

360 全景智慧應用-源源不絕全景

即時影像走進 360°AI 新世界

演講者：江文杰執行長

學生：張觀顯 11363103

1. 心得

這場演講讓我印象深刻，因為江文杰執行長帶來的並不是傳統的學術論文，而是他真實的創業經歷，特別是他從失敗中學到的寶貴經驗。最讓我震撼的是，他毫不避諱地分享自己第一次創業的慘痛失敗。他提到，當時公司因為一個大客戶突然破產而受到牽連，自己因為持股不夠多，無法獲得賠償，最終導致整個事業也跟著倒閉。然而，這場挫敗並沒有讓他選擇逃避。他提到，很多人在創業失敗時，可能會選擇極端的方式來解決問題，例如自殺、殺人或是逃避現實，他再三強調千萬不要做這三件事。他選擇的是勇敢面對。他親自向所有客戶說明情況，並盡最大可能去補償損失，甚至賣掉自己的資產來償還債務。同時，他也積極與銀行溝通，表達自己想要再次創業的決心。他特別提到，台灣人其實很善良，大家都明白這場破產危機不是他的錯，而是大環境所導致，因此沒有人為難他，反而讓他有機會重新開始。在第二次創業時，他選擇了一條不同的道路——專注於高單價、高品質的市場策略，而不是單純拼低價競爭。他深知，在低成本產品上無法與中國競爭，因此不把一般消費者作為主要客群，而是以政府和企業為主要客戶，提供完整的一條龍服務。這樣的策略讓他的競爭對手在台灣相對較少，因此能夠先在台灣站穩腳步，再進一步推向全球市場。這段經歷讓我深刻體會到，創業不只是關於技術或市場，而是關於一個人的態度和信念。當困境來臨時，選擇誠實、負責並堅持下去，再搭配正確的市場策略，才有機會迎來成功。江文杰執行長的經驗證明了，與其在價格戰中競爭，不如選擇提供高價值的服務，找到適合自己的市場，才能真正走出一條成功之路。



江文杰執行長帶來的 360 度相機產品圖

2. 關鍵字

- 創業經驗
- 失敗教訓
- 大客戶破產
- 持股比例
- 誠信面對
- 資產變現
- 台灣善良
- 高單價策略
- 高品質服務
- 政府與企業客戶
- 一條龍服務
- 台灣品牌
- 360 度鏡頭
- 全球推廣
- 創業復甦
- 市場定位
- 客戶破產影響
- 股權結構
- 危機處理
- 資產處分
- 銀行協商
- 商業誠信
- 台灣市場策略
- 高價值產品
- 服務差異化
- 政府合作
- 企業客戶開發
- 全方位服務
- 品牌建立
- 影像技術
- 國際市場拓展

3. 參考資料

達標智源 Rogy360 官網：<https://www.rogy360.com/>

達標智源科技股份有限公司介紹：<https://zf-creative.com/startup/dpsmart/>[智坊創客](#)

Rogy360 產品介紹：<https://www.rogy360.com/archives/9>

達標智源科技股份有限公司聯絡資訊：

<https://www.story.taipei/demoday2021/company.html?c=9> [未上市股權轉讓服務+2 臺北市產業獎勵補助+2 達標智源 Rogy360+2](#)

達標智源科技股份有限公司 Facebook 專訪影片：

<https://www.facebook.com/unikorn.cc/videos/2699649676925037/>[Log in or sign up to view](#)

達標智源科技股份有限公司 YouTube 影片：

<https://www.youtube.com/watch?v=kPvsJAdFGTY>[YouTube](#)

達標智源科技股份有限公司公司簡介：

<https://www.youtube.com/watch?v=mVvgVMZDiyU>[YouTube](#)

達標智源科技股份有限公司參與未來商務展資訊：

<https://fc2021.futurecommerce.tw/vendor/b424b90aa0927c387e1baale9527f142> [未來商務線上年會](#)

達標智源科技股份有限公司在 METAEDU 教育創新電商平台的介紹：

<https://www.metaedu.org.tw/zh-hant/portfolio/>[達標智源科技股份有限公司 / 教育創新電商營運平台 | Global Education Market](#)

達標智源科技股份有限公司在 F6S 平台的介紹：

<https://www.f6s.com/company/dabiaozihiyuankejigufenyouxiangongsif6S>