|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **互動資通動態能力分析表1** | | | |
| **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來管理流程規範** | **企業是否擁有充足的研發資源或市場地位** |
| **路徑(path)** | **事件發展(event)** | **流程(process)** | **定位(position)** |
| **創立期** | | | |
| **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。** | 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. **企業理念的建立並持續落實。** 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(企業家個人能力?或是組織內部的資料蒐集小組經由標準化流程下的產物?(洞察結果）** | * **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。 * **無形資產價值提升:**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**。** |
| **成長期** | | | |
| **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. **持續與客戶溝通、確認需求。** 2. **與競爭對手建立市場區隔(利用產品做出市場區隔?)。** 3. **企業與大型機構服務或合作**(涵蓋金融保險業與政府機關)。 4. (2009) PChome**策略聯盟**，多元通路服務企業用戶。 | * **公司訂定標準流程?(但他沒說具體劉成為何)**，定期與客戶溝通需求與回饋。 * **通過定期流程(嗎?)**洞察市場趨勢與創新產品、技術，注重產品差異化。 * **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。 * **與其他企業策略聯盟**，利用通路打開市場。 | * **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。1 * **積極拓展市場：**通過產品讓市場認識企業，同時提升外部關係人(客戶、政府等)信賴。4 |
| **成熟期？（需再調整）** | | | |
| 管理人(郭董)回學校進修，獲得新想法，進而改變企業內部的商業策略，**這些新策略會影響企業未來發展方向，改變過去的路徑依賴，為企業開創新的發展可能。**。 | 1. **正式推出team+企業溝通&協作平台，同時積極推廣產品增加市占率。** 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。** 4. **覺察到客戶重視的是資安議題。** 5. **Team+獲得台灣金鼎獎。** | * **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，**是否有開發產品的標準流程?**以精準應對產業需求？2 * **公司的技術部門穩定與新穎，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?** * **管理者通過新學習歷程累積的知識，是否發展成一套流程或ＯＯ?或對團隊運作流程進行調整?**:經營者回學校進修，同時**將新想法內化並影響企業內部的運作流程，形成新的協作或決策機制**，反映出學習與整合能力。 * **覺察(sensing)到客戶重視資安，所以他們花了很大工夫去維護資安(seizing)，這是不是說明有對應的策略執行流程？**：資安意識融入日常流程與系統中，成為企業維護競爭力的一部分。 | * **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？**，創造出高效的內部組織架構、提升組織彈性洞察力。2 * **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**，可針對不同產業需求如重視資安、溝通高效等多元的彈性調整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+)，經由產品拓展經營市場，了解企業通訊產業趨勢、具備堅強經營團隊，促使產品取得市場領導地位與穩定競爭力。** * **顧客產業別的擴展與顧客數量的提升，（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，技術上協助建立客戶私有雲建立… * **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**。 * **獲獎、專利提升無形資產價值**，提升企業競爭力。 |
| **OOO時期** | | | |
| **team+的發展佔據了企業大部分資源**:對組織內部資源分配或其他策略都會以此為考量因素。 | 1. **郭董事長進修學業中獲得的社會資本，與周老師建立師生關係也對互動資通公司內部帶來新的啟發。** 2. **Team+持續調整與功能創新。** 3. **黃仁勳來台，各大產業注重AI發展應用。** 4. **產業ESG企業責任、永續議題。** | * **企業如何設計流程?是否有改變組織結構來支撐Team+的發展與維護?** * **AI的結合是否對組織產生影響或流程改變?:訪談中提到越來越軟體業希望將自己的AI工具導入到TEAM+，在AI議題上他們不打算自己開發而是找公司合作。** * **功能或相關工具是否要自己研發，是否有判斷機制或決策流程?成立小組?改變組織結構?引進新人才?或是人員管理機制:AI就是和其他公司合作沒有要自己開發，是否有關於這方面的流程去輔助管理層做判斷以及建立基準。** | * **人脈關係與資源:**企業內部的新想法來自於外部關係網路，如人際關係、社會資本的累積，完成商業知識的有益交流，讓公司觀察到**資訊孤島議題**，此為建立team+重要的影響。 * **企業數位轉型搖籃，企業(使用者)建立起文化後就離不開我們的產品team+**:Team+不只是一個產品，而是協助企業建立起數位轉型的文化，她更像是一個推手，是能夠協助企業將所有通訊資源與其他現有設備系統做整合，**通過數位轉型文化的建立與使用習慣改變，我們的team+在市場上就會獲得優勢與競爭力，**因為企業要換通訊平台的**轉換成本會隨著時間和其他因素提升**。 * **與市面產品差異，霸佔企業通訊產業的私有雲市場:**彈性調整產品，客戶想要甚麼就給甚麼，**快速調整服務、功能(transforming)**等，建立專屬的概念，100%符合客戶需求。 * **與軟體業合作，讓team+功能更加完整。** * **Team+服務與聯合國提出的17項永續發展指標其中九項直接對應。** |
| **成熟期** | | | |
| **新產品受過往every8d與team+影響，同時也與合作的夥伴、市場直接對應。** | 1. 互動資通的第三劍-結合EVERY8D跟team+的新產品推出。 2. 新產品從新角度出發，未來將改變企業與顧客的溝通、行銷方式。 | * **企業具有整合資源的創新能力(研發新產品)，是如何維護組織彈性與整合重塑資源(how)?** * **企業如何精準找到市場需求?判斷決策?找到具有隱藏商機的發展方向?** * **公司替新產品申請專利技術( 改變組織資源與有策略，其實不知道這是不是算是定位和流程都有但我都有寫)** | * **「手機是最容易取得的一個資訊，一個個人資訊」->團隊熟知企業內部通訊的特點和需求:(**此意味團隊有能力精準市場分析與洞察顧客與企業的連結點**)(他們是利用甚麼資源?)找出「簡訊」將成為企業與顧客(個體)串結的橋樑，手機號碼能夠取代社群軟體的功能，因為其具備較低隱私性、顧客比較願意提供手機號給企業建檔或做顧客管理、行銷推廣活動等。** * **新產品測試結果良好、開創全新的B2C溝通方式:互動簡訊(暫取名)根據相對容易取得的手機號碼與會員聯結，通過簡訊中的連結，當顧客點及聯結就將溝通方式轉到網路上，建立起一個會員與企業的專屬聊天室，同時只有簡訊是要收費的，轉為線上聊天是以後還可以幫助顧客節費。** * **上述同時說明企業內部的技術能力持續穩定發揮功用，可將企業理念實踐出新產品。** * **公司替新產品申請專利技術，組織內部有遠見去做技術保護的動作，同時也讓技術能在專利保護期擁有優勢。** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **互動資通動態能力分析表2** | | | |
| **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)** | **事件發展(event)** | **流程(process)** | **定位(position)** |
| 2005年 | | | |
| **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。** | 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2(Reputational Assets） 與結構性資產1（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。(無形資產價值提升)** |
| **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** | 1. 公司訂定標準流程，定期與客戶溝通需求與回饋。 2. 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。 | 1. 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。 | 1. 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。 2. **與其他企業策略聯盟**，利用通路打開市場。 | 1. 積極拓展市場，通過產品讓市場認識組織，同時提升外部關係人(客戶、政府等)信賴。 |
| 2014年 | | | |
| 管理人(郭董)回學校進修，透過關係獲得新想法，進而改變企業內部的商業策略**這些新策略會影響企業未來發展方向，改變過去的路徑依賴，為企業開創新的發展可能。**。 | 1. **正式推出team+企業溝通&協作平台，同時積極推廣產品增加市占率。** 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。** 4. **覺察到客戶重視的是資安議題。** | * **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，**是否有開發產品的標準流程?**以精準應對產業需求。 * **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?** * **管理者通過新學習歷程累積的知識，發展成一套流程?或對團隊運作流程進行調整?**:經營者回學校進修，同時**將新想法內化並影響企業內部的運作流程，形成新的協作或決策機制**，反映出學習與整合能力。 * **覺察(sensing)到客戶重視資安，所以他們花了很大工夫去維護資安(seizing)，這是不是說明:策略執行流程**：資安措施會融入日常流程與系統中，成為企業維護競爭力的一部分。 | * 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**，創造出高效的內部組織架構、提升組織彈性洞察力。 * **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+)，經由產品拓展經營市場，了解企業通訊產業趨勢、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數量的提升，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。 |
|  | 1. Team+獲得台灣金鼎獎。 |  | * 獲獎、專利提升無形資產價值，提升企業競爭力。 |
| 2023年 | | | |
| **team+的發展佔據了企業大部分資源**:對組織內部資源分配或其他策略路徑都會以此為考量因素。 | 1. 郭董事長進修學業中獲得的社會資本，與周老師建立師生關係也對互動資通公司內部帶來新的啟發。 2. Team+持續調整與功能創新。 3. 黃仁勳來台，各大產業注重AI發展應用。 4. 產業ESG企業責任、永續議題。 | * **企業如何設計流程?是否有改變組織結構來支撐Team+的發展與維護?** * **AI的結合是否對組織產生影響或流程改變?:訪談中提越來越軟體業希望將自己的AI工具導入到TEAM+，同時訪談後續有提到他們只要與這些軟體公司合作。** * **功能或相關工具是否要自己研發，是否有判斷機制或決策流程?成立小組?改變組織結構?引進新人才?或是人員管理機制:AI就是和其他公司合作沒有要自己開發，是否有關於這方面的流程去輔助管理層做判斷以及建立基準。** | * **人脈關係與資源:**企業內部的新想法來自於外部關係網路，如人際關係、社會資本的累積，完成商業知識的有益交流，讓公司觀察到**資訊孤島議題**，此為建立team+重要的影響。 * **企業數位轉型搖籃，企業(使用者)建立起文化後就離不開我們的產品team+**:Team+不只是一個產品，而是協助企業建立起數位轉型的文化，她更像是一個推手，是能夠協助企業將所有通訊資源與其他現有設備系統做整合，**通過數位轉型文化的建立與使用習慣改變，我們的team+在市場上就會獲得優勢與競爭力，**因為企業要換通訊平台的**轉換成本會隨著時間和其他因素提升**。 * **與市面產品差異，霸佔企業通訊產業的私有雲市場:**彈性調整產品，客戶想要甚麼就給甚麼，**快速調整服務、功能(transforming)**等，建立專屬的概念，100%符合客戶需求。 * **與軟體業合作，讓team+功能更加完整。** * **Team+服務與聯合國提出的17項永續發展指標其中九項直接對應。** |
| 2025(未來) | | | |
| **新產品受過往every8d與team+影響，同時也與合作的夥伴、市場直接對應。** | 1. 互動資通的第三劍-結合EVERY8D跟team+的新產品推出。 2. 新產品從新角度出發，未來將改變企業與顧客的溝通、行銷方式。 | * **企業具有整合資源的創新能力(研發新產品)，是如何維護組織彈性與整合重塑資源(how)?** * **企業如何精準找到市場需求?判斷決策?找到具有隱藏商機的發展方向?** * **公司替新產品申請專利技術( 改變組織資源與有策略，其實不知道這是不是算是定位和流程都有但我都有寫)** | * **「手機是最容易取得的一個資訊，一個個人資訊」->團隊熟知企業內部通訊的特點和需求:(**此意味團隊有能力精準市場分析與洞察顧客與企業的連結點**)(他們是利用甚麼資源?)找出「簡訊」將成為企業與顧客(個體)串結的橋樑，手機號碼能夠取代社群軟體的功能，因為其具備較低隱私性、顧客比較願意提供手機號給企業建檔或做顧客管理、行銷推廣活動等。** * **新產品測試結果良好、開創全新的B2C溝通方式:互動簡訊(暫取名)根據相對容易取得的手機號碼與會員聯結，通過簡訊中的連結，當顧客點及聯結就將溝通方式轉到網路上，建立起一個會員與企業的專屬聊天室，同時只有簡訊是要收費的，轉為線上聊天是以後還可以幫助顧客節費。** * **上述同時說明企業內部的技術能力持續穩定發揮功用，可將企業理念實踐出新產品。** * **公司替新產品申請專利技術，組織內部有遠見去做技術保護的動作，同時也讓技術能在專利保護期擁有優勢。** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | |  |  |
|  | **互動資通動態能力分析表3** | | | | |
| **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)** |
| 2005年 | | | | | |
| **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2(Reputational Assets） 與結構性資產1（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。(無形資產價值提升)** |
| * **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** | 1. 公司訂定標準流程，定期與客戶溝通需求與回饋。 2. 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。 | | 1. 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。 | 1. 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。 2. **與其他企業策略聯盟**，利用通路打開市場。 | | 1. 積極拓展市場，通過產品讓市場認識組織，同時提升外部關係人(客戶、政府等)信賴。 |
| * 2014年 | | | | | |
| 管理人(郭董)回學校進修，透過關係獲得新想法，進而改變企業內部的商業策略**這些新策略會影響企業未來發展方向，改變過去的路徑依賴，為企業開創新的發展可能。**。 | 2014年 | 1. **正式推出team+企業溝通&協作平台，同時積極推廣產品增加市占率。** 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。** 4. **覺察到客戶重視的是資安議題。** | * **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，**是否有開發產品的標準流程?**以精準應對產業需求。 * **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?** * **管理者通過新學習歷程累積的知識，發展成一套流程?或對團隊運作流程進行調整?**:經營者回學校進修，同時**將新想法內化並影響企業內部的運作流程，形成新的協作或決策機制**，反映出學習與整合能力。 * **覺察(sensing)到客戶重視資安，所以他們花了很大工夫去維護資安(seizing)，這是不是說明:策略執行流程**：資安措施會融入日常流程與系統中，成為企業維護競爭力的一部分。 | | * 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**，創造出高效的內部組織架構、提升組織彈性洞察力。 * **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+)，經由產品拓展經營市場，了解企業通訊產業趨勢、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數量的提升，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。 |
|  |  | 1. Team+獲得台灣金鼎獎。 |  | | * 獲獎、專利提升無形資產價值，提升企業競爭力。 |
| * 2023年 | | | | | |
| **team+的發展佔據了企業大部分資源**:對組織內部資源分配或其他策略路徑都會以此為考量因素。 |  | 1. 郭董事長進修學業中獲得的社會資本，與周老師建立師生關係也對互動資通公司內部帶來新的啟發。 2. Team+持續調整與功能創新。 3. 黃仁勳來台，各大產業注重AI發展應用。 4. 產業ESG企業責任、永續議題。 | * **企業如何設計流程?是否有改變組織結構來支撐Team+的發展與維護?** * **AI的結合是否對組織產生影響或流程改變?:訪談中提越來越軟體業希望將自己的AI工具導入到TEAM+，同時訪談後續有提到他們只要與這些軟體公司合作。** * **功能或相關工具是否要自己研發，是否有判斷機制或決策流程?成立小組?改變組織結構?引進新人才?或是人員管理機制:AI就是和其他公司合作沒有要自己開發，是否有關於這方面的流程去輔助管理層做判斷以及建立基準。** | | * **人脈關係與資源:**企業內部的新想法來自於外部關係網路，如人際關係、社會資本的累積，完成商業知識的有益交流，讓公司觀察到**資訊孤島議題**，此為建立team+重要的影響。 * **企業數位轉型搖籃，企業(使用者)建立起文化後就離不開我們的產品team+**:Team+不只是一個產品，而是協助企業建立起數位轉型的文化，她更像是一個推手，是能夠協助企業將所有通訊資源與其他現有設備系統做整合，**通過數位轉型文化的建立與使用習慣改變，我們的team+在市場上就會獲得優勢與競爭力，**因為企業要換通訊平台的**轉換成本會隨著時間和其他因素提升**。 * **與市面產品差異，霸佔企業通訊產業的私有雲市場:**彈性調整產品，客戶想要甚麼就給甚麼，**快速調整服務、功能(transforming)**等，建立專屬的概念，100%符合客戶需求。 * **與軟體業合作，讓team+功能更加完整。** * **Team+服務與聯合國提出的17項永續發展指標其中九項直接對應。** |
| * 2025(未來) | | | | | |
| **新產品受過往every8d與team+影響，同時也與合作的夥伴、市場直接對應。** |  | 1. 互動資通的第三劍-結合EVERY8D跟team+的新產品推出。 2. 新產品從新角度出發，未來將改變企業與顧客的溝通、行銷方式。 | * **企業具有整合資源的創新能力(研發新產品)，是如何維護組織彈性與整合重塑資源(how)?** * **企業如何精準找到市場需求?判斷決策?找到具有隱藏商機的發展方向?** * **公司替新產品申請專利技術( 改變組織資源與有策略，其實不知道這是不是算是定位和流程都有但我都有寫)** | | * **「手機是最容易取得的一個資訊，一個個人資訊」->團隊熟知企業內部通訊的特點和需求:(**此意味團隊有能力精準市場分析與洞察顧客與企業的連結點**)(他們是利用甚麼資源?)找出「簡訊」將成為企業與顧客(個體)串結的橋樑，手機號碼能夠取代社群軟體的功能，因為其具備較低隱私性、顧客比較願意提供手機號給企業建檔或做顧客管理、行銷推廣活動等。** * **新產品測試結果良好、開創全新的B2C溝通方式:互動簡訊(暫取名)根據相對容易取得的手機號碼與會員聯結，通過簡訊中的連結，當顧客點及聯結就將溝通方式轉到網路上，建立起一個會員與企業的專屬聊天室，同時只有簡訊是要收費的，轉為線上聊天是以後還可以幫助顧客節費。** * **上述同時說明企業內部的技術能力持續穩定發揮功用，可將企業理念實踐出新產品。** * **公司替新產品申請專利技術，組織內部有遠見去做技術保護的動作，同時也讓技術能在專利保護期擁有優勢。** |
|  |  |  |  | |  |
|  |  |  |  | |  |