

第 2 章 營運計畫

2-1 可行性分析

市場可行性: 考慮到當前市場上尚未出現使用加密貨幣作為交易媒介的無金錢交易共享應用程序，結合加密貨幣目前的發展趨勢，我們的共享平台填補了這一空白，具有巨大的創新潛力和市場吸引力。

競爭分析: 當前市場上的共享平台主要依靠金錢進行交易。相對地，我們選擇使用加密貨幣作為交易媒介。這種方式不僅確保了交易資訊的透明度、確保了評論的真實性，還通過智能合約自動化的執行程式碼，杜絕了人為操控的可能性。以前所未有的方式進入市場，藉此提升競爭力。

經濟可行性: 在規劃和分析後，我們發現該計畫主要的成本集中在初期架設平台的人力和時間上。綜合考慮所有因素後，我們堅信此計畫擁有巨大的市場潛力和長遠增長的可能性。

技術可行性: 憑藉我們現有的網頁開發能力，以及學習智能合約交互和代幣鑄造的能力，我們打造共享物品平台技術上是可行的，此外，我們的共享平台追蹤每件物品的狀態和詳細使用記錄，結合保證金制度，為每一次共享交易提供全面的保障與透明度。

營運可行性: 目前加密貨幣項目在台灣法律方面，處在模糊地帶，因此我們團隊可能會面臨可行性上的挑戰。

2-2 商業模式－Business model

▼表 2-2-1、商業模式

關鍵合作夥伴 交易所	關鍵活動 空投代幣 平台推廣	價值主張 鼓勵現有物品共享而非購買，有助於減少生產消費過程中的資源浪費，對環保作出貢獻，並且與市面上的「租借」平台產生區別	顧客關係 建立長期關係、使用社群和顧客與潛在顧客建立關係	目標客群 具有環保意識的群體、家中有閒置物品的群體、對加密貨幣領域有興趣的群體
	關鍵資源 一個可靠的共享平台、活躍貢獻者和借用者		通路 網站 社群	
成本結構 網站設計開發 伺服器月租費用			收益來源 廣告收入	

2-3 市場分析－STP

STP 是市場營銷中的一種策略框架，用於指導品牌如何有效地識別和服務於其目標市場，下表針對本專題之目標市場進行分析

▼表 2-3-1、市場分析－STP

市場分割 (Segmentation)	目標市場 (Targeting)	定位 (Positioning)
<p>我們根據不同的使用者需求和特徵，將潛在用戶區分為以下幾個群體：</p> <p>1 環保意識較高的消費者：對共享和循環利用資源等環保議題有興趣的個人或組織。</p> <p>2.經濟實惠型消費者：尋求節省成本的個人或家庭，可能更願意通過共享物資來達到節約目的。</p> <p>3.社區共享者：希望在社區內建立互助和共享文化的社區組織。</p>	<p>我們將選擇幾個市場區段作為主要目標，並確定最具潛力的用戶群體。</p> <p>可能的目標市場包括：</p> <p>突破傳統的人：對於方便和新穎的模式感興趣。</p> <p>社區組織和環保團體：他們可能更願意支持具有社會和環保價值的平台，並在社區中推廣共享經濟。</p>	<p>環保共享平台：強調共享物資的環保優勢和可持續性。</p> <p>社區共享中心：提供社區成員互相支持和協助的平台。</p>

2-4 競爭力分析 SWOT-TOWS

▼表 2-4-1、市場分析－SWOT-TOWS 分析

SWOT 分析

優勢 (Strengths)	劣勢 (Weaknesses)
<ol style="list-style-type: none">1. 系統結合區塊鏈技術提升交易透明度。2. 空投加密貨幣促進平台參與活躍度。3. 智能合約自動交易，減少中間人的干涉。	<ol style="list-style-type: none">1. 智能合約程式碼可能存在漏洞。2. 代幣價值波動影響使用者意願。3. 無 App 版本，只能用網頁使用。4. 因是二手商品，部分使用者可能會介意使用痕跡。
機會 (Opportunities)	威脅 (Threats)
<ol style="list-style-type: none">1. 消費者越來越傾向於共享而非擁有，這促進了共享平台的需求。2. 區塊鏈技術結合共享經濟為平台提供了未來新市場發展的機會。3. 鼓勵循環利用，減少浪費，符合全球永續發展的趨勢。	<ol style="list-style-type: none">1. 共享經濟面臨不斷變化的法律和政策環境，可能影響營運。2. 許多用戶認為加密貨幣是詐騙，增加項目推廣困難度。3. 因釣魚網站氾濫，使用者 web3 錢包可能會被盜用。4. 市場上競爭者的增加，包括其他共享平台和傳統租賃服務。

TOWS 分析

優勢/機會(SO)	優勢/威脅(ST)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 利用先進的平台技術和用戶友好的介面來進入新市場。 2. 利用平台對環境友好的優勢，與環保組織合作推廣可持續消費的理念，這可以開拓對環保有高度認識和需求的用戶群體。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 利用現有的技術，來對抗市場中的競爭壓力和資訊不透明問題。 2. 通過提供區塊鏈技術，來區別於其他競爭對手和應對市場飽和的挑戰。
劣勢/機會(WO)	劣勢/威脅(WT)
<ol style="list-style-type: none"> 1. 積極參與環保活動和推廣可持續生活方式，強化平台的綠色、環保品牌形象，吸引關注環境保護的用戶。 2. 面對用戶信任低的問題，我們可以積極參與社會責任和推廣可持續發展，來提升品牌形象並增強用戶信任。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 加強對法律法規的了解，來避免因不符合規範而帶來的潛在威脅。 2. 針對技術安全和用戶數據保護的弱點，平台需加強資訊安全措施，如加密技術、智能合約審計和用戶隱私保護，以保護用戶數據和增強信任。