

就同學的期末口頭報告(自己那組的除外)而言，您覺得哪一組的報告

讓您印象最深刻？請詳述原因。(20%)

期末報告總共八組，其實每一組的題目都很創新、有創意、有商機，報告主題包含兩組設備共享(電子設備共享、露營戶外設備共享)，**兩組銀髮主題(老年交友、青老年合住的媒合平台)**、協助溝通的模擬圖平台(幫助企業減少溝通成本、高效完成工作)、社交行銷分析平台，以及我們組別的二手票交易平台等等，涉及多面向服務多群體。

其中銀髮主題(老年交友)緊扣著全球人口老化議題，平台對應到的市場是全世界，且市場規模伴隨著人口結構改變趨勢逐漸擴大(因為老人會越來越多)，由於青年往都市工作發展、求學進修，年輕新血外移的現象嚴重，老年人缺乏陪伴照護產生心理孤獨，這個現象還可能導致整體社會成本的增加，例如老年人口醫療支出的上升與政府社會福利的壓力等。

雖然遠距醫療、科技通訊可以解決部分問題，**但回歸到人性本質，人類對於真實互動與情感交流的需求是不會改變的**，我自己家中就有長輩獨自在家，白天我們需要出外工作無法時刻陪伴，如果有老年交友媒合平台通過共同興趣的篩選更容易找到志同道合的同齡朋友，而平台不僅實現了陪伴，也創造了老年人們互助的價值。

即使有 AI 機器人，人類仍需要與真人建立情感連結和互動，因為機器不可能完全的取代人。科技的產生是為了解決人類社會問題，平台結合了資訊科技與人性的應用，**核心價值在於「把人和人串連起來，通過建立連結來創造價值」**。

有效避免老年人因孤獨產生心理疾病、幫助他們願意出門接觸人群、避免其與社會脫節，在外工作的家人也可以更放心，將專注力全心投入到職場上為社會創造更多價值，達到**科技與人性之間的正向循環才是我所看到的深層意義**，通過平台將整體老年、青年可能隱含的社會議題與心理問題發生機率大幅降低，同時通過人際關係的連結陪伴來產生正向的循環，在長遠上構建更具包容性與溫度的社會。

你(妳)覺得未來最可能受平臺革命衝擊的是哪一個(或哪些)產業？這個(或這些)產業具有什麼特性？(20%)

平台經濟的核心特點為去中心化，通過平行配對來高效媒合需求與供給方、高效促成交易，來提升營業利益與交易成交量，平台經濟改變了商業環境，對許多產業造成劇烈的影響，而觀察後發現容易受衝擊的產業別包含以下幾個：

住宿業：傳統住房業的固定房型設計和價格策略已經失去競爭力，消費者想要的是風格多樣、可靈活、彈性調整需求的住宿環境，住宿共享平台（Airbnb）利用房主的閒置房源結合價格優勢來創造經濟效益，通過平台聯結全球市場，讓顧客在家中就可以瀏覽房型，同時平台也替屋主創造額外收入減少資源浪費。

傳統交通運輸業：Uber、grad 等提供高效率和透明價格取代傳統計程車行業，乘客可以經過手機 App 便利的在平台下單而不用路邊攔車或電話叫車，實現高效率的資源配置，讓有空的司機在閒暇時結單，平台提供了便利的下單方式改變其生活習慣。

餐飲業：也受外送平台（UberEATS、food panda）影響，平台將餐廳（供應端）與消費者（需求端）連結，充當中介角色，促進雙邊交易。而平台還引入了第三方角色——外送員，作為交易完成的橋樑。

外送平台讓大眾消費習慣改變，餐廳更多訂單來自網路下定，主要是偏好外送的年輕族群，而加入 uberEats 的司機在閒暇時可以接單、餐廳也不用養大批的外送員，可以通過平台彈性調度司機讓資源盡可能完全利用。由於客戶群體改變、需要更重視網路下單的顧客，所以沒有和外送平台合作的餐廳就會損失掉大量訂單，行銷與運營上也更加注重平台上的客群（量大）。

我們可以從平台經濟的驅動力出發，而平台經濟的驅動力包含以下三種：

- A. 經濟驅動力：（有錢賺）平台需有一定規模的經濟效益（夠多錢賺），同時經濟／環境具有足夠閒置資源可以再利用。
- B. 社會驅動力：（有人想用、願意用）閒置資源的供需雙方對建立聯結有渴望，需求規模也要夠大（才有夠多人用），才能利用需求推動平台的建立。
- C. 技術驅動力：（做得出來且能用）舉凡物連網、基礎建設（行動通訊技

術)、社交網路成熟度等都是影響要素，要有資源基礎能夠完整建立平台、有能力持續性平台維護、以應對彈性新需求。

受衝擊產業都有共通特性，只涉及簡單的「產品買賣或低技術服務」，像是零售業、餐飲業只需要下單、發貨給顧客，而計程車業只需要將顧客載到正確場所等等。交易模式和過程都較單純，轉化為平台經濟的技術需求業較低（滿足技術驅動力）、主要客群願意「自己來下定」（滿足社會驅動力）、交易量龐大（滿足經濟驅動力），最重要的是產品和服務的取代性高，主要客群習慣能夠輕易被改變，而且平台達成的交易無論是產品或服務品質都較不受影響。

相反的，具品牌價值、高專業性、個人體驗性質的產業就較不會受平台影響，而且該大部分的客群通常不會改變交易習慣（或產品、服務內容無法經由平台交易），例如高級法律顧問、大額財管服務、醫療業、文化創意類（特殊的表演體驗、沉浸式體驗等），交易內容涵蓋高技術、專業需求或情感價值高的產業別就能維持住核心競爭力。

試闡述您對創業創新九宮格的認識與看法。請問您覺得創業創新九宮格有沒有哪些不足之處？如何改進？(20%)

這是我的第一次完整的看到創新創業九宮格(簡稱九宮格)的內容並實際應用。而九宮格對於管理團隊而言是快速了解專案或商業模式架構的工具，倘若真的細心的把所有的內容加以分析，九宮格可以完成：

計畫前：分析可行性、設計策略與探索市場、詳細幫助團隊鎖定目標客戶、價值主張及運營概念。

計畫中：可以從整體視角觀察計畫的實施情況，並將每個構面轉化為具體的行動，協助團隊順利推進專案。

計畫後：九宮格就轉變成檢視和調整計畫的工具，通過每個構面去分析運作成效、優化不良的流程，能幫助企業在快速變化的市場調整商業模式。

在看九宮格時，我認為最重要的構面就是價值主張（Value Proposition），價值主張決定企業如何為客戶創造價值，他直接影響客戶是否選擇你的產品或服務，而顧客分群（Customer segments）的重要程度緊迫在後，我們主要提供

產品或服務給誰？我們最重要的目標客群是甚麼？典型客群（customer archetypes）是？我們需要先確定顧客分群，才能規劃其他的商業構面，因為特定客群會使用特定通路，目標客群定位會影響其他策略規劃，其實不只前述提到的兩個構面，所有的構面都缺一不可，需要將九宮格完整並詳細的分析才能讓專案進行的更加順利穩定。

創業九宮格的確是個強大的分析工具，但它或許存在需要改進的地方，特別是對於不同產業的適用性和彈性問題。例如網路商店的關鍵資源可能主要集中在技術團隊或線上平台維護，而實體店址可能不是必要要素；但在實體產品的行業（例如傳統零售業、製造業），廠房的地點、規模、設備等卻是極為重要的關鍵資源。解決方法之一，構面可以彈性調整內容，通過模組化來細化、分類或重組，方便管理團隊做個別分析，以應對彈性需求和產業特性，例如網路商店就可以將「關鍵資源」細分為實體資源、數位資源。

4. 水果豐收(例如：香蕉、鳳梨、火龍果.....等)的時候，導致價格崩

跌，農民損失慘重。請分析這個民生經濟問題，提出你的看法？

(20%)請運用創新的思維，提出您認為可行的解決作法來協助農民

(20%)。