

## 附件二、2024台北金融科技獎提案計畫書

- 申請獎項：☐金融創新獎—金融機構組  
☐金融創新獎—新創組  
☐共創典範獎  
☐綠色金融科技獎—金融機構組  
☐綠色金融科技獎—新創組  
☒綠色金融科技獎—校園組  
☐國際市場潛力獎

提案名稱：**Share To Earn**

團隊名稱：**Share To Earn**

中華民國 113 年 8 月 13 日

## 目錄

壹、產品及服務說明 .....	1
貳、目標市場與市場規模 .....	2
參、技術或核心能力說明 .....	4
肆、競爭力分析 .....	5
伍、營運及獲利模式 .....	7
陸、產品及服務/技術之創新應用 .....	7
柒、未來發展規劃 .....	8
捌、其他附件 .....	10

## 壹、產品及服務說明

### 產品介紹

Share To Earn 是一個基於區塊鏈技術的物品共享平台，旨在促進資源共享並減少環境負擔。這個平台結合了加密貨幣支付和共享經濟的理念，使用戶可以在平台上借用或出借物品，同時獲得平台代幣作為回報。這樣的設計不僅增強了資源利用效率，還透過區塊鏈技術保證了交易的安全性和透明度。

### 服務說明

Share To Earn 平台的主要服務包括物品的共享與借用、加密貨幣支付、社群互動以及環保宣傳等。以下是詳細的服務說明：

#### 1. 物品共享與借用：

- 用戶可以在平台上發布自己願意出借的物品，同時也可以查找並借用其他用戶的物品。平台支持從日常用品到專業設備的各類物品，滿足不同用戶的需求。
- 借用過程中，借用者需根據出借者設定的條件（如借用時間、歸還時間等）進行操作，並在借用結束後進行物品的歸還。
- 平台提供了詳細的物品狀態跟蹤和使用記錄，保障物品借用的透明度和安全性。

#### 2. 加密貨幣支付：

- 在進行物品交易時，用戶可以使用本平台的加密貨幣進行支付。這不僅提供了靈活的支付選擇，還能讓用戶在交易過程中體驗到加密貨幣的便利性。
- 出借者在成功出借物品後，可以獲得平台發放的代幣作為獎勵。這些代幣可以在平台內部進行交易或在外部市場出售。

#### 3. 社群互動：

- 平台為用戶提供了一個互動的社群，鼓勵用戶之間的交流與合作。用戶可以在社群中分享物品使用心得，參與平台活動，或者發表對平台

功能的建議。

- 此外，平台還設有治理投票機制，用戶可以使用代幣參與平台的治理，對平台的未來發展方向提出意見。

#### 4. 環保宣傳：

- Share To Earn 的一大目標是推廣可持續生活方式。透過鼓勵物品的共享和重複使用，平台致力於減少對自然資源的浪費，推動環保意識的提升。
- 平台定期舉辦相關的環保活動，並與環保組織合作，進行聯合宣傳，讓更多人了解共享經濟對環境保護的重要性。

## 貳、 目標市場與市場規模

### 目標市場

市場分析部分使用了 STP（Segmentation, Targeting, Positioning）策略來識別和服務其目標市場。Share To Earn 的目標市場可以細分為以下幾個群體：

**環保意識較高的消費者：**這部分消費者對共享和循環利用資源等環保議題有濃厚興趣。他們追求可持續生活方式，對減少浪費和環境保護有較強的需求。這些消費者通常更願意參與物品的共享和重複利用，並支持與環保相關的創新解決方案。

**經濟實惠型消費者：**這部分消費者尋求節省成本，透過共享物資來達到節約目的。他們通常希望在不增加額外開支的情況下，獲得所需的產品或服務。這類消費者對共享經濟平台具有較高的依賴度，願意透過此類平台解決日常需求。

**對加密貨幣領域有興趣的消費者：**這類消費者對新科技尤其是區塊鏈技術和加密貨幣有濃厚的興趣。由於該平台結合了加密貨幣支付和智能合約功能，因此能吸引到這部分消費者，他們通常對創新技術有較強的接受度，並願意參與此類前沿技術的應用。

## 市場定位

在定位（Positioning）方面，《Share To Earn》將自身定位為一個結合區塊鏈技術的物品共享平台。平台旨在透過促進物品的共享和重複利用來減少浪費，並鼓勵用戶採用更加環保的生活方式。此外，該平台的特色在於使用加密貨幣作為交易媒介，與市場上其他依靠現金交易的共享平台形成鮮明對比。

此定位使平台具有以下優勢：

**環保訴求：**透過鼓勵用戶共享物品，平台支持可持續發展，吸引那些對環保有意識的消費者。

**創新技術：**整合區塊鏈和加密貨幣技術，為用戶提供更安全、透明和便捷的交易體驗，吸引對新技術感興趣的群體。

**經濟實惠：**針對希望節省成本的消費者，平台提供了透過共享來滿足需求的途徑，這不僅降低了消費者的購物成本，也增加了物品的使用率。

## 市場規模

關於市場規模，《Share To Earn》系統手冊雖然未提供具體的市場規模數據，但可以推測其市場潛力是相當可觀的。

**環保市場的增長潛力：**隨著全球對環保議題的重視加深，越來越多的消費者願意參與到有助於環境保護的活動中。根據一些市場研究，全球可持續產品和服務的需求正在逐年增加，這為《Share To Earn》這類主打環保訴求的產品提供了廣闊的市場空間。

**共享經濟的成長：**共享經濟已經成為現代社會中重要的一部分。根據各類報告，全球共享經濟的市場規模預計將在未來幾年內繼續增長，這意味著該平台有潛力在一個高速增長的市場中占據一席之地。

**加密貨幣的廣泛應用：**隨著區塊鏈和加密貨幣技術的成熟和普及，越來越多的消費者和企業開始接受並使用加密貨幣。根據相關數據，全球加密貨幣市場的規模正在迅速擴大，這也為該平台的發展提供了有力的支持。力說明

## 參、技術或核心能力說明

### 1. 區塊鏈技術

區塊鏈技術是本平台的核心技術，主要負責交易記錄、代幣發行以及用戶身份驗證。區塊鏈技術的去中心化特性確保了交易的透明性與不可篡改性，這意味著每一筆共享交易都可以被所有用戶追蹤和驗證，從而提高了系統的信任度。

### 2. 智能合約

智能合約是一種自動執行的程式，它在區塊鏈上運行並自動處理交易條件的執行。在「Share To Earn」平台上，智能合約負責管理物品的出借與歸還流程，確保交易按照事先約定的條件自動執行，無需人工介入。例如，當借用者按時歸還物品且狀態良好，智能合約會自動釋放出借者的保證金並發放相應的代幣獎勵。

### 3. 加密貨幣支付系統

平台設計了一套基於加密貨幣的支付與獎勵系統。用戶可以透過共享物品獲得平台代幣作為回報，這些代幣可以在平台內進行交易或參與平台治理。此外，平台還支持用戶使用加密貨幣進行直接支付，這使得整個交易過程更具彈性和便利性。

### 4. 前端開發技術

前端開發使用了現代化的網頁技術，確保用戶界面的友好性和操作的流暢性。前端主要負責用戶的交互體驗，包括物品上架、借用、評價系統等。技術上使用了HTML、CSS和JavaScript等標準技術，並採用了響應式設計，確保平台在各種設備上都能有良好的展示效果。

### 5. 後端開發技術

後端系統是平台的核心邏輯層，負責數據的存儲、業務邏輯的處理以及與區塊鏈的交互。後端採用了安全性強、可擴展性高的框架，支持高併發處理，並能夠有

效處理大規模用戶的請求。此外，後端系統與區塊鏈網絡進行緊密整合，確保數據的一致性和可靠性。

## 6. 資料庫管理

平台使用了分佈式資料庫系統來管理用戶資料、物品資訊以及交易記錄。資料庫系統設計充分考慮了安全性與可擴展性，支持多節點協同工作，並且透過數據加密技術保護用戶隱私。

## 7. 用戶評價與信用機制

為了保證物品共享的可靠性，平台設計了一套用戶評價與信用機制。系統會根據用戶的交易歷史、自我評價和他人評價，為每位用戶生成一個信用評分。這些評分保證其透明且不可篡改，從而幫助其他用戶做出更明智的借用決策。

## 肆、 競爭力分析

### 競爭優勢分析 (SWOT)

#### 1. 優勢 (Strengths):

- 創新性商業模式：「Share To Earn」結合了共享經濟和加密貨幣技術，提供了市場上獨一無二的服務。這種創新的模式不僅填補了市場空白，還透過使用區塊鏈技術，提供了透明和安全的交易環境。
- 環保意識提升：該平台的價值主張是透過共享來減少資源浪費，這與當前社會對環保議題的關注相吻合，有助於吸引具有環保意識的用戶。
- 社群經濟與代幣激勵：透過代幣激勵用戶參與共享和投票決策，增加了用戶的參與感和平台的活躍度，形成良好的社群經濟循環。
- 自動化的智能合約：智能合約的使用大大減少了人為干預的可能性，保證了交易的公正性和安全性，這是傳統共享平台難以比擬的。

#### 2. 劣勢 (Weaknesses):

- 技術門檻高：雖然該平台的創新性強，但區塊鏈和加密貨幣技術相對較新，普通用戶可能會對這些技術感到陌生，影響平台的普及速度。
- 法律風險：目前台灣在加密貨幣的法規上尚不明確，可能會面臨法律合規性的挑戰，這可能會對平台的運營帶來不確定性。
- 市場教育成本高：由於加密貨幣和共享經濟的結合是一個新概念，如何向市場教育用戶並說明其優勢可能需要大量的資源和時間。

### 3. 機會 (Opportunities):

- 環保潮流推動：隨著全球對環保議題的重視和可持續發展理念的普及，該平台有機會利用這一潮流吸引更多有環保意識的用戶。
- 加密貨幣市場的增長：隨著加密貨幣技術的不斷成熟和普及，該平台可以利用這一趨勢，吸引更多對新技術有興趣的用戶。
- 新興市場開拓：除了台灣市場外，該平台還可以進一步拓展到其他對共享經濟和加密貨幣有需求的新興市場，如東南亞、歐洲等地。

### 4. 威脅 (Threats):

- 競爭者進入：儘管目前市場上沒有直接競爭者，但隨著該領域的發展，未來可能會有更多的競爭者加入，特別是來自技術巨頭或傳統金融機構的競爭。
- 技術風險：區塊鏈和加密貨幣技術雖然有很多優勢，但同時也存在技術風險，如黑客攻擊、技術漏洞等，這些問題可能會對平台的安全性造成威脅。
- 政策變動風險：隨著全球各國對加密貨幣的監管趨嚴，政策的變動可能會直接影響平台的運營，甚至可能會使平台面臨關閉的風險。

「Share To Earn」是一個結合了共享經濟和加密貨幣的創新平台，具有很高的市場潛力。其透過智能合約實現自動化管理，並透過代幣系統激勵用戶參與，這使得該平台在競爭激烈的市場中擁有明顯的競爭優勢。然而，技術門檻和市場教育成本較高，加上潛在的法律和技術風險，都是該平台需要面對的挑戰。在不斷增長的環保需求和加密貨幣市場背景下，該平台有望透過差異化競爭策略和市場開拓，實現長遠的發展目標。



## 伍、營運及獲利模式

### 營運模式

1. 共享經濟模式：Share To Earn 平台的營運模式主要基於共享經濟的概念。該平台透過加密貨幣作為交易媒介，促進用戶之間的物品共享，而非購買新物品。這種模式不僅能節省資源，還有助於環境的可持續發展。
2. Token 空投：平台透過空投代幣（Token Airdrop）的方式來激勵用戶參與。用戶在平台上分享物品後，可以獲得平台代幣作為回報，這些代幣可以在平台內部使用或在加密貨幣市場上交易。
3. 平台推廣：平台還鼓勵用戶進行推廣，透過分享和邀請其他用戶參與來擴大社群。這種用戶自發性推廣的模式有助於平台的快速增長和影響力擴大。
4. 用戶互動和評價系統：為了確保共享過程的順利進行，平台設有用戶互動和評價系統，用戶可以對交易過程進行評價，這有助於建立信任和提高服務質量。

### 獲利模式

1. 廣告收入：客戶需要支付額外費用，以獲得更多的曝光或享受特殊功能。
2. 代幣經濟：平台幣有項目方配額（非線性遞增解鎖），隨著項目的發展，價值逐年上升。
3. 合作夥伴：平台可能會與第三方合作，提供特定的商業服務，並從中獲得分成。

## 陸、產品及服務/技術之創新應用

### 產品及服務的技術創新應用

在數位經濟的發展中，技術創新成為推動產品與服務升級的重要驅動力。區塊鏈技術、智能合約和加密貨幣技術，正為商業模式和用戶體驗帶來革命性變革。

### 區塊鏈技術的應用

區塊鏈作為一種分散式帳本技術，不僅改變了傳統金融行業的交易方式，還延伸到其他領域如供應鏈管理、數據安全和智慧合約的實現。透過區塊鏈技術，企業可以實現更加透明和安全的交易過程，從而提升消費者對產品和服務的信任度。

### 智能合約的創新應用

智能合約是一種基於區塊鏈技術的自動化執行協議，能夠在沒有第三方干預的情況下，自動完成合約條款的執行。這一技術不僅可以降低交易成本，還可以提高業務處理的效率。在金融服務業，智能合約已經被應用於自動保險理賠、貸款審批等場景，這些應用都顯著提高了業務處理的效率，並減少了人工錯誤的風險。

### 加密貨幣的普及與應用

加密貨幣作為數字化資產的一種新型態，已經成為眾多企業和個人資產管理的新選擇。隨著比特幣、以太幣等加密貨幣的普及，越來越多的企業開始接受加密貨幣作為支付方式，這不僅擴展了其市場覆蓋範圍，還促進了全球化交易的便利性。尤其在跨境電商和國際貿易中，加密貨幣為解決匯率波動和交易費用高昂等問題提供了有效的解決方案。

這些技術創新應用，不僅幫助企業提高了效率，降低了成本，還為消費者提供了更加透明、安全、便捷的服務體驗。隨著未來技術的進一步發展，企業應持續關注並積極探索新的應用場景，以抓住市場機遇，實現長遠發展。

## 柒、未來發展規劃

### 1. 強化技術基礎與安全性

在技術層面上，未來應持續強化平台的技術基礎，特別是加強系統的安全性。隨著使用者數量的增加和交易量的上升，系統可能會面臨更多的安全威脅和挑戰。因此，需要加強資訊安全措施，如加密技術、智能合約審計和用戶隱私保護等，以確保用戶資料的安全性和交易的可信度。此外，平台應該保持對新興技術的關注，例如區塊鏈技術的進一步應用，以提升整體技術水平和競爭力。

## 2. 拓展市場與用戶群體

平台目前的市場可行性分析顯示出其巨大的創新潛力和市場吸引力。然而，要進一步擴大市場佔有率，平台需要考慮拓展更多元的用戶群體。例如，除了現有的個人用戶外，還可以吸引小型企業或社區組織參與平台的共享經濟活動，這將有助於提高平台的使用頻率和用戶忠誠度。此外，跨國市場的開拓也是未來的重要方向，這需要平台在不同市場中進行本地化調整，以適應當地的文化和法規。

## 3. 加強品牌形象與用戶信任

為了增強用戶對平台的信任，未來應該加強品牌形象的建立和推廣。這可以透過參與社會責任活動和推廣可持續發展來實現，這樣不僅能提升平台的知名度，還能強化用戶對平台的信任感。此外，透過透明的操作流程和良好的客戶服務，平台可以進一步提升用戶體驗，從而增強用戶的信賴度和忠誠度。

## 4. 優化用戶體驗與功能擴展

在用戶體驗方面，未來應持續優化平台的介面設計和使用流程，以提供更便捷、直觀的操作體驗。根據用戶的反饋，不斷調整和優化平台功能，使其更符合用戶需求。除此之外，平台還可以探索新增更多實用功能，例如智能推薦系統，根據用戶的歷史操作和偏好，自動推薦可能感興趣的物品或服務，從而提升用戶的使用黏性。

## 5. 營運模式創新與收入來源多元化

在營運模式上，平台可以考慮創新目前的收入模式，尋求更多元的收入來源。除了現有的代幣經濟模型外，平台可以探索廣告投放、會員服務、數據分析服務等多種收入模式，這將有助於增加平台的收入並提升其財務穩定性。此外，平台還可以透過與其他相關企業或技術提供商的合作，擴展其生態系統，從而實現共贏發展。

## 6. 法規遵循與風險管理

由於加密貨幣和區塊鏈技術在許多地區的法規仍在不斷演變，平台必須保持對這些法規的密切關注，並確保自身的運營符合當地的法律要求。未來應該設立專門的法規監察團隊，負責追蹤各國法規的變動情況，並根據需要及時調整平台的運營策略。此外，平台還需要建立完善的風險管理機制，以應對可能出現的法律風險和市場波動，保障平台的長遠發展。

捌、其他附件

Demo 影片

[https://drive.google.com/file/d/10q-av3\\_CsMJZhtPO1L7KLezz6P7Zo18F/view?usp=drive link](https://drive.google.com/file/d/10q-av3_CsMJZhtPO1L7KLezz6P7Zo18F/view?usp=drive_link)

