

4.2_創業夥伴的選擇:為什麼當初會選擇相信一個才認識一年的人成為自己的 夥伴?

一開始還在收斂項目時，就認識了夥伴ANGIE，她當時是在做保險工作，後來深入認識後發現她做保險只是為了“能夠彈性工作有收入，然後可以閒暇做畫圖的事”(工作過我們都知道哪有可能)。我也看過她的紙筆繪圖覺得很有天份，加上了解個性蠻天馬行空，其實是該適合做創意的繪圖工作。

她當時的工作狀態可能剛好也處於一個瓶頸，我就趁機問她要不要乾脆乾我一起出來做繪圖，不過我只能提供她一到三年的時間成長，也要按著我的目標來執行。所以我覺得人是這樣，在做不開心的事情時才會發現能做自己喜歡的事情有多重要，那既然我也看見她的天份了解個性，事情就只剩做跟不做的決定了。

4.3_初期成果與轉型:創業起初取得怎樣的成績?為什麼會選擇要走往新的路線?「不創新」會怎樣嗎?

當然後來有了夥伴，我們做事就可以分工，然後我所謂的一到三年，就是希望她用FB粉專紅利年代來練繪圖(我們做了狗狗的粉專)，夥伴就練習用數位繪圖方式來做圖文內容，圖當然那時候還沒有現在棒，但那時候我們和粉絲的互動和行銷方式很好，出商品也很多人買單(香港'新加坡'馬來西亞...)，也有寵物品牌聯名賣拉繩，台北信義誠品那時候也透過粉專邀請我們上去進駐文創館，不過當時我們還

沒有量產能力，所以也就沒有進駐誠品，但受到這些上面這些肯定是很開心的。

所以這些回饋就是讓我發現繪圖這件事可以做，成本最低而且發展性好像沒有限制，也不會被資本打壓（因為賣創意），不過當時做圖文創作的人越來越多，我覺得在這個小框架中有危險，而且我也一直擔心FB要開始獲利（做平台的經驗），所以決定要往“漫畫工作室”去，然後成立品牌和官網做內容行銷，為未來先降低一些預期風險。

不創新會怎樣，就是後來FB改版每個粉專觸及率爆低，大家哀哀叫... 然後我們只是加入哀哀叫的成員這樣。但我們還是有被看到的方式，並且掌握在自己的手裡。

4.4_成立公司:「公司化」對這個產業、對果嗑，有什麼重要性?為什麼「以公司型態經營」會是一個特色?

公司化組織化是當時一個策略，如果圖文畫家一大堆，當大家都在爭取一樣的機會時，就會被用同的基準線評量。我們變成“漫畫工作室”就直接不是同一種層級被評估，我們又有官網來凸顯品牌價值，在接案上自然可以再提高勝率一些。

另一方面也是成立工作室之後都是服務企業（b 2 b），企業希望低風險合作方式，我們也是公司是品牌，有官網有工作流程也有正式的合約。這個是讓需要繪圖服務的企業多了一個安心的選擇。這跟選擇個人圖文畫家，或是在經紀公司下的個人圖文畫家，是完全不一樣的樣態。

那其實成立行號也可以，為什麼要成立“公司法人”，一方面主要是想要在未來往組織化發展，所以用有限公司登記。但知道台灣人對創意工作的名稱要比較親近的話要使用“工作室”，所以我們對外是以品牌“果嗑漫畫工作室”為主。

4.5_果嗑目前的「營業項目」有哪些?分別服務哪些人、創造什麼價值?

2020年之後我們繪圖分成三大服務領域。

第一是最後加入的角色IP的創建與應用，可以為業主創造角色，接著以業主要接觸客戶的方式創造它的內容，也能協助他們做自有ip的授權應用佈局。（當然我們自己也有IP圖像的授權）

第二是“視覺卡通應用”，這些主要是將創作落實到實體上，像是出版業’教育業或是餐飲加盟品牌等等，可以將我們繪製的圖像應用到實體產物上，書籍雜誌’店面的應用...

第三是“社群卡通應用”，就是我們最早所做的，可以為企業用吉祥物IP做漫畫’做可以在網路上互動需求的繪圖’懶人包...，幫他們透過累積做內容行銷的規劃和落實。

上面這些都能互相串聯，就看業主本身在網路的時代下，怎麼為自己的品牌做佈局，我們雖然是輔助的角色並且只是繪圖，但價值是決定在客戶的眼光有多遠。

4.6_身為漫畫文藝復興的推動者，你們想達到什麼樣的使命與願景?

首先感謝數位時代有點到我們官網的logo，通常一般人不會去點，我當初也是想說做個隱藏的紀念，有被看到蠻感動的。

文藝復興當然是很巨大的課題，其實我們只是希望把“漫畫跟卡通”這件事重新定義，因為現在漫畫不一定要印成漫畫書了，像我們拿來做內容行銷又應用到授權，所以我個人是覺得這個數位時代，創作的界線會越來越模糊，我們創作繪圖也不是只有畫漫畫而已，只是你對外還是要有一個讓人好理解的名字。

漫畫在ACG產業的中間，老實說當初這樣選擇是做comic成本最低，做完找個社群發表了就有“著作權”了，A在台灣沒有內需G在台灣資本門檻太高，所以要能服務中小企業為主的台灣，做繪圖是敗率比另外兩個低，我都是用這樣來選擇。

現在我也看到越多年輕人往我們的方向做，我在logo紀念頁也寫道“未來的挑戰和模仿不會少”，就是我覺得這個很正常，如果整體創意環境有更好就好。使命跟願景的話老實說很簡單又很難做到：「就是讓台灣比我們年輕的人，能用創作吃飯」，所以也是有協辦一些IP課程，就是這個理想。

4.7_2018-2019似乎是創業的一個向上的轉折，原因是什麼？

聽你這麼說倒是真的。因為我18年文博會後就決定年底搬回高雄（本身就是高雄人），原因是看到高雄亞灣這邊的未來發展，駁二特區的完整和軟體園區以及公共建設逐一落成，所以我們工作室的位置就介於”高雄軟體園區“和“駁二特區”中間。

加上在2019年終於將“智慧財產和授權”學習的比較完整了，內部條件和外部條件都比較完善之後，能量就比較多。所以回來之後也收到一些學校邀請去當業師或是單位演講，把經驗傳承給學生或需要的對象，工作室也開始用不同的思維來進行下一步。

位置在科技與藝術中間，就是我們未來的方向，因為其實『科技需要藝術獲得人氣’藝術需要科技產生買氣』，今年我們也跟蠻多科技公司合作，也希望在這種思維下的未來，我們工作室能夠擁有科技藝術’藝術科技的內涵，持續探索未來。

.....5min.....創業快問快答:(請用快閃簡答方式回應).....

5.1_回到2013年，為什麼選擇不去考公務員，而一定要創業？

想說延畢跨考設計所都畢業了，加上也在嘉藥做過類公務員，應該來試點別的看看。

5.2_違背父母的意志，有被責難嗎？

責難是沒有，只是父母知道這種路辛苦，也的確是很辛苦，果然父母的話要多參考。

5.3_頂樓加蓋的創業滋味如何?

冬天像在寒流般的室外，夏天則是容易悶到中暑。（早期為了省錢咩只能忍）

5.4_2019為什麼要回到高雄創業?還在頂樓加蓋嗎?

家庭因素第一，其次是看準高雄將崛起。

對，還在頂樓加蓋但漂亮多了，而且這次樓下的產權是自己的，現在覺得蠻驕傲的，因為國外創業從車庫台灣創業從頂加。

5.5_有更多想要以漫畫為相同職志的創作者、或者創業者，請給他們一句心得、建議、感嘆、或者鼓勵?

『明知山有虎’偏向虎山行』是在台灣從事藝文工作創業者的基本認知，但如果我們知道是為什麼要去虎山找老虎，那就是另一件事情了。請大家注意自身生命安全。