



藝光 Artlight

VISUAL ARTS COMPETITION PLATFORM

BUSINESS FEASIBILITY & LAUNCH PROPOSAL

兒童及青少年視覺藝術比賽 平台可行性計劃書

以繪畫、真人攝影、書法為第一階段入口，建立一個可正式收費、可重複營運、可由 AI 大幅自動化的比賽平台。

PREPARED FOR

內部決策 / 老細審閱

DATE

2026-06-27

DECISION FOCUS

商業登記及正式收款

1. EXECUTIVE SUMMARY

項目不是單次活動，而是一套可重複營運的比賽系統。

藝光 Artlight 擬建立一個以兒童及青少年為主要對象的視覺藝術比賽平台。第一階段以繪畫、真人攝影、書法三類比賽作起點，之後可延伸至歌唱、朗誦、徵文或其他才藝活動。

平台核心不是「賣證書」或「賣獎盃」，而是建立一個完整參賽體驗：網站展示、報名、付款、作品提交、評審、得獎通知、電子證書、實體獎項製作、作品展示及畫室合作。若流程可標準化，AI 可處理大量重複工序，小團隊甚至一人公司也可以營運。

初步結論：若要公開收家長錢、聯絡畫室及投放廣告，不建議長期使用私人 FPS。較理想做法是使用現有公司名義或正式商業登記/有限公司，讓網站主辦、收款人及對外聯絡保持一致。

2. BUSINESS IDEA

把傳統比賽公司，升級成 AI-enabled 的兒童藝術平台。

我們賣的是參賽體驗

小朋友有創作任務，家長有可展示成果，畫室有教學延伸活動，平台有作品及得獎紀錄可累積。

第一個主題

「無螢幕視覺觀察挑戰」鼓勵孩子離開手機，用眼睛觀察真實世界，再親手創作。

3. WHY NOW

現在值得做，因為需求仍在，但營運方式可以更輕。

家長仍願意付費

兒童比賽、證書、獎狀、獎牌、獎盃一直有需求，因為它們代表參與、肯定及可展示成果。

競爭者普遍舊式

不少比賽網站和海報仍偏傳統機構風格，報名流程依賴 Google Form 和 WhatsApp，視覺及體驗有改善空間。

AI 可降低成本

海報、文案、客服草稿、證書生成、資料整理及作品展示都可由 AI 協助。

反 AI 生成可成為賣點

平台可強調真人觀察、親手創作、真實攝影、不接受 AI 生成作品，建立清晰價值觀。

4. TARGET CUSTOMERS

第一批客戶應該先瞄準家長和畫室。

家長

關心可信度、付款安全、證書獎項、結果公布、作品展示及是否找得到主辦方。

畫室

可一次帶來多名學生，並把比賽用作課程延伸、學生展示及畫室宣傳。

學校 / 機構

可作後續合作對象，但審批期較長，第一階段不應過度依賴。

5. POSITIONING

可愛、可信、有藝術感，但不扮高級藝術館。

藝光不應走太冰冷的專業藝術館路線，也不應像傳統社福機構。最佳定位是：適合小朋友參加、家長容易理解、畫室願意推介，同時視覺比一般比賽平台更年輕和有美感。

建議品牌句：一個鼓勵兒童及青少年真實觀察、親手創作的視覺藝術比賽平台。

6. PRODUCT SCOPE

第一階段要集中，不要一開始做太多。

第一屆比賽

- 繪畫
- 真人攝影
- 書法

基本交付

- 報名確認
- 作品提交指引
- 結果通知
- 得獎者電子證書
- 作品展示機會

7. REVENUE MODEL

收入來自報名費及得獎後自選製作，不應包裝成「買獎」。

收入來源	建議方向	說明
報名費	HK\$80 至 HK\$150 / 人	覆蓋行政、作品接收、基本覆核、評審、結果通知及電子證書生成。
實體獎項製作	HK\$120 至 HK\$480	得獎後自選實體獎狀、獎牌、獎盃或套裝，正式定價前需查實供應商成本。
畫室批量合作	10 至 50 人 / 批	畫室協助招募學生，平台提供宣傳圖、章程、展示頁及結果通知。

8. FINANCIAL SCENARIO

第一屆即使利潤不高，也能建立第二屆信任資產。

情境	參賽人數	報名費收入	實體獎項收入	初步總收入
保守	50 人	約 HK\$5,000	約 HK\$5,000-10,000	約 HK\$10,000-15,000
可接受	150 人	約 HK\$15,000	約 HK\$20,000-40,000	約 HK\$35,000-55,000
成功	300 人	約 HK\$30,000	約 HK\$50,000-90,000	約 HK\$80,000-120,000

商業登記成本不只是政府費，但買到的是公開收款信任。

若新開有限公司，政府成本只是起點。以現時資料估算，公司註冊及一年商業登記政府成本約 HK\$3,895 起，但首年真實預算應預留 HK\$8,000 至 HK\$20,000，較能覆蓋公司秘書、地址、會計及銀行戶口相關成本。

私人 FPS

最快、最平，但只適合熟人或極小規模測試。公開收家長錢會降低信任。

現有公司名義

最適合第一屆試行。前提是老細同意、帳目分開、收款用途合理。

新開有限公司

適合認真做 12 個月以上及建立長期品牌，但有成立和維持成本。

參考：Companies Registry fees、IRD Business Registration fee table、IRD Business Registration。

AI 可以處理九成重複工作，但關鍵信任位要人手覆核。

AI 可處理

- 比賽主題、章程及評審準則草稿
- 海報 prompt、社交媒體文案、畫室 outreach
- FAQ、客服回覆草稿、得獎通知模板
- 報名資料整理、證書批量生成、作品展示文案

人手必須覆核

- 最終評審決定及爭議個案
- 付款確認、退款及投訴處理
- 疑似抄襲、代畫、AI 生成作品覆核
- 獎項校對、品質檢查及寄送

最小團隊可由 1 至 3 人開始。

營運負責人

章程、收款、畫室合作、投訴、
評審安排及最終決策。

AI / 設計負責人

網站、海報、證書、自動化、社
交媒體及資料整理。

行政交付負責人

報名對帳、作品整理、獎項下
單、校對及寄送。

Launch Roadmap

1. 準備期：確認主辦名義、收款方式、章程、報名表、私隱條款、證書及獎項樣式。
2. 小規模推出：聯絡 30 至 50 間畫室，投放小額廣告，目標 50 至 150 名參賽者。
3. 評審及交付：收集作品、評審、公布結果、發電子證書、開放實體獎項製作。
4. 第二屆擴張：用第一屆作品、證書、得獎名單及合作紀錄提高轉化率。

主要風險不是網站，而是信任、招募和交付。

被質疑是買獎

清楚寫明得獎由評審決定，實體獎項只是自選製作服
務，電子證書作為基本交付。

新品牌缺乏信任

使用公司或商業名義、公開聯絡方式、清楚章程、證書
樣式及作品展示。

招募不足

不只依靠廣告，主動聯絡畫室，以批量報名降低獲客成
本。

實體交付混亂

標準化欄位、二次確認姓名、設證書編號及物流紀錄。

13. DECISION REQUIRED

現階段需要決定是否用正式名義試行第一屆。

1. 是否同意用現有公司名義試行第一屆
2. 是否可使用公司戶口或公司 FPS 收款
3. 是否願意承擔第一屆基本成本
4. 若不能用現有公司，是否批准新開有限公司或商業登記
5. 是否批准先以小規模正式比賽方式推出，而不是只做興趣名單

14. RECOMMENDATION

建議以「第一屆正式比賽」小規模推出。

不建議再長期停留在 demo 或興趣名單階段。這個項目真正要測試的不是有沒有人感興趣，而是有沒有人願意為正式比賽付款。

建議使用現有公司名義或正式商業登記收款；初期目標 50 至 150 名參賽者；以 AI 降低設計、客服、行政及證書生成成本；用第一屆作品、證書及獎項案例建立第二屆信任。