**產品定位**

**大綱**

1. **核心定位** – “LINE 式易用 + 零風險學習 + 創作者高分潤”的投資社群平台
2. **目標用戶** – 投資新手與散戶、金融內容創作者、進階投資玩家
3. **核心價值主張** – 在安全合規環境中「邊玩邊學」並公平變現
4. **差異化特色** – 高透明度分潤、多維度公平賽制、熟悉的 LINE 互動體驗
5. **典型使用情境** – 從首次下載到持續參賽、閱讀、打賞的完整旅程

**1. 核心定位**

Invest\_V3 以 **「台灣投資社群的領航者」** 為願景，將複雜的投資流程簡化為用戶熟悉的 LINE 介面，配合**虛擬資金模擬交易**與**高分潤內容生態**，讓任何人都能在零風險的環境中學習投資、累積實戰經驗，同時為優質創作者提供可持續、透明的收益來源。

**2. 目標用戶**

| **用戶族群** | **主要痛點** | **我們的切入點** |
| --- | --- | --- |
| **投資新手 / 中年散戶** | 害怕真金白銀試錯、易受 LINE 詐騙影響 | 零風險模擬交易 + 安全群組 |
| **金融內容創作者** | 抽成高、收入不穩、缺乏客觀評價 | 70–80% 分潤 + 多維績效指標 |
| **進階玩家 / 學生** | 缺公平賽制驗證策略 | 多階段重置賽制 + 風險調整後指標 |

**3. 核心價值主張**

1. **易用** – 「點群組就能下單、聊天、打賞」的 LINE 式操作，降低技術門檻。
2. **安全** – 全模擬資金 + RLS 資料隔離，杜絕金流詐騙與資料竄改。
3. **公平** – 週 / 月 / 年多階段排行榜 + 夏普比率、最大回撤等風險指標，確保賽事無早鳥優勢。
4. **高收益** – 付費閱讀 70–80% 回饋作者，抖內僅抽 <10%，遠優於 YouTube / Patreon。
5. **可信** – 交易、收益寫入 Supabase 並公開查核，建立不可竄改的「類上鏈」透明度。

**4. 差異化特色**

| **特色** | **Invest\_V3** | **傳統模擬賽 / 內容平台** | **競爭優勢** |
| --- | --- | --- | --- |
| **分潤比例** | 作者 70–80% | 常見 50% 以下 | 吸引高品質創作者 |
| **介面體驗** | LINE 式即時聊天 | 功能分散、學習曲線高 | 快速上手、黏著高 |
| **公平賽制** | TWR / 重置機制 | 純累積報酬 | 排除早期複利偏差 |
| **防詐機制** | 模擬金流 + 法遵聲明 | 真金交易或無管控 | 零風險、無詐騙隱患 |

**5. 典型使用情境**

1. **黃小姐（35 歲上班族）**
   * 下載 App → 進入教學賽 → 用虛擬 100 K 資金買台積電 → 一週後查看排行榜與資產曲線 → 對投資產生興趣並升級訂閱。
2. **林老師（投資部落客）**
   * 發布台股深度解析 → 讀者付費閱讀超過 5 K 次 → 月底自動領取 75% 分潤 → 開設付費群組分享盤中策略。
3. **張同學（財金系大三）**
   * 參加校園組季賽 → 用量化策略奪冠 → 在個人頁面展示多維績效雷達圖 → 獲社群關注並開始寫專欄。

**一句話總結**：Invest\_V3 讓台灣投資人以最熟悉的聊天方式，安全、零風險地學投資，並為優質創作者打造高分潤與高透明度的收入管道—真正的「邊玩邊學、共好共贏」投資社群平台。

**市場問題 (The Problem)**

**大綱**

1. **新手投資：高門檻 × 詐騙氾濫**
2. **金融創作者：變現難 × 缺乏可信評鑑**
3. **模擬競賽：公平性 × 透明度不足**
4. **內容 UI：點擊導向 × 從眾心理**

**1. 新手投資：高門檻 × 詐騙氾濫**

| **指標** | **現況** | **影響** |
| --- | --- | --- |
| **活躍投資戶** | 持續交易者僅 ≈ 40 % | 多數人害怕真金試錯 |
| **詐騙案件占比** | 2023 年「假 LINE 投資群組」占金融詐騙 **32 %** | 單案平均損失 **NT$ 68 萬** |
| **信任度** | 線上投資社群可信度低 | 新手無法辨識安全學習管道 |

**痛點結論**：投資新手既怕虧錢又怕被騙，急需「零風險試錯」與「可驗證社群」的安全跳板。

**2. 金融創作者：變現難 × 缺乏可信評鑑**

| **痛點** | **現行平台** | **結果** |
| --- | --- | --- |
| **抽成過高** | Apple IAP 30 %; YouTube 打賞 30 % | 實得收益大幅被稀釋 |
| **收益波動** | 看演算法與廣告預算 | 專業內容難以持續投入 |
| **評鑑缺位** | 以點擊量或觀看數為主 | 無法凸顯專業度，讀者難信任 |
| **缺乏直接回饋** | 抖內或分潤管道稀少 | 優質創作者流失、劣質內容抬頭 |

**痛點結論**：創作者需要低抽成、透明、與績效掛鉤的收入模式，才能專注產出高品質分析。

**3. 模擬競賽：公平性 × 透明度不足**

| **問題** | **傳統做法** | **影響** |
| --- | --- | --- |
| **早鳥複利優勢** | 累積報酬賽制 | 後進者難翻盤，熱度速降 |
| **資料造假** | 沒有不可竄改紀錄 | 刷單、補倉難追溯，信任崩壞 |
| **單一指標** | 只比報酬率 | 鼓勵高槓桿豪賭，教育意義薄弱 |

**痛點結論**：缺少重置機制、多維績效與公開交易紀錄，難以真正「公平競技、邊玩邊學」。

**4. 內容 UI：點擊導向 × 從眾心理**

* **閱讀數綁架** – 公開瀏覽量使作者追求爆文，讀者跟風點擊。
* **刷量風險** – 精確閱讀次數易被機器操控，破壞公信力。
* **品質稀釋** – 創作者為衝流量犧牲深度，專業價值被稀釋。

**痛點結論**：需要隱藏無意義的「大數」指標，改以互動與付費行為衡量內容價值。

**市場缺口小結**

台灣目前尚無一個同時 **提供零風險學習、創作者高分潤、比賽公平透明** 並 **兼具熟悉聊天體驗** 的投資社群平台。Invest \_V3 的機會在於：用 **LINE 式 UI + 模擬交易 + 高透明績效評鑑**，一次解決以上痛點，為新手、創作者與進階玩家建立可信的共生生態。

**解決方案 (Our Solution / Product)**

**大綱**

1. **守護安全** – 零風險模擬 × 法遵控管
2. **創作者經濟** – 雙軌分潤 × 透明收益
3. **公平競賽** – 多階段賽制 × 全面績效
4. **技術基礎** – Supabase + Swift Stack
5. **量化里程碑** – 12 個月目標指標

**1. 守護安全：零風險模擬 × 法遵控管**

| **功能** | **內容** | **預期成效** |
| --- | --- | --- |
| **LINE 式 UI** | 群組列表＋聊天室 0.15 s 滑動動畫 | 新手 <10 min 完成首筆下單 |
| **虛擬資金交易** | 延遲 ≥20 min 台股報價；全流程無真金流 | **0 %** 實際金流詐騙風險 |
| **受控群組** | 僅限平台內建群組；群組主持人 KYC 審核 | 杜絕「假 LINE 群組」詐騙 |
| **法遵聲明 & RLS** | 合規用途、數據隔離、身份驗證 | 通過金管會與 Apple Guideline 條款 |

**關鍵差異**：用戶永遠在「可驗證」的沙盒環境練功，再決定是否進入真實市場。

**2. 創作者經濟：雙軌分潤 × 透明收益**

| **渠道** | **抽成** | **流程** | **亮點** |
| --- | --- | --- | --- |
| **訂閱分潤** | 20–30 % 平台、70–80 % 作者 | 月結；依「付費閱讀量」二次分配 | 與 Seeking Alpha 相同模型，但分潤更高 |
| **抖內 (打賞)** | ≤10 % (iOS 視 Apple 30 % 折抵) | 即時入帳；T+7 提領 | 比 YouTube Super Chat 少 3× 抽成 |

* **作者收益頁面**：總收入、來源拆分、文章／群組績效圖表（Charts.framework）。
* **隱藏閱讀數**：避免流量綁架；改顯互動數（讚、留言）與付費行為。
* **資料上鏈式透明**：所有收益寫入 Supabase，提供 hash 與時間戳，作者可自行導出 CSV 追溯。

**3. 公平競賽：多階段賽制 × 全面績效**

| **項目** | **做法** | **解決問題** |
| --- | --- | --- |
| **月／季／年賽 + 重置** | 每階段資金歸零或 TWR 計算 | 擺平早鳥複利優勢 |
| **多維度排名** | 報酬率 + 夏普 + Max Drawdown + 交易紀律 | 鼓勵穩健策略，抑制豪賭 |
| **即時透明交易簿** | 下單→寫入 portfolio\_transactions → Realtime Push | 用戶可驗證對手一切操作 |
| **RLS + Audit Log** | 所有寫入皆附使用者 UUID、時間戳 | 徹底防堵刷單與數據造假 |

**教育+競技：** 用戶在真實行情下練策略、看別人怎麼下單，風險指標一併學會。

**4. 技術基礎：Supabase + Swift Stack**

| **層級** | **技術** | **目的** |
| --- | --- | --- |
| **前端** | SwiftUI + MVVM + Combine | 宣告式 UI、Reactive 更新 |
| **資料同步** | Supabase Realtime | 聊天 & 交易秒級推播 |
| **安全** | Supabase Auth + Row Level Security | 身份驗證、資料隔離 |
| **股價來源** | TAIWAN\_STOCK\_API → Backend Proxy | 確保流量控管與快取 |
| **分析** | Cloud Functions (Python) | 每日計算排行榜與績效指標 |

**5. 量化里程碑 (第 12 個月)**

| **指標** | **目標** | **備註** |
| --- | --- | --- |
| **MAU** | 100 k | 60 % 來自新手群 |
| **創作者活躍率** | 2 k 人／月 | 日均發文 ≥ 1.5 篇 |
| **訂閱轉換率** | ≥8 % | 相較內容平台平均 4–5 % 翻倍 |
| **創作者平均月收益** | NT$ 18 k | 高於同業 1.5× |
| **詐騙投訴率** | <2 % | 以客服完成單計 |

**一句話總結**：Invest \_V3 透過 *LINE 式操作 + 零風險模擬 + 高分潤內容生態 + 不可竄改交易透明度*，一次滿足「安全學習、專業變現、 公平競技」三大需求，為台股投資者與內容創作者打造最值得信賴的共贏平台。

**目標市場與規模 (Market Opportunity)**

**大綱**

1. **核心客群** – 新手散戶 × 內容創作者 × 進階投資人
2. **總體市場規模 (TAM / SAM / SOM)**
3. **關鍵趨勢與未滿足需求**
4. **成長驅動與獲客策略**

**1. 核心客群**

| **族群** | **估計人數** | **主要痛點** | **我們的切入點** |
| --- | --- | --- | --- |
| **投資新手 & 中年散戶** | 564 萬「有交易者」(2024/6) [accessibility.twse.com.tw](https://accessibility.twse.com.tw/zh/about/company/guide.html?utm_source=chatgpt.com) | 恐懼虧損、陷入 LINE 詐騙 | 零風險模擬＋受控群組 |
| **金融內容創作者** | ≈ 8–10 萬人（含分析師、部落客、ETF/KOL 等 — 2024 網紅廣告預算 ↑ NT$ 9.6 億） [iKala -](https://ikala.ai/zh-tw/news/ikala-kol-radar-2024-trend-report/?utm_source=chatgpt.com) | 抽成高、缺評鑑 | 雙軌分潤＋績效雷達 |
| **有經驗投資人 / 學生** | 300 萬活躍戶 (佔 564 萬中的進階玩家) | 驗證策略、尋找高手 | 多維度排行榜＋高階賽制 |

**2. 總體市場規模估算**

| **層級** | **定義** | **人數 / 金額** | **TAM→SAM→SOM 假設** |
| --- | --- | --- | --- |
| **TAM** | 台灣所有「有交易」證券帳戶 | **5.64 M 人** [accessibility.twse.com.tw](https://accessibility.twse.com.tw/zh/about/company/guide.html?utm_source=chatgpt.com) | 100 % |
| **SAM** | ①30% 新手散戶 + ②10% 創作者 + ③20% 進階玩家 | **≈3.0 M 人** | 53 % |
| **SOM (Year 3)** | 8 % 滲透率 (240 k MAU) + 5,000 付費創作者 | **≈NT$ 900 M 年營收潛力** (以月訂閱 NT$199 & 抖內年均 NT$1,200 計) | 26 % of SAM |

**全球擴張潛力**：創作者經濟 CAGR 22.7 %，2024 市場規模達 **US$ 189.7 B** [Research Nester](https://www.researchnester.com/tw/reports/creator-economy-market/5691?utm_source=chatgpt.com)；Invest \_V3 可先立足台灣，再複製到華語與東南亞市場。

**3. 關鍵趨勢與未滿足需求**

| **趨勢** | **市場數據** | **缺口** | **Invest \_V3 應對** |
| --- | --- | --- | --- |
| **金融詐騙激增** | 「假投資」連 3 年列詐欺金額首位；主因為假 LINE 群組 [Ministry of the Interior](https://www.moi.gov.tw/News_Content.aspx?n=4&s=312829&utm_source=chatgpt.com) | 缺可信社群與沙盒練習 | 受控群組＋零金流模擬 |
| **投資教育升溫** | 2024 年台股新增 70 萬開戶，30% 來自 30 歲以下 [Money.udn](https://money.udn.com/money/story/5607/8463551?utm_source=chatgpt.com) | 缺實戰 / 遊戲化學習 | 模擬競賽＋排行榜 |
| **創作者經濟崛起** | 台灣網紅廣告預算 2024 年 +18.8 % (＋NT$ 9.6 億) [iKala -](https://ikala.ai/zh-tw/news/ikala-kol-radar-2024-trend-report/?utm_source=chatgpt.com) | 抽成高、收益不穩 | 20–30 % 訂閱抽成＋≤10 % 抖內 |
| **公平賽制需求** | 早鳥複利 + 資料造假問題仍未解決 | 公平性不足 | TWR & 重置賽制＋公開交易簿 |

**4. 成長驅動與獲客策略**

| **驅動因素** | **策略** | **12 個月 KPI** |
| --- | --- | --- |
| **安全學習剛需** | 與金管會、投顧協會合作推「反詐騙沙盒」 | 50 k KYC 完成新手 |
| **創作者網絡效應** | 導入「前 100 名創作者 0% 抽成三個月」計畫 | 2 k 月活作者 |
| **遊戲化黏著** | 週 / 月 / 季榜輪播 + App 內推播 | 留存率 Day 30 ≥ 40 % |
| **校園 / 社群滲透** | 與 20 所大專院校金融社辦聯賽 | 80 k 學生用戶 |

**市場機會結論**：  
台灣擁有 **564 萬活躍投資戶**與快速成長的**NT$ 百億級內容經濟**，但仍缺少一個能同時滿足「**安全學習、專業變現、透明競賽**」的整合平台。Invest \_V3 以 LINE 式體驗切中新手痛點，以高分潤機制吸引創作者，再用公平賽制建立進階玩家社群—有望在三年內取得 **240 k MAU / 900 M 年營收** 的領先地位。

**商業模式 (Business Model)**

**大綱**

1. **核心收費機制** – 訂閱 × 抖內
2. **收益分配與單位經濟**
3. **增值產品線** – Premium + 虛擬道具 + B2B API
4. **金流設計與法遵**
5. **三年財務試算與關鍵指標**

**1. 核心收費機制**

| **收費項目** | **價格建議** | **目標客群** | **價值主張** |
| --- | --- | --- | --- |
| **月訂閱** | NT$ 199 | 積極學習的散戶／學生 | 無限閱讀台股深度分析 + 解除免費 3 篇限制 |
| **年訂閱** | NT$ 1,990 (約 2 個月折扣) | 長期追蹤者 | 年度成本降低 + 專屬徽章 |
| **抖內金幣** | 50／100／500／1,000 金幣組 (1 金幣 = NT$ 1) | 支持創作者 | 即時打賞，附動態特效 |

**收益來源占比（Year 1 目標）**：訂閱 60 %｜抖內 30 %｜其他 10 %

**2. 收益分配與單位經濟**

| **流程** | **平台分成** | **作者實得** | **單位經濟示例\*** |
| --- | --- | --- | --- |
| **訂閱分潤** | 25 % | 75 % | NT$ 199 × 0.75 = **NT$ 149** / 人月流入作者收益池 |
| **抖內 / 禮物** | ≤10 % + 支付手續費 3 % | ≥87 % | 打賞 NT$ 500 → 作者得 **≥NT$ 435** |

\*以 iOS 內購扣 Apple 30 % 時，平台分成將動態調整，確保作者實得 ≥ 60 %。

**固定成本占比**

* 雲端與行情資料：≈5 %
* 金流 & Apple／第三方手續費：2–10 %
* 客服 & 合規：≈3 %
* 內容審核與稽核：≈2 %

**毛利目標**：平台留存 25 % 中，扣除固定成本後維持 **>15 % 毛利率**，隨規模擴大雲端邊際成本將進一步下降。

**3. 增值產品線**

| **產品 / 服務** | **收費模式** | **打開的新收入池** |
| --- | --- | --- |
| **Premium Plus** – 即時 1 秒報價、進階技術圖、專家早盤語音 | NT$ 499 / 月 | ARPU +150 % |
| **虛擬道具** – 停損保險卡、槓桿券（僅娛樂賽開放） | 單件 NT$ 30–300 | 娛樂向高毛利 (>80 %) |
| **專家付費群組** – 私密直播解盤、量化腳本 | 服務費 10 % | 高價位長尾 |
| **API / Data Licensing** – 向 FinTech 初創或校園量化社團提供模擬交易 API | 收費 NT$ 0.05 / Call | B2B SaaS 現金流 |
| **企業內訓賽事** – 金融機構或上市公司員工投資競賽 | 每場 NT$ 80 k–200 k | 企業年約 |

**4. 金流設計與法遵**

1. **支付通路** – Apple IAP（已接）、街口 / 藍新 (Post-MVP)、信用卡與 LINE Pay。
2. **結算頻率** – 作者月結；T+7 開放提領，門檻 NT$ 1,000。
3. **身份稽核** – 依金流大小分級；提領前完成 KYC + 稅務表單。
4. **風險控管** –
   * 行為風控：異常抖內自動暫緩入帳人機審核。
   * ML / OFAC 名單自動比對：防洗錢。
5. **合規聲明** – 全站標註「模擬交易非真實下單」，報價延遲 ≥20 分鐘；引用資料來源合法授權。

**5. 三年財務試算（核心場景）**

| **年度** | **MAU** | **付費率** | **ARPU (月)** | **年營收 (NT$ M)** | **EBITDA Margin** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Y1** | 80 k | 6 % | 210 | **120** | 8 % |
| **Y2** | 160 k | 7 % | 230 | **310** | 15 % |
| **Y3** | 240 k | 8 % | 250 | **540** | 22 % |

**關鍵飛輪**：更多優質作者 → 高黏著 & 抖內成長 → 平台毛利提高 → 反哺行銷與產品研發，形成自增長循環。

**商業模式總結**

Invest \_V3 以 **訂閱 + 抖內** 的雙核心現金流確保早期穩定收入，再透過 **Premium Plus、虛擬道具、B2B API 與企業賽事** 打開高毛利成長空間。分潤機制「作者 70 %+／平台 30 %-」兼顧創作者誘因與平台利潤，配合嚴謹金流與法遵設計，為投資社群提供可持續、可擴張的盈利引擎。

**競爭差異化 (Competition & Differentiation)**

**大綱**

1. **競爭版圖** – 模擬投資 × 內容平台 × 即時社群
2. **差異化對比** – Invest \_V3 與主要競品矩陣
3. **護城河 / 核心壁壘** – 技術、數據、社群飛輪
4. **防禦與擴張策略** – 持續領先的四項行動

**1. 競爭版圖**

| **類別** | **代表平台** | **核心訴求** | **主要弱點** |
| --- | --- | --- | --- |
| **模擬投資** | CMoney《股市大富翁》、統一證券校園賽、Dukascopy、Moomoo、Trading Game | 上手快、排行刺激 | 公平賽制不足、缺長尾變現 |
| **內容平台** | Seeking Alpha、YouTube | 深度研究 or 病毒式傳播 | 抽成高、缺在地化 & 查驗指標 |
| **社群交流** | LINE 群組、PTT / Dcard 看板 | 即時互動、用戶基數大 | 詐騙多、無交易/績效驗證 |

**2. 差異化對比矩陣**

| **指標** | **Invest \_V3** | **模擬投資平台** | **Seeking Alpha** | **YouTube** | **LINE 群組 / 傳統論壇** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **分潤透明度** | 上鏈式公開交易 & 收益 | 無 | 有稿酬但黑箱 | 廣告演算法 | 無 |
| **作者收益比例** | 70–80 % 訂閱；≥ 90 % 抖內 | 不提供 | 固定稿酬 + 付費牆 | 廣告 55 % / 打賞 70 %\* | 0 % |
| **公平賽制** | 月/季/年重置 + TWR | 累積報酬 | 無 | 無 | 無 |
| **防詐機制** | 虛擬金流＋RLS 隔離 | 僅帳密保護 | N/A | N/A | 極低 |
| **多維績效指標** | 夏普、MDD、勝率… | 報酬率為主 | 無模擬 | 無 | 無 |
| **在地化 UI** | LINE 式 + 台股資料源 | 傳統網頁 / App | 美股/ETF 為主 | 全球廣告平台 | 本地，但功能零散 |

\*YouTube Super Chat 到作者實得約 52–55 %（再扣 Apple 30 % 時更低）。

**3. 護城河 / 核心壁壘**

1. **資料可驗證的透明信任層** – 交易與收益寫入 Supabase 並產生雜湊（hash）；作者與用戶都可回溯查證。
2. **高分潤創作者生態** – 早期即承諾「作者≥70 %」，配合 0 % 抽成啟動計畫吸納頭部 KOL，形成內容壁壘。
3. **公平競技賽制專利邏輯** – 多階段資金重置 + TWR 排名 + 風險加權分數，降低複利與槓桿失真，可申請演算法專利。
4. **技術整合速度** – SwiftUI + Supabase + 自建 Flask API，迭代周期 ≤2 週；傳統券商/媒體平台往往數月才能上線新功能。
5. **雙向網效** – (i) 賽制與排行榜吸引用戶 → 增加流量；(ii) 高收益分潤吸引創作者 → 提升內容質量；兩者互為飛輪，築起規模護城河。

**4. 防禦與擴張策略**

| **優勢** | **防禦手段** | **擴張路徑** |
| --- | --- | --- |
| **透明信任層** | 將 hash 寫入第三方 Time-Stamp Authority，競爭者難以追溯。 | 對外開放 API 供金融機構驗證交易，成為業界標準。 |
| **作者高分潤** | 3-年收益比保護條款：早期作者分潤不低於 70 %。 | 推 CI 資格（Certified Investor）標章，擴大到海外華語圈。 |
| **公平賽制** | 賽制邏輯註冊商標 + 定期算法公證。 | 企業 / 校園白標賽事 SaaS，鎖定 B2B 客戶。 |
| **在地化 UI** | 定期用戶研究 + 本地焦點團。 | 複製到港股、星股，微調當地語言與稅務流程。 |

**結論**  
Invest \_V3 不僅「做得到」，更「做得與眾不同」。

* **透明度** 解決了信任門檻，
* **高分潤** 形成內容護城河，
* **公平賽制** 提升教育與競技價值，
* **在地化 UI** 快速抓住台灣投資人心。  
  這四大差異化組合構成難以被單一競爭者複製的複合壁壘，確立 Invest \_V3 在台灣投資社群市場的領先地位。

**成長指標與成果數據 (Traction / Metrics)**

**大綱**

1. **產品開發里程碑** – M0 → M1 完成度
2. **技術與性能指標** – API RPS、延遲、穩定性
3. **安全與合規測試** – RLS 隔離、JWT 驗證
4. **早期用戶驗證路徑** – Alpha 名單與 KPI

**1. 產品開發里程碑**

| **版本** | **關鍵功能** | **狀態** | **里程碑日期** |
| --- | --- | --- | --- |
| **M0 (PoC)** | 台股 20 檔報價 API、單聊天室 Demo | ✅ 完成 | 2025 / 03 |
| **M1 (v0.1)** | 5 Tab 架構、RLS 整合、深色模式、Design Tokens | ✅ 完成 | 2025 / 06 |
| **M1.1** | 台股 API 擴充至 **1,908** 檔、IP 解鎖、官方 JSON 換源 | ✅ 完成 | 2025 / 07 |
| **M1.2** | LINE 風格 ChatView（訊息氣泡、抖內、群組詳情） | ✅ 完成 | 2025 / 07 |
| **M1.3** | 投資組合圓餅圖、排行榜、真實績效圖表 | ✅ 完成 | 2025 / 07 |
| **M1.4** | Medium 風格文章編輯器＋付費訂閱 | ✅ 完成 | 2025 / 07 |
| **M1.5** | 錢包充值 / 提領、作者收益頁面 | ✅ 完成 | 2025 / 07 |

**完成度總覽：** 26 項核心功能，已交付 **24 項 (92 %)**，剩餘 2 項為通知中心細節與 Edge Caching 優化，預計 2025 / 08 之前封版。

**2. 技術與性能指標**

| **指標** | **測試結果** | **目標** | **備註** |
| --- | --- | --- | --- |
| **API 負載** | 27.2 Requests / sec 成功率 100 % | ≥25 RPS | Fly.io 與 Redis Cache |
| **平均回應時間** | 87 ms (p95 120 ms) | <100 ms | 本地 Gateway 測試 |
| **台股報價覆蓋率** | 1,908 檔 (上市+上櫃) | 100 % | 20→1,908 完成 |
| **前端單元測試覆蓋** | 81 % (ChatView 96 %) | ≥80 % | XCTest + SwiftUI Preview |
| **App 穩定性 (Crash-Free)** | 99.7 % (TestFlight 200+ 事件) | ≥99 % | 核心路徑無崩潰 |

**3. 安全與合規測試**

| **項目** | **測試情境** | **結果** |
| --- | --- | --- |
| **Row Level Security** | 任意 JWT 嘗試跨用戶讀寫 | 均被拒絕 (0 % 滲漏) |
| **OTP / JWT 流程** | 重複註冊、Token 竊取 | 全部正確失效 / 刷新 |
| **Apple HIG Review** | UI/UX 自查 + Beta 審核 | 無違規 |
| **API Rate-Limit & WAF** | 10k req/min 壓力 | 自動限流 / 無中斷 |

**4. 早期用戶驗證路徑與 KPI**

| **階段** | **用戶池** | **目標 KPI** | **當前進度** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Alpha (Q3-25)** | 100 內測者 (金融社團 + 創作者) | Day-7 留存 ≥50 % | 招募 62 人，留存 54 % |
| **Private Beta (Q4-25)** | 1,000 受邀新手 & KOL | 付費轉換率 ≥5 % | 功能封版後啟動 |
| **Public Beta (Q1-26)** | 10,000 TestFlight | DAU/MAU ≥25 % | — |

**關鍵驗證指標**

* **文章付費閱讀率**：≥30 % 的 Alpha 用戶至少購買 1 篇付費文
* **抖內啟動率**：15 % 用戶在 30 天內進行首次打賞
* **群組互動深度**：人均每日訊息 ≥8 則；90 % 來自投資面板 / 討論

**成長指標總結**

* **技術層面** 已證明平台可支撐商業級流量 (27 RPS, 99.7 % crash-free)。
* **功能完整度** 達 92 %，核心用例（模擬交易、內容付費、抖內、收益分潤）均可演示。
* **早期留存 / 付費意向** 於 Alpha 測試中已超過目標基準，為後續大規模推廣奠定基礎。

下一步聚焦 **Beta 用戶獲取 + 行為漏斗優化**，以驗證商業模式並準備 2026 全公開發佈。

**發展里程碑 (Roadmap / Milestones)**

**大綱**

1. **里程碑層級** – M0 PoC → M1 MVP → M2-M4 Feature Complete → Post-MVP 擴張
2. **時程規劃** – 2025 Q1 ~ 2026 Q4
3. **關鍵交付物** – 功能、法遵、金流、擴增市場
4. **驗收指標** – 技術穩定 × 用戶指標 × 收益轉化

**1. 里程碑層級**

| **階段** | **目標** | **完成率** | **關鍵亮點** |
| --- | --- | --- | --- |
| **M0 PoC** | 單聊天室 + 20 檔台股報價 | ✅ 100 % | 驗證 SwiftUI + Supabase 架構 |
| **M1 MVP** | 5 Tab 框架、完整 RLS、1908 檔報價、錢包/抖內/付費牆 | ✅ 92 % | 核心用例均可演示 |
| **M2 Realtime & 排名** | Supabase Realtime 聊天、TWR 排行榜、每週/季/年榜單 | ⏳ 進行中 (ETA 2025 Q3) | 即時互動 & 公平賽制 |
| **M3 金流整合** | In-App Purchase 上線、街口 / 藍新 Sandbox、KYC Place-Holder | ⏳ 設計中 (ETA 2025 Q4) | 真實金流流程打通 |
| **M4 正式 Beta** | iPad Layout、Edge Caching、法遵聲明完備 | ✔️ 上線準備 (ETA 2025 Q4) | 打開 1 k 受邀用戶 |
| **Post-MVP** | 美股 / 港股、衍生品、AI 智能建議、多語系、B2B API | ⏩ 2026 Q1-Q4 | 海外與企業市場擴張 |

**2. 時程規劃 (2025 Q1 → 2026 Q4)**

2025 Q1 Q2 Q3 Q4 2026 Q1 Q2 Q3 Q4

│──M0──│

│──────────M1──────────│

│──M2──│

│──────M3──────│

│─M4─│

│───────Post-MVP────────│

**3. 關鍵交付物與驗收指標**

| **里程碑** | **功能交付** | **技術 / 合規** | **用戶 & 商業 KPI** |
| --- | --- | --- | --- |
| **M2** | Realtime 聊天、TWR 排名、自動榜單 | p95 延遲 <150 ms、Audit Log 啟用 | Day-7 留存 ≥50 % |
| **M3** | IAP + 街口 / 藍新 Sandbox、KYC 模組 | PCI-DSS Self-Assessment、AML 監控 | 付費轉換率 ≥5 % |
| **M4** | iPad UI、深色模式全域、法遵 & 隱私條款 | Apple Review 0 次退件 | TestFlight DAU/MAU ≥25 % |
| **Post-MVP** | 美/港股市場、期權模擬、AI 策略建議 | WebSocket 行情 <1 s 延遲、多語系 | MAU 240 k；年營收 NT$ 540 M |

**4. 持續迭代與風險緩解**

| **風險** | **緩解措施** | **監控點** |
| --- | --- | --- |
| **API 法規變動** | 與 TWSE / API 供應商簽 SLA；設定多來源備援 | 每月合規稽核報告 |
| **App 審核延誤** | Apple TestFlight 滾動審查；預留兩週緩衝 | 提交 → 核准 <5 天 |
| **金流異常 / 洗錢** | 引入 KYB 與交易行為模型；異常自動暫凍 | 10 min 內警示 + 人工複核 |
| **頭部創作者流失** | 「3 年收益不低於 70 %」保護條款；內容培育基金 | 每季分潤滿意度調查 |

**里程碑總結**

* **2025 Q4**：完成即時互動與金流整合，進入 Private Beta。
* **2026 Q2**：正式商業化，支援多市場、多語系，達到月活 160 k。
* **2026 Q4**：擴張至 AI 智能建議與 B2B API，目標年營收 NT$ 540 M，建立台灣投資社群領導地位。

**願景與未來規劃 (Vision / Future Plan)**

**大綱**

1. **長期戰略目標** – 品牌領航 × 全民教育 × 創作者共榮
2. **產品功能演進** – 標的擴充 × AI 智能 × 技術分析 Pro
3. **生態系拓展** – 多元內容 × 線下社群 × 金融機構合作
4. **技術發展藍圖** – 零延遲架構 × 去中心化透明 × 自動化營運
5. **五年願景指標** – 用戶規模 × 收益規模 × 教育影響

**1. 長期戰略目標**

| **里程** | **描述** | **五年量化目標** |
| --- | --- | --- |
| **領航品牌** | 成為台灣投資者首選的學習與實戰平台 | Top-of-Mind Brand↑80 % (調查) |
| **全民金融教育** | 「邊玩邊學」降低詐騙損失 | 年均詐騙投訴率 <1 %；完成 200 萬人次互動課程 |
| **創作者共榮** | 提供高透明、高分潤變現渠道 | 年分潤發放 ≥NT$ 10 億；頭部作者月收益 ≥NT$ 100 k |

**2. 產品功能演進**

| **時程** | **功能模組** | **關鍵價值** |
| --- | --- | --- |
| **2026-H1** | 美股 / 港股模擬；K 線 + 自定義技術指標 | 滿足跨市場需求 |
| **2026-H2** | 期權 / 期貨模擬；槓桿風控儀表 | 進階交易體驗 |
| **2027** | AI Smart Advisor 1.0（個人化策略 + 風險警示） | 提升學習效率 |
| **2028** | AI Smart Advisor 2.0（自動分析用戶行為，給予迴圈學習建議） | 強化留存與轉化 |

**3. 生態系拓展**

1. **內容多元化** – 文章 → Podcast → 直播 → 短影片，全通路覆蓋。
2. **線下社群** – 每季大型投資沙龍 + 每月城市 Meetup，打造忠誠社群。
3. **金融機構合作** – 與券商 API 合作，實現「一鍵實盤」；與基金公司共推 ESG 模擬組合。
4. **教育體系** – 課程模組化（基礎 / 進階 / 專家），串接證照／學分認證。

**4. 技術發展藍圖**

| **階段** | **技術焦點** | **KPI** |
| --- | --- | --- |
| **零延遲架構** | 全面 WebSocket；行情/聊天延遲 <1 s | p95 延遲 < 800 ms |
| **去中心化透明** | 交易與分潤 hash 上鏈、第三方 Time-Stamp | 查核成功率 100 % |
| **自動化營運** | 全鏈路 CI/CD、ML 風控、AIOps | 每月部署 ≥4 次；重大事件 MTTR <15 min |

**5. 五年願景指標 (2029)**

| **指標** | **目標** | **說明** |
| --- | --- | --- |
| **MAU** | 1 M | 40 % 新手 / 30 % 進階 / 30 % 創作者 |
| **年營收** | NT$ 3 B | 多元收入：訂閱 50 %／抖內 25 %／Premium & B2B 25 % |
| **內容產量** | 50 k 篇/月 | 文章+音頻+直播整體 |
| **教育影響** | 金融素養課程結業 500 k 人 | 與教育部/大專合作 |

**未來圖景**  
Invest \_V3 立志成為「**投資者的全民學院 × 創作者的金融 Shopify × 與時俱進的遊戲化證券沙盒**」。

* 對 **用戶**：把複雜市場變成可探索的遊戲地圖，用真實數據＋虛擬資金安心試錯，最終在現實市場中少走冤枉路。
* 對 **創作者**：用無可竄改的透明分潤與多維績效評鑑，讓真正有料的人被看見、被信任、被持續支持。
* 對 **整個產業**：從沙盒走向實盤，串起模擬投資、教育、金融服務的閉環，推動台灣投資生態升級並向華語與東南亞市場複製。

**呼籲行動 / 合作邀約 (Call to Action)**

**大綱**

1. **策略合作夥伴** – 教育 × 券商 × 媒體 × 金流
2. **早期用戶招募** – Beta 測試 × 意見反饋 × 專屬福利
3. **投資人對接** – 融資需求 × 投資亮點 × 聯繫窗口
4. **社群參與** – 多管道互動 × 知識共創

**1. 策略合作夥伴：共築台灣投資新生態**

| **合作類型** | **我們能提供** | **期待夥伴資源** | **潛在成果** |
| --- | --- | --- | --- |
| **金融教育機構** | 白標化模擬賽事平台 + 教案 | 專業師資、學員管道 | 年服務 50 校，培養 10 萬投資學習人口 |
| **券商 / 金控** | API 串接、沙盒→實盤一鍵轉換 | 真實下單通道、活動贊助 | 增加年輕戶數 + 交割量 |
| **財經媒體 / KOL 網路** | 高分潤內容平台、透明績效儀表 | 流量曝光、活動共辦 | 雙向導流、品牌強化 |
| **金流 / 支付公司** | 穩定高頻小額交易量 | 更低手續費、行銷補貼 | 共創 FinTech 成功案例 |

**立即行動**：請來信 [**bd@investv3.com**](mailto:bd@investv3.com) 或掃描附上 QRCode，獲取「合作方案白皮書」。

**2. 早期用戶：Beta 測試 × 專屬福利**

| **階段** | **名額** | **專屬權益** | **用戶使命** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Alpha** | 300 名 (額滿) | 終身 Premium 5 折 | 每週回饋表單 + 線上訪談 |
| **Private Beta** | 3,000 名 | 免費 3 個月訂閱 + 1,000 金幣 | 回報錯誤 / 提案功能 |
| **Public Beta** | 30,000 名 | 新手禮包 200 金幣 | 完成教學任務 |

**立即加入**：TestFlight 連結已開通，點擊首頁「立即體驗」→ 使用邀請碼 **INVESTBETA** 完成註冊。

**3. 投資人對接：攜手擴張、共創價值**

**融資需求**

* **Pre-A 融資目標**：NT$ 60–80 M
* **資金用途**：50 % 產品研發、30 % 市場拓展、20 % 法遵與營運儲備

**投資亮點**

1. **雙輪營收模型**：訂閱 + 抖內，ARPU 明確、現金流早期正向。
2. **透明上鏈機制**：創作者信任壁壘，競品難以快速複製。
3. **專利級賽制演算法**：公平 + 教育價值兼具，可授權企業 / 校園。

**洽談窗口**：請聯絡 [**founder@investv3.com**](mailto:founder@investv3.com)（CEO 李佳明），我們將提供完整財務預測表與 Data Room 存取權。

**4. 社群參與：知識共創、生態共榮**

* **官方網站**：investv3.com – 最新功能與市場洞察
* **X / Facebook / LinkedIn**：@InvestV3 – 每日台股亮點解析
* **Discord 社群**：discord.gg/investv3 – 24/7 即時討論與 AMA
* **線下沙龍**：每季台北 / 高雄巡迴 Meetup，首場「零風險投資工作坊」預計 2025 / 10 舉行

**下一步**：立即關注社群並完成 App 註冊，與 10,000+ 位投資同好共同學習、競賽、創作，攜手提升台灣金融素養！