

SBIR11309

卡米客動漫有限公司



公司官網

農萌少女電商大平台 開發計畫

本計畫以原創IP「農萌少女」為核心，建置一套導入角色設計與互動內容的農產品電商平台 (<https://farmigirls.com>)。透過角色導購、商品包裝整合與農會合作，打造具娛樂性與市場潛力的創新型農產銷售通路，實現試營運階段獲利的營業成果。



從農田到二次元的跨界實驗

卡米客動漫長期投入原創IP的開發與應用，本次計畫結合旗下IP「農萌少女」與在地農業資源，開發角色導向的電商平台，協助小農擴展銷售通路並提升品牌形象。由於傳統農產行銷常缺乏故事包裝與消費者互動，因此我們希望透過動漫角色的導購機制與內容行銷手法，重塑農產品價值。

在實際執行中，我們完成了角色設計、UI界面設計、商品視覺包裝與平台前後台建置等核心工作。過程中面臨最大的挑戰來自於電商系統穩定性測試、農產品法規規範與小農對數位銷售的不熟悉。為解決這些問題，團隊逐步完成測試上架與流程優化，並加強小農教育訓練與品牌共創。

此外，卡米客公司也執行社群行銷與廣告導流策略，建立基本會員基礎與交易實績。此計畫證明動漫內容導入農產通路具可行性，並建立未來規模化應用的基礎。



當故事轉換為訂單，農業行銷找到新解方

若說「從農田到二次元」是一場跨界實驗，透過角色設計、平台建置、農產包裝與電商運營，卡米客動漫不僅完成了技術與內容的結合，更展現了市場推廣與品牌行銷的亮眼成績！

系統建置成果

完成33位「農萌少女」角色設計，融合台灣各地農產特色與故事原型。
完成平台UI設計、前後台功能建置、伺服器測試與商品管理系統上線。

合作拓展與銷售成績

與多家農會與小農建立合作關係，簽訂產品上架與包裝設計協議。
試營運三個月即達成獲利營收，平均客單價與平台轉換率均顯著提升。

行銷與品牌效益

社群媒體導流策略有效，透過角色內容推播、短影音與圖文導購，提高用戶互動與平台能見度。強化「農產品IP化」概念，讓原本單一產品擁有角色故事與系列感，帶動年輕族群購買意願。

商品競爭優勢

市面上雖有農產電商平台，但鮮少將「角色導購」與「動漫娛樂」融合在購物流程。農萌少女平台提供一種具互動性、視覺趣味性與品牌記憶點的全新體驗，形成差異化競爭優勢。

促進地方經濟與文化創新

本計畫有效實現農產電商與原創IP的跨界整合，不僅建立一個完整的內容電商平台，更為農業行銷注入新創能量。透過角色導購、故事包裝、與農會的協力合作，平台試營運即展現亮眼成績。未來，我們將優化網站，來提升網站自然搜尋排名、廣告轉化率，並導入會員成長機制如點數與優惠策略。同時，也將逐步拓展商品數量、擴大小農合作範圍，串聯線下實體通路與虛擬角色互動，打造更完整的角色農產IP生態系，促進地方經濟與文化創新融合發展。