**網路資訊安全管理期中報告**

**如何以台灣優勢發展新商機**

**2310602031 會四A 旁聽生 謝嘉瑋**

**背景：**

在上一次的資訊安全管理課程當中，我們觀看了有關於發明雞蛋乾到完成創業甚至於擴廠的例子。其中我們可以學習到許多創業相關的構面。在2014年初由商業週刊所報導的創業活動率，台灣已達到全球第2，但是台灣的失敗率卻達到全球第1。在創業率下滑的同時，公司歇業率卻逐年攀升[1]，也間接地影響到台灣目前的GDP上升的幅度。也導致了台灣存活門檻資本額飆升。

商周指出，台灣新創企業夭折率為什麼高？是法規大環境、人才視野，到文化民情三方交雜的結果。其主要原因大約有：

* **法規僵化，限縮資金彈性**

其主要原因為：台灣籌措資金的彈性不大。多半主要受股票面額所限制，但由於政府建立了”閉鎖性股份有限公司”[2]`，所以影響限制構面已不如之前。

* **國際視野不足，開拓市場難**

在國際化的影響，有意識的推廣社群網站，將成為國際利基市場的根本主因，如何跨過語言文化的隔閡，也是電子商務的一大難題。

* **台灣家庭不鼓勵冒險**

對於創業來說，台灣所面臨的是家庭問題，創業初期必須投入

大量心力，究竟是要保持原本的工作或者辭職創業，是創業者焦慮的來源之一。

綜合以上的面向，如何使創業更加的得心應手，以及如何降低創業門檻，如何在不影響主業的情況之下創業都是我們須加討論的內容。

**動機：**

看完影片之後，我們可以從中學習到許多創業的精華，以及那些是可以實現的內容，那些是我們在台灣創業才會有的優勢，更能增進創業的成功率。其中，我們可以探討以下幾點：

* 如何發明新的技術，而不是單純的反覆嘗試：

在影片中主角是利用反覆嘗試錯誤好幾年，才終於試出了雞 蛋乾的商機。然而已我們台灣的角度中，我們可以利用”專家系統”，讓專家幫助我們打造一個全新的商機，所花費的成本卻能更少，在科學基礎普及且穩固的發展之下，打造新產品的效率能夠更高。

* **不只嘗試使用線下的產品交流，線上行銷線下體驗樣樣行：**

影片故事背景是在2012年左右，在大陸鄉村並不盛行於社群媒體，但在台灣卻是正值Facebook上市的期間[3]。在網路行銷算是屬於藍海的時代，與其單獨在線下努力推廣，更可以利用崛起的網路媒體，線上線下雙管齊下，更進一步增加創業的成功率。

* **募資平台起飛，認購增資不缺平台：**

推廣平台盛行，如Kickstarter、貝殼放大……等等，在台灣募資平台是很常見的平台。只要行銷得當，就能夠募取更多資金，也能夠自己後續新發明的研究費用資金做鋪路。

總而言之，在台灣的市場擁有多元的管道，以及多元的資源可以盡情使用。在特定方面，是比大陸更有優勢的。基於這樣的優勢，未來能否繼續利用這些優勢來提供自己創業的策略，是一個非常重要的議題。

**預期效益：**

在現今2019年的台灣，大陸的經濟發展迅速，創造了許多獨角獸的公司，市值估計數百億美元。造就了如同大航海時代般的創業風潮，許多大陸年輕人被教育成創業家，任為創業才是未來年輕人的方向。但時今，已經有許多家公司面臨著倒閉的危機，已令許多創業家望之怯步。為了更加彈性的運用資金，以及時下最流行的斜槓創業[5]，將會是更好的創業模式。

台灣目前有許多創業的經濟優勢，其優勢如下：

* **相對低廉的人力成本、不動產成本。**
* **相對完善的網際網路行銷管道。**
* **多國際化的語言與地理優勢。**
* **相對低廉的人力成本、不動產成本**：

相比於過去的我們對於大陸的印象，現今大陸的人力成本已與過去大不相同，薪資也已慢慢的調漲。甚至慢慢的比我們台灣的薪資成本更高。這也是我們可以發揮的人力優勢，用相對較低的成本，可以獲得相對較高的價值。

* **相對完善的網際網路行銷管道：**

台灣最比起大陸最自由的莫過於網際網路，在大陸資訊封鎖相對嚴重的國家，台灣的網路發售通路能接觸到的地區更廣、更會受到限制。

* **多國際化的語言與地理優勢：**

由於台灣的網路優勢更加明顯，我們也可以獲取更多的國際化視野，以及在google翻譯日新月異的發展，我們能接觸到更多不同語言的國際新知。

鑒於上面台灣現在的優勢、我們可以利用網路的知識、學習新知的態度，相對低廉的成本，來發展可能只有台灣才能發展出的新商機：

時值2016到2018年，台灣有一個蔚為流行的新潮流：選物販賣機(俗稱娃娃機)。這段時間裡，選物販賣機如同雨後春筍般林立，目前店數已經達到一萬多家，超越了台灣的便利商店家數[6]。但風潮如同寶可夢一般，雖然店家數持續成長，但力道也大不如前，有持續衰退的跡象[7]。這也顯示出未來可能會有更加低廉的成本，租賃到選物販賣機。

在我問過附近的選物販賣機的租出商(簡稱場主與台主)，發現現今台主租取一台娃娃機，只要花費租金2000～4000元/月不等。相比之下已經比之前便宜，由於競爭者大量進入，使得賺的錢卻不同於以往。

想要回收成本也得靠自己的本事[8]。

鑒於此，我們必須想要在一片紅海中殺出一片藍海，就必須要做與眾不同的生意。

接下來就要發揮台灣的另外兩個優勢，學習新知的態度、網路發展的知識化：

在Youtube世界裡，所有人可以隨意分享自己的影片(不違反政策條款)，然而我們可以有系統化的整理網路上的所有資料，加以規劃，並以「播放清單」的方式整理成冊，以下便是一個例子[9]。

整理別人的Youtube播放清單並不算是違反著作權，卻是能夠把它變成以此營利的商機。只要在選物販賣機裡放入我們播放清單的網址，並附上自己整理一套的教學講義，就可以算是一個教學的商品，既可以減少拍影片的成本。還能透過選物販賣機的方式，將教學資源變成金錢。

**好的產品必須要有市場區隔：**

如果只是單純的分享播放清單的話，肯定會被其他人抄襲，造成未來勢必會有競爭者爭相瓜分市場。與此我們必須做到與市場區隔開來，達成不一樣的商品區隔。單純的分享影片每個人都會，所以我們必須加入自己的講義，在講義上我們要寫到獨特的觀點，讓別人看同樣的影片時卻有不一樣的想法及感受，例如：阿滴英文，別人看影片時都會很注意觀看阿滴在說的每一個字句，但這時候我們可以在講義上寫道：注意1分13秒阿滴的呼吸，以及他講話的頓點。對學英文來說，掌握到節奏語感甚至比說的還重要。**我們的使用者會很少注意到影片上的每個細節，都是我們可以提點到的重點，進而變成我們的商機。**

善用完整的行銷漏斗，打造更好的線上產品：

再行銷學的世界裡，有一個專有名詞叫做行銷漏斗，大致的意思為：

* 1. 提供免費的產品，打入目標群眾市場。
  2. 提供爆貴的商品，打入目標鐵粉市場。

利用了娃娃機的優勢，我們甚至可以在提供免費的產品，打入目標群眾市場中就先取得商機。

**發展產品的方法：**

在發展產品中可以以代夾物的方式，將所想要的商品放入娃娃機裡，同樣以英文為例：

* **先上Youtube蒐集學英文資料並整理成播放清單**
* **現場租一台保物櫃於娃娃機台側方**
* **夾中代夾物後客戶用line通知我方**
* **給予顧客密碼，索取自己整理講義及播放清單網址**
* **一張問卷調查回函(重要)**

這樣便完成了第一套的商業方式，為什麼說後面的問卷調查回函非常重要呢？不是傳統的紙筆問卷，而是線上的問卷。對於學英文有興趣的客戶，有較高的機率花費更多的金錢投入學習英文中。利用問卷的方式可以一來可以打造更加客製化的學習教程，二來可以收集電子郵件，讓客戶接受電子報更能來推廣自家的商品。有了客戶的電子信箱之後。

就已經完成了行銷漏斗的前半段部分，收集目標客戶的群眾市場，接下來就慢慢提升客戶的黏著度，讓使用者覺得你的產品非用不可。

**專業市場不再是永遠的專業市場：**

台灣的網路世界快速的發展，使得專業知識並不一定侷限在課本裡，未來也是屬於資訊化的時代，多數的專業知識並不一定要完全仰賴專家系統才能達成，也使得入門的門檻逐漸降低。知識不再是那些學者、研究者、老師、科學家們的專利。

最後，當我們獲利賺到商機時，同時也會對整個社會的提升。學習更多的知識，並運用於社會、貢獻於社會，也是我們的義務和使命，共勉之。

[1]<https://www.cw.com.tw/article/article.action?id=5063950>

[2]<http://www.cheng.company/perspectives/review/three-types-of-companies/>

[3] <https://wiki.mbalib.com/zh-tw/Facebook%E4%B8%8A%E5%B8%82>

[4] https://www.eisland.com.tw/Main.php?stat=a\_duiek5L

[5] <http://t.cn/EarTQvk>

[6]https://www.businessweekly.com.tw/magazine/Article\_page.aspx?id=35189

[7] https://www.ettoday.net/news/20181216/1332065.htm

[8]瀋陽路三段鄉間田野調查。

[9]https://www.youtube.com/watch?v=pzjzQs1thOg&list=PLpZ0oDGvS39RdRbLrfkwSzXC2yuzLDbs\_

[10]https://medium.com/marketingdatascience/%E7%B2%BE%E6%BA%96%E8%A1%8C%E9%8A%B7%E7%9A%84%E8%90%BD%E5%AF%A6-%E8%A1%8C%E9%8A%B7%E6%BC%8F%E6%96%97-304c1d1e8197