STP 分析

**1. Segmentation（市場區隔）**

依據車輛用途與營運類型，市場可分為以下幾類潛在客戶：

* **中小型物流與貨運車隊**：重視車隊管理效率與事故風險降低。
* **公車與客運業者**：需要符合法規，並強化行車安全。
* **大型車車主（自營）**：希望以低成本提升駕駛風險感知能力。
* **駕訓班／保險業者**：作為訓練教材或風險評估輔助工具。

**2. Targeting（目標市場）**

本系統的初始目標市場為「**大貨車、公車與其他大型車輛業者**」，因其在道路上潛在風險較高，且法規對其安全配備要求較嚴格。針對這類車輛，系統能有效強化盲區辨識、內輪差預警與駕駛風險控管，有助於提升整體行車安全與管理效率。

然而，團隊也秉持「**安全不分車種**」的理念，期望未來系統可擴展至**自用小客車、計程車、駕訓車等一般用戶市場**。透過模組化設計與成本控制，本系統具備良好的延伸潛力，未來有望推廣至所有重視行車安全的使用者族群，打造普及化的 AI 智慧駕駛輔助平台。

**3. Positioning（市場定位）**

本系統定位為：  
👉「**專為大型車輛與高風險族群設計的 AI 智慧駕駛輔助平台，結合法規合規、即時辨識與風險管理功能，性價比高，模組化設計易於導入。**」

主要差異化優勢包括：

* ✅ 整合行車紀錄、AI 影像辨識、駕駛風險評分等功能，提供一站式安全解決方案。
* ✅ 相較於傳統行車紀錄器僅能被動錄影，本系統具備**即時風險偵測與聲光預警功能**，可在事故發生前主動提醒駕駛，有效提升行車安全。
* ✅ 同時保留**完整事故影像與時間標記紀錄**，可作為責任釐清與保險依據。
* ✅ 符合政府法規，支援中小企業快速導入，並具備擴充性與後續維護彈性。
* ✅ 模組化架構可根據不同車型與場景進行客製，推廣潛力高。

透過上述定位，本系統可在市場中區隔於傳統設備，建立「即時智慧＋完整紀錄」的雙重價值形象。