# 第二章 營運計畫

## 2-1可行性分析

現今市場可行性：大型會計事務所已有專業完善的發票整理及稅務處理工具，但中小型或公司的會計部門可能因規模較小，而大多使用人工作業，造成人事和時間成本增加，利用此系統能幫助他們更有效率完成工作內容。另外還新增了個人記帳介面，可以讓此系統更靈活運用，而不再局限於單一使用者。目前市場上尚未有人開發此綜合功能。

時程可行性：

此系統為專題發想主題，學校規定要在一年的時間內完成，因此整個系統的功能沒有辦法開發那麼完善，但主要能達到簡化中小型會計事務所的工作程序或是幫助個人記帳用即可。

軟硬體資源是否充裕：

目前使用的軟體有免費試用期，但未來開發成系統則需使用付費版，因學校社群經費申請還在審核當中，要等確定後才可以知道是否可行，又或者是需要組員平分成本費用。

目前的科技是否有辦法來達成：

目前此系統所用的軟體皆可用現在的科技達成。

## 2-2商業模式

▼表 2-2- 1九大區塊商業模式

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 關係合作夥伴   * 銀行支付業者 * Uipath 軟體公司 * Nanonets軟體公司 * Microsoft SQL * 捕夢網公司 | 關鍵活動   * 功能研發 * 廣告行銷 | 價值主張   * 節省人力資源 * 簡化重複性質高的工作程序 | 顧客關係   * 反饋評分 * 教學Q&A | 目標客群   * 中小型會計事務所 * 公司會計部 * 有記帳習慣的人 |
| 關鍵資源   * 程式邏輯 * RPA應用 * 資料庫應用 * 會計專業知識 | 通路   * 網站 |
| 成本結構   * 人力成本 * 行銷費用 * 網站維護、更新費用 * 網域購買費用 * Nanonets上傳發票成本 | | 收益流   * 系統銷貨收入 | | |

## 2-3市場分析-STP

▼表 2-3-1 STP市場分析

|  |  |
| --- | --- |
| Segmentation市場區隔 | 地區：台灣市場  生活型態：習慣記帳的人  職業：中小型會計事務所、公司會計部 |
| Targeting目標市場選擇 | 於中小型會計事務所、公司會計部門職員，推式集中行銷 |
| Positioning市場定位 | 減少時間成本、簡化重複性質工作 輕鬆有效率 |

## 2-4競爭力分析-SWOT-TOWS

▼表 2-4-1 SWOT-TOWS競爭力分析

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Strengths 優勢   * 親友在會計事務所更了解內部程序 * 介面簡單易操作 * 使用網站介面 * 與市面上的系統比較，還包含個人記帳功能 | Weaknesses 劣勢   * 開發技術較不純熟 * 開­­­發時間較緊湊 |
| Opportunities 機會   * 政府規定定期報稅 * 營業人需了解損益 * 現代人理財觀念意識上漲 | SO   * 簡單的介面操作能快速整理發票金額並加快報稅前程序及了解公司損益 * 理財須清楚金流來去，記帳則是最清楚明瞭的方式 | WO   * 基本的發票掃描統整功能先達到再去增加額外的功能 |
| Threats 威脅   * 小規模營業人不開發票 * 新興科技業開發相同軟體競爭激烈 | ST   * 使用網站介面操作系統無須額外安裝軟體占用儲存空間 | WT   * 需開發多元功能及創新，使系統能有競爭力及有更高的市占率 |