B073040049 資訊工程系 許家愷 第九個案分析

1. 個案最根本、需要解決的核心問題是什麼？

維維、瑞沙，兩位公司創辦人，對於他們公司”願方”是否對之後的使用者採取付費的方式，因為這項決定會對公司有重大的影響，目前還沒有一個共識

1. 個案各個人物的意見是什麼？考量點何在？

維維(創辦人之一):他認為他的公司還算是一個新創的公司，需要一筆很大的資金來幫助公司聘請人員、改善基礎設施。另外一個最大的問題:競爭對手”出資人平台”的威脅下，他們擁有龐大的資金，以長期的角度下，”願方”可能會因為免費的原因導致公司存活不下去。

瑞沙(創辦人之一):他覺得自己的公司相較於一般創投業不一樣的地方是他們可以吸引”及有才華、但無人脈的創業者”，但如果開始收費的話，可能會使那一方面的人受到威脅，並且也違反了公司的本意。他也認為在競爭對手擁有龐大資金的狀況下公司不會受到太大的威脅，因為免費是他們的特點。

1. 如果是你，你會如何處理這些挑戰/決策？你主要的決策考量點是什麼？

我覺得不一定要像維維一次就需要這麼多錢，但我確實認為公司不能只用免費的模式生存著，免收費會造成公司”執行力不足->服務改變慢->相對其他網站沒有的新實用功能”，最終使用者還是會跳轉向可能需要付費但相對服務較好的方向。因此我認為公司確實需要一筆資金，來聘請人員，加速執行力的部分。方法:文中有提到多種營收模式，可以試試看其中的一項，小小的推動，又不失公司原本的想法。