|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **數位布片之動態能力分析表** | | | |
| **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** | | | |
|  |  |  |  |
| **成長期** | | | |
|  |  |  |  |
| **成熟期？（需再調整）** | | | |
|  |  |  |  |
| **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。** * **功能或相關工具自行研發或是與人合作的判斷基準為何?: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。** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |