

瑪雅文創工作室 —

# 速時漫畫新媒體市場行銷推廣計畫



本計畫是為了突破傳統出版社在國漫行銷推廣總是效果不彰的困境，用全新的《速時漫畫》漫畫介紹影片模式帶起漫畫閱讀指標身份，讓國漫在網路市場能提高聲量、創造更具多元性發展的變現機會。



## ● 創新《速時漫畫》影音行銷模式將引領國漫市場未來

在過去，台灣本土漫畫曾在一片日本漫畫包圍中，開出了一條發光發熱的傳說時期，也創造了本土漫畫銷售的黃金時代；但在日、韓、歐美等佔據大量市場份額的現在，國漫不僅在國際市場競爭力遠遠落後，甚至在國內的聲量都不及日、韓、歐美國家。一直以來，出版社在培養國漫創作上的成本不但高又缺乏足夠的市場消費支持，且報酬率多為虧損的情形；因此，出版社在國漫的行銷推廣上就更表現的疲憊又消極。現今社群媒體的普及，透過網紅行銷已成為許多企業的常態趨勢；YouTube 影音串流平台是個擁有全球最大用戶數的 OTT 平台，也是全球最大電商導購平台的身份，每個月有超過 20 億人在使用這項服務，且用戶每日觀看的影片時長總計超過 10 億小時。工作室用故事大綱式解說的《速時漫畫》影片來曝光本土國漫給全球 YouTube 串流平台前的觀眾，這個全新的漫畫行銷模式將能突破傳統出版社在國漫行銷推廣總是效益不大的困境，也能帶給漫畫讀者另一種全方位的漫畫閱讀體驗。

## ● 《速時漫畫》行銷模式讓產業合作共創利益更放大

近年來，以動畫與漫畫相結合的 YouTube 漫畫說書影片獲得了越來越多的觀看次數；日、韓各大漫畫出版商和網漫平台也開始關注起 YouTube 漫畫說書影片的宣傳效果，並紛紛參與投入這個全球最大用戶的 OTT 市場。工作室與全台最大網漫平台 Line Webtoon 的《速時漫畫》漫畫推廣合作，在 YouTube 串流平台成功的走出了創新商業模式的第一步，也為工作室帶來了穩定的基礎客群。

《速時漫畫》的行銷模式讓觀眾可以輕鬆地分享他們的想法和意見，進行討論和交流，不僅加強了觀眾對《速時漫畫》作品的感情聯繫，同時也吸引了更多潛在讀者加入討論，增強了他們對完整漫畫劇情的期待。相較於 MG 動畫行銷的成本費用，創新的《速時漫畫》行銷模式不但在成本支出費用更低，且還能和 MG 動畫行銷具有一樣的效果成績，這對出版社在本土漫畫上的推廣不但能從《速時漫畫》的市場支持度來加速評估作品的去留，還能提高未來衍生商品的預購數量和規畫多元發展的方向。

## ● 強化本土國漫，締造更大的經濟價值

近年來，高雄市政府在文化藝術領域投入了大量資源，舉辦了一系列文化活動，如國際舞團、音樂劇、國內傳統戲曲的表演、鼓勵支持本土電影製作的電影節、二次元市場的駁二動漫活動等，為本地文化創意產業提供了寬廣的平台和發展機遇。透過 SBIR 對本計畫的支持，在拓展業務範圍上帶來更多的資源和合作機會，並藉由衍生計畫發展，如全國漫畫徵稿、發行國漫月刊與促進學術單位合作機會，架設國漫網路平台，帶動國漫閱讀熱潮，並規劃 IP 多元發展方向，促進跨域產業聯盟合作，將工作室打造為 IP 國際製造身份，期許能為國漫市場締造更多的經濟效益。