

線上音樂募資平台

MUSICNERD-BY 王端磊

音樂平台?



背景介紹

我在高中時期有接觸某知名台灣金屬樂團主唱，在聊天的過程中發現，台灣的地下樂團往往有非常好的音樂內容，但是並沒有足夠資金注入，導致樂團成員三餐不繼，僅能用意志力以及樂迷的鼓勵才能支撐下去，這對台灣的音樂產業有非常負面的影響。

三餐白飯配豆腐乳，欠債也要唱出小人物心聲

滅火器樂團：做音樂讓我們覺得很富足

來源:商周財富網

關於MUSICNERD

MusicNerd如字面上所呈現，就是提供給音樂的狂熱份子，一個追逐與眾不同音樂的平台，創作者以及樂迷都可以快速的交流音樂資訊，也提供資金上的交流，期許有更好的音樂豐富台灣的樂壇。

內容大綱

一、動機及目的

二、改善流程及方法

三、結論

四、網頁DEMO

動機及目的

動機---BY 5W1H

- What → 資金不佳導致樂團營運困難
- When → 籌備演唱會以及專輯發行時
- Who → 台灣所有音樂創作者以及樂迷們
- Where → 網路平台
- Why → 增加更多優質的好音樂
- How → BPR企業流程再造

改善流程及方法

改善流程及方法

- 由於音樂產業非常吃重專業評判，因此本次做法主要為流程上的優化。
- 使用**PDCA**作為快速檢視流程缺失以及未來改善的重點。



PLAN — 分析並提出改善方案

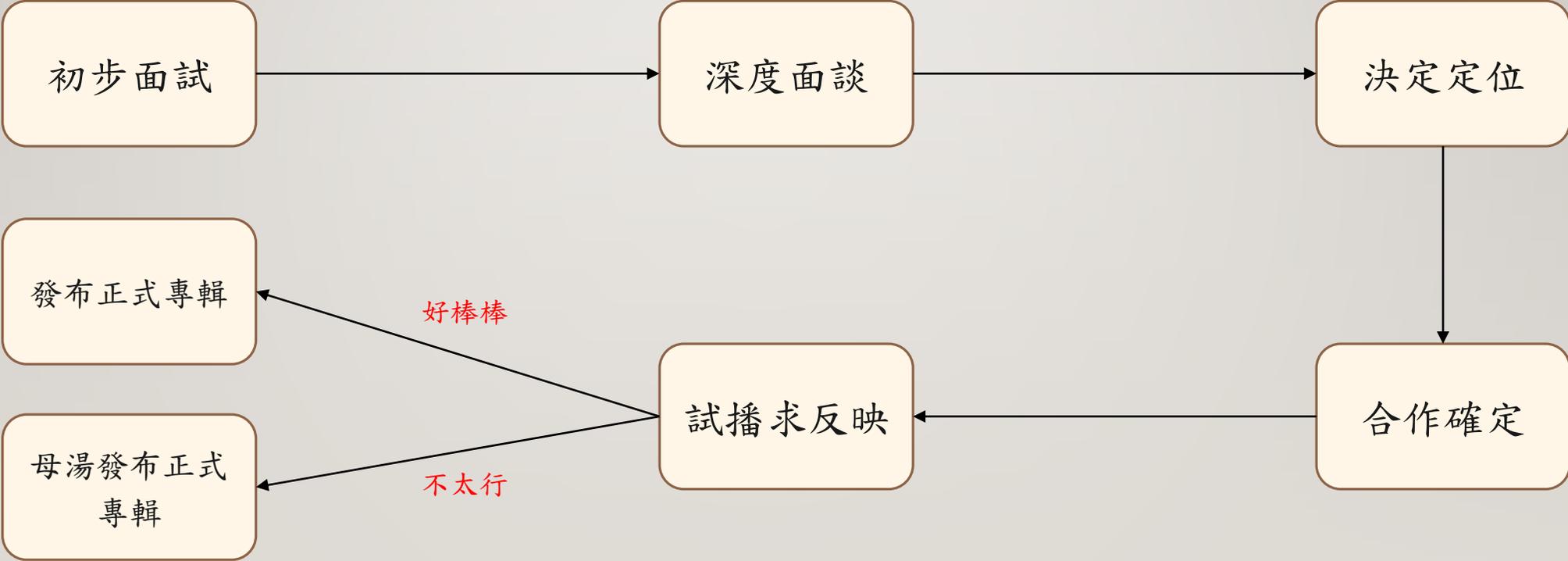
改善重點

- 1. 專輯發行門檻高
- 2. 空窗期時間極長
- 3. 樂團被唱片公司主導

改善目標

- 1. 隨時可以發布新單曲
- 2. 能在線上與粉絲互動
- 3. 樂團自主性高

AS-IS 運作流程



AS-IS 運作流程分析

- 從面試到定位的決定太過依賴唱片公司，導致簽約過程困難。
- 在合作確定後還需要試播來決定是否要將資源投入給此樂團。
- 試播曲無法真正反映出樂團真實的創作理念。
- 若試播曲不成功則一切白費，進入到空窗期的階段等待「伯樂」的出現。

TO-BE MODEL 發想

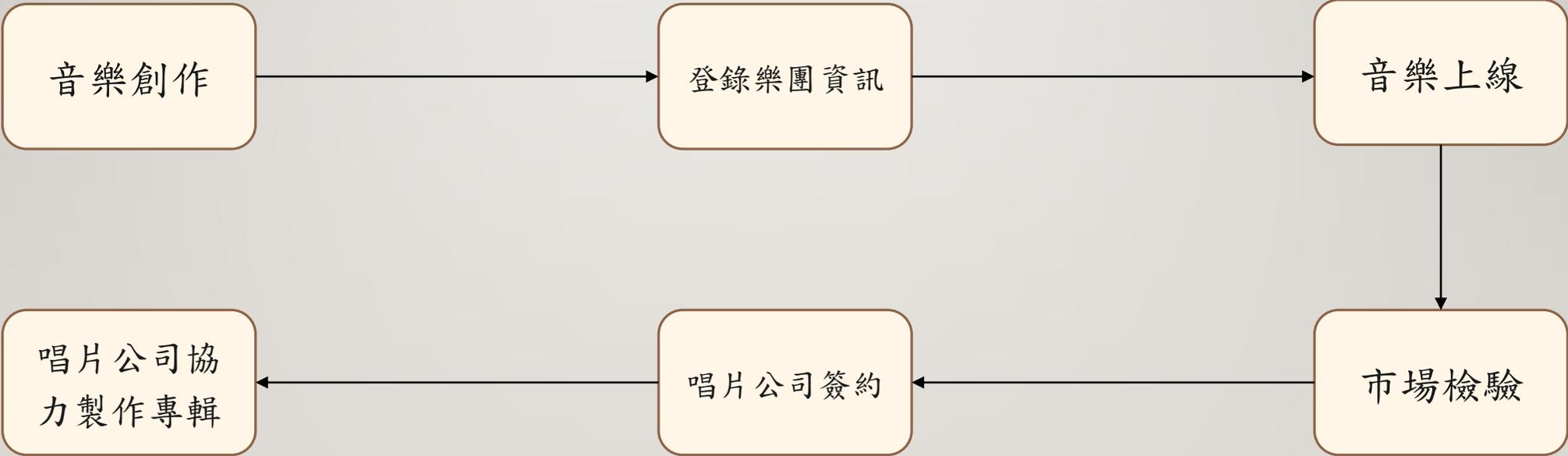
- 唱片公司培育成本、樂團成功不確定性高

改善目標：藉由平台讓唱片公司直接發掘樂團，節省培育成本

- 樂團發布單曲困難，等待期非常長

改善目標：藉由平台讓樂團輕鬆編輯自己的音樂資料庫，以降低等待時間。

TO-BE 流程



DO — 執行模式

MusicNerd平台三大原則:

- 1.低廉的會費，首年若有上傳音樂的紀錄則可免費使用。
- 2.MusicNerd支持原創音樂，不接受抄襲的歌曲，若為翻唱則要註明。
- 3.最大化樂團收入，大家共體時艱。

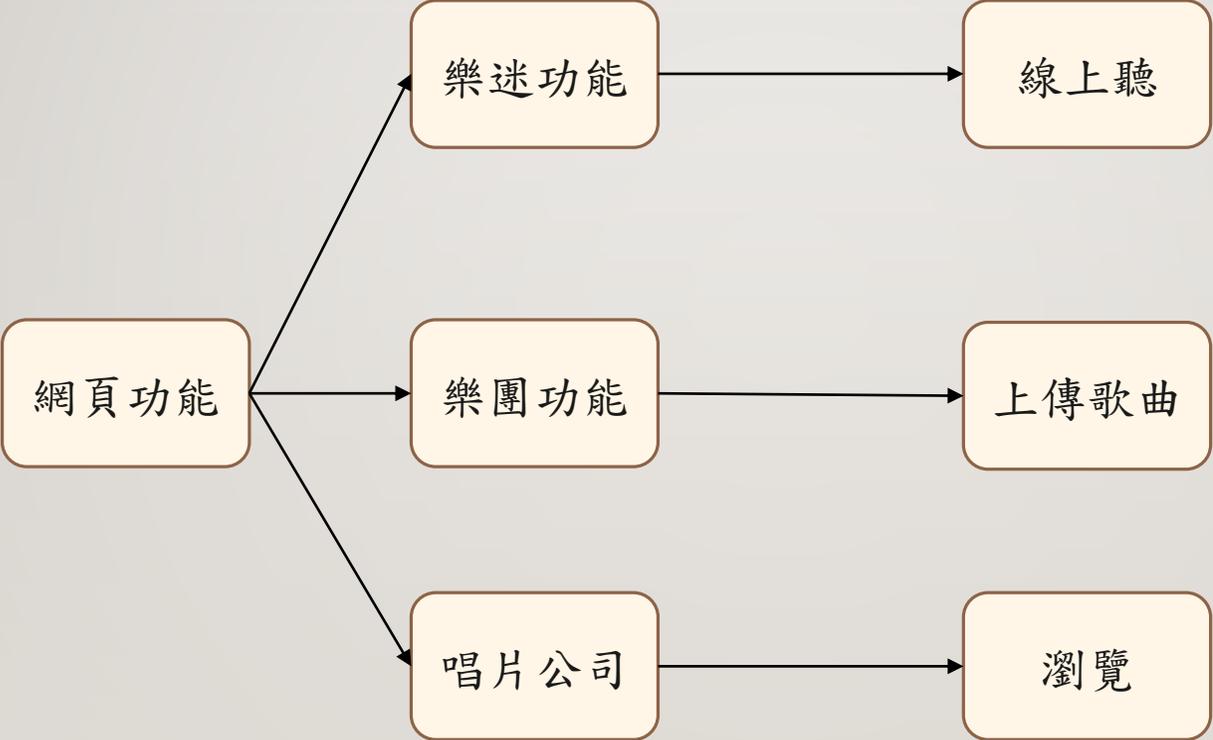
DO — 獲利模式



CHECK — 衡量可行性

- 根據報導指出，唱片公司關於利益分配的規定是分階段性的：第一至第三年「**六四分**」，第四年起為「**五五分**」，第七至八年為「**三七分**」，藝人分到的利潤會隨著他們的知名度提高而有所上升。
- MusicNerd平台專注於開發新的樂團，並收取25%的唱片公司抽成，若以第一年到第三年的抽成來看，MusicNerd平台可以收取共**15%**的利潤分成。

ACTION — 網頁架構



結論與貢獻

結論與貢獻

- 經過PDCA循環的檢討後可以得到一個較好的流程，解決唱片公司以及樂團的問題，又同時給樂迷一個更新潮的音樂平台。
- 由於音樂有版權上的問題，必須藉由後台審核，所以無法做到即時上傳的功能，未來導入音樂辨識技術後，應該可以有效解決此問題。

網頁*DEMO*



MUSICNERD

全台第一音樂募資交流平台



54.163.38.143



感謝聆聽

新年快樂耶!

