|  |  |
| --- | --- |
| **1. Process（組織與管理流程）** | |
| 組織內部的運作流程、企業如何（標準化的流程）感知外部機會或威脅。企業如何處理訊息收集、哪些流程決定了它能迅速捕捉到市場的變化信號？ 企業內**組織與管理的能力**，也就是**企業做事**／完成事情的方式，或可稱為**組織例規（routines）或模式（patterns）**。內含**靜態的協調（coordination）與整合（integration）**，主要是探討如何有效率且有效能地達成內部協調或整合（Aoki, 1990） 探討流程中的**每一個步驟如何支持或阻礙企業的應變能力，進而影響其 Sensing（感知） 能力**。  **動態學習**是**藉由重複及實驗**，使組織的**任務可進行的更快更好，也創造新生產機會**的一種過程。可透過內部的集體學習，共同編碼創造知識；也可透過**非正式的關係與外部結合，或利用彼此間緊密程度的關係、正式的結盟**等（Powell, Koput, and Smith-Doerr,1996）。  而真正**策略優勢的獲取在於進行外部活動與技術的整合**。具體形式則如**策略聯盟**（Hamel, 1991） **重組（reconfiguration）和轉換（transformation）**談論在變動的環境中，企業必須**長時間的觀察市場動向與技術趨勢，隨時調整組織內外的結構**，才可獲取長遠的策略優勢（Camp,1989）。 | |
| **關鍵字聯想：步驟、機制、流程、標準化、過程、運作流程、決策過程、知識管理、資訊流通、協作流程、標準作業程序、創新流程** | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
| * **問題範例**：**企業擁有哪些關鍵資源**來幫助其在競爭中立足？這些**資源如何幫助公司抓住市場機會並快速反應**？ |  |
| **3. Path（發展路徑）**   * **理解企業的歷史發展路徑與未來發展方向**：這有助於你分析企業的轉型或資源重構能力，特別是如何透過 **Transforming（轉型）** 去應對不確定環境的挑戰。訪談中如果提到過去的決策、變革及未來的規劃，這些都將是理解企業轉型能力的關鍵。 * **問題範例**：企業過去的發展路徑對其目前的競爭力有何影響？這些歷史決策是否限制了它對市場變化的應對能力？ | Test12345 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  | |
|  | **互動資通動態能力分析表** | | | | |  | |
| **過往決策對現在的影響** |  |  | **是否建立有效的創新流程或是標準管理流程規範** | **企業是否擁有充足的研發資源或市場地位** |  | |
| **路徑(path)** | **時間** | **事件發展(event)** | **流程(process)** | **定位(position)** | **備註(note)** | |
| **創業初期的產品發展與企業核心價值奠定企業成長的基石，對企業後續發展具有重大影響。** | 2005年 | 1. **由上櫃公司建舜電子投資，正式成立互動資通。** 2. **成立EVERY8D。** 3. **企業理念的建立與持續落實。** 4. **推出企業簡訊平台，並與微軟簽約首創簡訊串接outlook, excel服務。** 5. **取得「立法院簡訊選民服務平台」系統服務。** | * **公司感知到市場機會與缺口**:**組織感知能力**（sensing），尚不確定是創辦人的idea(個人能力(企業家精神?))或是還是整個企業的資訊流通與市場蒐集小組的標準化蒐集流程的產物） | * **貫徹始終的企業理念**：「先利他後益己」，持續落實企業在市場的核心價值與經營目標，此理念對**組織內部的資源配置與決策方向，甚至是競爭優勢息息相關。** * **獨特的企業關係經營之道，累積商譽資產(Reputational Assets） 與結構性資產（Structural Assets）**:將所有利害關係人(員工、客戶、合作廠商、政府單位等)都視為合作夥伴，此舉構成了結構性資產的一部分，有助於鞏固長期的合作關係與競爭優勢。 * **推出企業簡訊平台，並首創「簡訊與郵件同步傳送」，取得獨家專利。(無形資產)** | 先把原話放上來在修飾  **結構性資產（structural assets）商譽資產（reputational assets）** | |
|  | 持續性的未知時間 | 1. **持續與客戶溝通、確認需求** 2. **與競爭對手建立市場區隔** | * 公司訂定標準流程，定期與客戶溝通需求與回饋。 * 通過定期流程來洞察市場趨勢與創新產品、技術，注重產品差異化。 | * 企業的彈性競爭力:通過不斷地確認需求來掌握商市場先機與持續創新。 |  | |
| 做中學，過往與機構或客戶服務交流的同時也對組織內部持續性的回饋影響。 |  | 1. 資安上與客戶、大型機構服務或合作(涵蓋金融保險業與政府機關) 2. (2009) PChome策略聯盟，多元通路服務企業用戶 | * 流程化的不斷反饋，接續做中學的概念:**覺察(sensing)**到企業溝通不只外部，也需要聚焦到內部**資訊管理、資訊孤島**的問題的**資源整合**再利用。 |  |  | |
|  | 2014年 | 1. **正式推出team+企業溝通&協作平台。** 2. **同時意識到台灣市場的侷限性。** 3. **協助顧客建立私有雲管理內部資料。** | * **獨特的管理法則:**市場小則注重產品功能客製化、個性化服務，精準應對產業需求。 * **公司的技術部門這麼穩定與新穎，是否有規定性的標準流程來支撐與管理?相對應的管理政策為?** | * 覺察到台灣市場較小、資源較少，但通過企業理念和管理者OOO能力支撐高效的內部組織架構。 * **公司內部技術部門(組織內部資源)具備能力針對需求彈性調整**:team+被設計成可針對產業別的痛點與需求，設置專屬功能開關，可針對不同面相如資安、高效、多元的彈性來調整team+使用體驗感。 * **組織內部技術穩定與優異:能夠將現有的多種平台與公司產品串聯來整合服務。** * **新產品問世(team+)，擴大經營市場，同時企業聊解產業趨勢、具備堅強經營團隊，而產品取得市場領導地位。** * **顧客產業別的擴展與顧客樹的提升，可提升企業品牌價值。** * **企業內部具洞察顧客與產業痛點的能力:顧客重視資安防護，同時希望可以自我掌控自己的資料，而企業有能力洞察這個需求，並在技術上協助建立私有雲架構，** * 團隊有能力與外部客戶溝通與交流，且能真正地找出隱藏的需求。 |  | |
|  | 2023年 | 1. Team+獲得台灣金鼎獎。 |  |  |  | |
|  |  |  |  |  |  | |