

2025 NTIN-start 三創競賽

創業營運計畫書



計畫名稱：DreamEcho AI

團隊名稱：夢境回聲

中華民國 114 年 9 月 19 日

計畫書摘要

DreamEcho AI 是一個創新的智慧平台，旨在透過結合人工智慧（AI）夢境分析、心理健康支持與社群互動，為現代社會中日益增長的心理健康需求提供全面解決方案。本計畫的核心理念是將夢境這一潛意識的表現形式，轉化為可量化的數據和可操作的心理洞察，幫助使用者更好地理解自我、管理情緒並提升整體心理福祉。我們將 DreamEcho AI 定位為「全球首款 AI 驅動的夢境解析平台，結合心理情緒分析與新聞事件對比，打造夢境X未來的預測性探索體驗」。

本平台的核心亮點在於其獨特的「AI 夢境解析 + 新聞事件對比」功能。使用者可以透過文字或語音輸入夢境內容，系統將運用先進的自然語言處理（NLP）技術（如 DeepSeek API）進行深度分析，提取夢境中的關鍵詞、情緒特徵（快樂、焦慮、恐懼、興奮、悲傷）和壓力指數，並提供個人化的心理診斷建議。此外，平台創新性地引入了「夢境與相關新聞」功能，透過與全球新聞事件的語意比對，探索夢境與現實事件之間的潛在關聯性，為近年來熱議的「預言夢」概念提供科學化的討論依據。

除了強大的 AI 分析功能，DreamEcho AI 還提供豐富的社群互動體驗。使用者可以匿名或公開分享夢境貼文，與其他用戶進行討論、按讚和留言，形成一個支持性的夢境探索社群。平台內建的夢境歷史檢視和情緒儀表板，則能幫助使用者視覺化地追蹤自身心理狀態的長期趨勢。當系統偵測到高壓或負面情緒時，會觸發 AI 警報並提供即時心理建議。若有進一步需求，使用者可透過平台預約專業心理師進行線上諮詢，實現「自我探索 → 情緒覺察 → 專業協助」的完整服務閉環。

在商業模式上，DreamEcho AI 採用 Freemium 策略，結合獨特的「點券制」經濟模型。使用者可免費體驗部分社群功能，而 AI 夢境解析和心理師預約等進階服務則需消耗點券。點券可透過每日任務獲得，或經由綠界科技第三方支付平台購買，確保了收益來源的多樣性和可持續性。平台也將從心理師服務中抽取一定比例的費用，並規劃未來的廣告與增值服務，以實現永續經營。

DreamEcho AI 的技術基礎穩固，採用 Django 後端框架、React 前端技術和 MySQL 資料庫，確保系統的穩定性、可擴展性和安全性。團隊成員具備紮實的程式開發和 UI/UX 設計能力。我們預期在短期內（0-6 個月）完成產品上線與初期推廣，中期（1 年內）吸引至少 5,000 名註冊用戶並建立活躍社群，長期（18 個月-3 年）實現商業化運營與市場擴展。本計畫不僅具有顯著的商業潛力，更承載著提升大眾心理健康福祉的社會價值，有望在三創競賽中脫穎而出，獲得評審青睞。

第一章：創業機會與構想

1.1 創新創業者背景與學習歷程

DreamEcho AI 團隊由兩位具備資訊管理與系統開發背景的成員組成，分別是胡家愷（組長）和黃忠（組員）。均來自國立臺北商業大學資訊管理系，在學期間累積了扎實的程式設計、系統分析與專案管理能力。本專案作為「114 資訊系統專案設計」的成果，展現了團隊將學術知識應用於實際問題解決的能力。

胡家愷負責前端程式撰寫、UI/UX 設計、系統進度安排及文件彙整，在使用者介面設計與使用者體驗優化方面擁有豐富經驗。其在 HTML、CSS、JavaScript 等前端技術以及 Figma 等設計工具的運用上表現出色，確保了 DreamEcho AI 具備簡潔且富有吸引力的迷幻風格視覺介面，符合年輕族群的審美偏好。

黃忠則專注於後端程式撰寫、資料庫設計與伺服器維護，其精通 Python 語言和 Django 框架，並在 MySQL 資料庫設計與管理方面具備專業知識。負責實現 DreamEcho AI 的核心業務邏輯，包括使用者管理、夢境數據儲存、AI 分析模組整合、心理諮詢系統、點券交易和通知系統等複雜功能。

在專案開發過程中，不僅應用了課堂所學的軟體工程、資料庫管理、網路程式設計等知識，更透過實際操作 DeepSeek API、Google 語音辨識 API 和綠界科技金流串接等第三方服務，累積了寶貴的系統整合與新技術應用經驗。團隊成員在 GitHub 上的協作紀錄也證明了其良好的版本控制習慣和團隊合作精神。此次參與「2025 NTIN-start 三創競賽」，是團隊將學術成果轉化為具商業潛力創新產品的重要一步，旨在透過實踐驗證創業構想，並從競賽中學習市場反饋與營運策略。

1.2 創業構想闡述

市場機會與社會需求

現代社會生活節奏快速，工作與人際關係壓力日益增加，導致心理健康問題成為全球關注的焦點。根據世界衛生組織（WHO）的數據，全球有數億人受到精神疾病的影響，其中焦慮症和憂鬱症是最常見的兩種。然而，由於社會污名、高昂的諮詢費用和資源可及性不足，許多人即便意識到心理困擾，也難以尋求及時有效的專業協助。在這樣的背景下，人們對於自我探索、情緒管理和心理健康的工具需求日益增長。

夢境作為潛意識的投射，長期以來被視為反映個體情緒狀態、焦慮來源和潛在壓力的重要線索。然而，傳統的夢境解析多依賴個人經驗或主觀詮釋，缺乏系統化的數據支持和科學驗證，難以廣泛應用。市面上雖有部分 AI 心理分析工具，但多聚焦於情緒辨識或心理測驗，鮮少有針對個人化夢境解析、趨勢分析與現實事件對比的完整系統。另外，近

年來「預言夢」的概念在社群媒體上引起廣泛討論，特別是關於特定日期（如 2025 年 7 月 5 日）的末日預言，更激發了大眾對夢境與現實關聯性的的好奇心。這顯示市場上存在一個尚未被充分開發的機會，即透過科技手段，將夢境分析科學化、系統化，並與現實世界建立連結。

DreamEcho AI 正是為了解決這些痛點而生。我們觀察到以下未被滿足的市場需求：

1. **夢境數據數位化與科學化分析的需求：** 大多數人仍透過手寫日記或記憶回想記錄夢境，缺乏自動分析與歸納的工具。AI 和自然語言處理（NLP）技術的發展，為夢境分析提供了科學且精準的可能性。
2. **心理健康長期追蹤與覺察的需求：** 缺乏歷史數據累積與情緒變化分析，使用者難以掌握自身心理狀態的趨勢。一個能視覺化呈現夢境情緒變化的平台，將有助於用戶進行自我覺察。
3. **夢境與現實事件關聯探索的需求：** 儘管「預言夢」討論熱烈，但缺乏大規模系統能將夢境內容與現實事件數據進行系統化比對，探索潛在關聯性。
4. **社群互動與激勵機制的需求：** 現有平台黏著度低，缺乏交流平台與遊戲化設計，難以形成長期使用習慣與使用者忠誠度。
5. **心理諮詢服務的可及性與隱私性需求：** 許多人因經濟或隱私考量不願尋求傳統心理諮詢，線上平台提供匿名、便捷的諮詢管道。

創業初衷與願景

本團隊開發 DreamEcho AI 的初衷，源於對心理健康議題的關注，以及對 AI 技術潛力的堅信。我們相信，透過將先進的 AI 與 NLP 技術應用於夢境解析，不僅能為個人提供獨特的自我探索工具，更能為心理健康領域帶來創新。願景是：「讓夢境不再只是片段記憶，而是成為探索自我、覺察情緒、預見趨勢的智慧之窗。」

我們致力於打造一個直覺、智能、有趣且具成就感的夢境分析與心理支持體驗平台，最終目標是推動夢境研究走向科學化，並為使用者提供從「自我探索 → 情緒覺察 → 專業協助」的完整服務模式。

短期、中期和長期目標

短期目標（0-6 個月）：

- **產品上線與穩定運營：** 完成前後端整合、DeepSeek API 和 Google 語音辨識 API 整合，確保系統穩定運行，提供核心夢境解析、情緒分析、社群互動功能。
- **初期用戶獲取與推廣：** 鎖定學生群體、心理學社群和夢境探索愛好者，透過社群媒體（IG、Dcard、TikTok）和校園活動進行推廣，吸引首批 1,000 名註冊用戶。
- **用戶反饋收集與功能優化：** 建立用戶反饋機制，根據實際使用情況持續優化 AI 解析準確性、UI/UX 設計和系統性能。
- **品牌初步建立：** 購置專屬網域，建立品牌形象，提升市場認知度。

中期目標 (6-18 個月)：

- **用戶規模擴大與社群活躍：** 吸引至少 5,000 名註冊用戶，並將月活躍用戶 (MAU) 提升至 2,000 人以上，建立活躍的夢境社群，提升用戶黏著度。
- **AI 模型持續優化：** 累積更多夢境語料數據，進一步訓練和優化 AI 解析模型，提高情緒分析和新聞比對的精準度。
- **商業模式驗證與收益增長：** 驗證點券銷售和心理師服務抽成的商業可行性，實現初步營收增長。
- **功能擴展與迭代：** 根據用戶需求和市場趨勢，開發更多創新功能，如個性化冥想指導、睡眠追蹤整合等。

長期目標 (18 個月-3 年)：

- **市場領導地位：** 成為華語地區 AI 夢境解析與心理健康支持領域的領先平台，並探索海外市場（如日本、韓國、美國）的擴展機會。
- **永續經營與多元化收益：** 實現穩定的點券銷售和心理師抽成收益，並拓展廣告、B2B 合作（如企業心理健康方案、與睡眠產品異業合作）等多元化收入來源。
- **數據價值挖掘與學術合作：** 建立全球夢境大數據庫，在確保用戶隱私的前提下，與心理學專家和研究機構合作，推動夢境與心理健康領域的科學研究。
- **社會影響力最大化：** 透過平台服務，顯著提升大眾對心理健康的關注和自我覺察能力，為社會帶來積極正向的影響。

1.3 實施方案與時程規劃

DreamEcho AI 的實施方案將分為多個階段，每個階段都設有明確的目標和里程碑，以確保專案的順利推進和資源的有效利用。以下為詳細的執行步驟和時程規劃：

執行步驟

1. **需求分析與系統設計 (已完成)：** 深入研究用戶需求，完成系統架構設計、資料庫設計、UI/UX 原型設計，並撰寫詳細的系統手冊。
2. **核心功能開發與整合 (已完成大部分)：**
 - **後端開發：** 基於 Django 框架，實現使用者管理、夢境數據儲存、社群功能、心理諮詢模組、點券系統和通知系統等核心業務邏輯。
 - **前端開發：** 採用 React 框架，實現響應式使用者介面，確保跨平台 (Web/Mobile) 的良好體驗。
 - **AI/NLP 模組整合：** 串接 DeepSeek API 進行夢境內容解析與情緒分析，整合 Google 語音辨識 API 實現語音轉文字，並利用 News API 進行夢境與新聞的語意比對。
 - **金流整合：** 串接綠界科技第三方支付平台，實現點券購買功能。
3. **內部測試與優化 (進行中)：** 進行單元測試、整合測試和系統測試，確保各功能模組的穩定性、數據準確性和安全性。同時收集內部用戶反饋，進行 UI/UX 和性能優化。
4. **產品上線與初期推廣 (即將啟動)：** 部署系統至雲端伺服器，購置專屬網域。透

過社群媒體、校園合作、參與競賽等方式進行市場推廣，吸引種子用戶。

5. **用戶數據收集與 AI 模型迭代：** 匿名收集用戶夢境數據，持續訓練和優化 AI 模型，提升解析的精準度和個性化建議的質量。
6. **社群運營與功能擴展：** 積極運營社群討論區，舉辦線上活動，增強用戶互動。根據用戶反饋和市場趨勢，逐步開發新功能，如個性化冥想、睡眠追蹤等。
7. **商業化運營與合作拓展：** 推出點券組合包促銷活動，拓展心理師合作夥伴，探索 B2B 合作模式，實現營收增長。

時程規劃（甘特圖形式，參考系統手冊）

短期（0-6 個月）：

- **第 1-2 個月：** 系統部署與穩定性測試、專屬網域購置、社群媒體帳號建立與內容發布、校園推廣活動策劃。
- **第 3-4 個月：** 啟動種子用戶招募、收集用戶反饋、AI 模型初步優化、UI/UX 細節調整。
- **第 5-6 個月：** 參與「2025 NTIN-start 三創競賽」決賽、初步市場數據分析、點券銷售模式測試、每日任務與成就系統完善。

中期（6-18 個月）：

- **第 7-9 個月：** 用戶規模擴大（目標 5,000 註冊用戶）、社群活躍度提升、AI 模型深度訓練與語料庫擴充、心理師招募與合作洽談。
- **第 10-12 個月：** 推出更多點券組合包、探索廣告合作、舉辦線上心理健康講座、功能模組化擴展。
- **第 13-18 個月：** 實現初步盈利、市場佔有率提升、品牌影響力擴大、準備海外市場調研。

長期（18 個月-3 年）：

- **第 19-24 個月：** 啟動海外市場測試、開發多語言版本、深化與心理學專家和研究機構的合作。
- **第 25-36 個月：** 成為行業領導者、實現穩定的多元化收益、建立全球夢境大數據庫、持續創新與技術領先。

預期成效

- **用戶增長與活躍度：** 預計在一年內達到 5,000 名註冊用戶，並維持高活躍度，形成具黏著性的用戶社群。
- **AI 解析精準度：** 透過持續的數據累積和模型訓練，將夢境解析的準確性提升至行業領先水平，提供更具洞察力的心理建議。
- **商業價值實現：** 點券銷售額穩步增長，心理師服務抽成帶來可觀收益，為平台提供穩定的現金流，實現盈利。
- **社會影響力：** 提升大眾對心理健康的關注，幫助更多人透過夢境探索實現自我覺察和情緒管理，降低社會心理壓力。
- **品牌影響力：** 建立 DreamEcho AI 在創新科技與心理健康領域的專業形象，成為用戶信賴的品牌。

第二章：產品與服務內容

2.1 核心產品/服務詳情

DreamEcho AI 平台提供一系列創新功能，旨在為使用者提供全面的夢境解析、心理健康支持和社群互動體驗。以下將詳細介紹其核心產品與服務的特點、功能、優勢，以及如何解決用戶痛點：

1. 夢境解析與語音轉文字

- **功能：** 使用者可透過文字輸入或語音轉文字功能（整合 Google 語音辨識 API）記錄夢境內容。系統隨後運用 DeepSeek API 進行 AI 深度解析，自動提取夢境中的關鍵詞、情緒特徵（快樂、焦慮、恐懼、興奮、悲傷）和壓力指數。
- **優勢：** 解決傳統夢境記錄主觀性強、缺乏系統化分析的痛點。AI 解析提供科學化、客觀的洞察，語音輸入則大幅降低了記錄門檻，提升便利性。

2. 夢境歷史檢視

- **功能：** 平台提供時間軸功能，完整記錄使用者歷來的夢境內容與解析結果。使用者可透過夢境搜尋工具，快速查詢特定關鍵字、情緒或主題的夢境。此外，系統內建語音包功能，能將夢境解析結果以語音方式播放。
- **優勢：** 幫助使用者系統化追蹤與反思自我心理狀態的長期變化，將夢境轉化為可視化的心理歷程紀錄。語音播放則提供多感官體驗，提升解析的沉浸感。

3. 夢境情緒與趨勢分析即時可視化

- **功能：** 透過視覺化儀表板，即時呈現使用者的夢境趨勢及心理狀態，包括個人關鍵字分析（統計最常出現的詞彙，發掘潛在模式）和夢境情緒分析圖（顯示近期夢境的快樂、焦慮、恐懼、興奮、悲傷指數）。
- **優勢：** 直觀地幫助使用者理解自身情緒波動和潛意識模式，提升自我覺察能力，為心理健康管理提供數據支持。

4. 心理診斷建議與心理師諮商預約

- **功能：** 系統會根據夢境中的情緒指數提供個人化心理健康建議（如冥想、運動、放鬆技巧）。若偵測到焦慮、恐懼或悲傷情緒指數超過 70%，將觸發 AI 警報。使用者可透過平台預約專業心理師進行線上諮詢，並使用內建聊天室與心理師洽談。
- **優勢：** 提供從「警示 → 建議 → 專業輔導 → 即時互動」的完整心理支持流程，降低尋求專業協助的門檻，同時保障使用者隱私。

5. 夢境社群討論區

- **功能：** 使用者可匿名或公開分享夢境貼文，並在貼文下方進行按讚、留言、分享等互動。系統會自動推薦相似夢境，促進使用者之間的交流與共鳴。
- **優勢：** 建立支持性社群，讓夢境探索從個人行為轉變為共感體驗，提升平台黏著度與社交互動性。

6. 夢境與相關新聞

- **功能：** 運用 NLP 技術與大數據分析，將使用者夢境內容與全球新聞事件進行語意比對，計算相似度，探索夢境與現實事件之間的潛在關聯性。

- **優勢：** 滿足使用者對「預言夢」的好奇心，提供科學化的驗證與討論依據，增加平台的獨特性和趣味性。
7. 信件箱功能
- **功能：** 內建站內通知與訊息傳遞功能，使用者可接收來自心理師的預約確認、聊天邀請或系統公告。
 - **優勢：** 確保重要訊息不遺漏，提升使用者與心理師之間的互動效率，強化平台作為一站式心理健康服務中心的體驗。
8. 個人檔案
- **功能：** 每位使用者擁有專屬個人檔案，可設定電子信箱、頭像、個人簡介，並更換獲得的稱號及成就徽章。
 - **優勢：** 提升使用者參與感和個性化體驗，強化社群歸屬感。
9. 點券商店
- **功能：** 平台設有點券商店，使用者可透過每日任務或綠界金流儲值獲得點數，用於 AI 夢境解析和心理師預約。
 - **優勢：** 建立公平透明的消費機制，提升平台使用價值，同時作為重要的收益來源。
10. 成就系統
- **功能：** 設計多樣化的成就徽章，使用者完成特定行為（如每日夢境解析、發表貼文、留言互動）即可解鎖成就，並展現在個人檔案中。
 - **優勢：** 提供即時正向回饋，透過遊戲化設計激勵使用者持續參與，提高平台黏著度。
11. 心理師後台
- **功能：** 專屬心理師後台，可查看授權夢境與情緒數據，追蹤高焦慮、恐懼或悲傷的匿名使用者，管理預約時程，並進行即時互動。
 - **優勢：** 賦能心理師更高效地服務客戶，擴大其服務範圍，同時為平台帶來專業背書。
12. 管理員後台
- **功能：** 系統管理員可審核心理師資格、管理使用者帳號與貼文、處理違規內容或檢舉事件，並發布系統公告與廣播。
 - **優勢：** 確保平台健康運作，維護社群秩序與資訊透明度，保障使用者權益。

2.2 營運模式深度解析

DreamEcho AI 的營運模式深度融合了技術創新、使用者體驗和商業可持續性，旨在打造一個高效、安全且具有吸引力的心理健康服務平台。

產品研發與設計流程

我們的產品研發流程遵循敏捷開發原則，確保快速迭代和響應市場變化：

1. **需求分析：** 透過市場調研、用戶訪談和競品分析，深入理解目標用戶的需求和痛點。這包括對夢境解析、心理諮詢、社群互動等方面的細緻考量。
2. **UI/UX 設計：** 採用 Figma 等專業工具進行介面設計和使用者體驗規劃。設計理念強調「情緒共感」與「夢境沉浸感」，運用迷幻風格的視覺元素，創造簡潔直觀、富有吸引力的操作介面。所有設計均以使用者為中心，確保易用性和視覺愉悅感。
3. **系統架構設計：** 根據需求和設計，規劃前後端分離的系統架構。前端採用 React

框架，負責呈現豐富的互動介面；後端則基於 Django 框架，處理複雜的業務邏輯、數據管理和 API 服務。資料庫選用 MySQL，確保數據的高效存儲和檢索。

4. 核心功能開發：

- **後端開發：** 實現使用者認證、個人檔案管理、夢境數據模型、社群貼文與評論、心理諮詢預約與聊天、點券交易、通知與成就系統等模組。整合 DeepSeek API、Google 語音辨識 API 和 News API，實現 AI 夢境解析、語音轉文字和新聞比對功能。
- **前端開發：** 根據 UI/UX 設計稿，開發各功能頁面，實現數據的動態展示、使用者互動和跨裝置響應式佈局。

5. 測試與優化：

實施多層次測試策略，包括單元測試、整合測試、系統測試和使用

者驗收測試 (UAT)。特別關注 AI 解析的準確性、系統的穩定性、數據安全性以及使用者體驗。根據測試結果和用戶反饋，持續進行性能優化和功能改進。

6. 部署與維護：

將系統部署至穩定可靠的雲端伺服器環境，並建立完善的監控和維護機制，確保系統 7x24 小時穩定運行。定期進行安全審查和軟體更新。

質量標準與保障

DreamEcho AI 致力於提供高品質、安全可靠的服務，因此在營運過程中嚴格遵循以下質量標準：

1. **系統穩定性與可靠性：** 採用成熟的 Django 和 React 技術棧，配合優化的資料庫設計和雲端部署策略，確保系統在高併發情況下依然穩定運行。建立完善的錯誤監控和日誌系統，快速響應並解決潛在問題。
2. **數據安全性與隱私保護：**
 - **合規性：** 嚴格遵守全球數據隱私法規，如 GDPR（通用數據保護條例）和 CCPA（加州消費者隱私法案），確保使用者個人資訊的收集、儲存、處理和使用均符合法律要求。
 - **匿名化處理：** 對於收集到的夢境內容等敏感數據，進行嚴格的匿名化處理，確保無法追溯到特定個人，保障使用者隱私。
 - **隱私模式：** 提供「隱私模式」選項，允許使用者選擇完全私人化的夢境記錄方式，進一步強化隱私保護。
 - **加密技術：** 採用 SSL/TLS 加密技術保護數據傳輸安全，防止數據在傳輸過程中被竊取或篡改。
3. **AI 解析準確性：** 透過持續收集匿名夢境語料，不斷訓練和優化 DeepSeek API 等 AI 模型，提升夢境解析、情緒分析和新聞比對的精準度。未來將與心理學專家合作，建立專業知識庫，進一步提升 AI 建議的科學性和有效性。
4. **使用者體驗：** 透過直觀的 UI/UX 設計、流暢的操作流程、快速的響應速度和個性化的功能，確保使用者獲得最佳的互動體驗。定期進行使用者滿意度調查，並根據反饋持續改進。
5. **可擴展性：** 系統採用模組化架構設計，具備高度可擴展性。未來可根據市場需求和技術發展，輕鬆整合新功能（如 AR/VR 夢境重建、更多心理諮詢 API）、擴展多語言版本和海外市場，實現平台的持續成長。

2.3 收益模式剖析

DreamEcho AI 採用多元化的收益模式，以確保平台的商業可持續性和長期發展。核心策略是結合 Freemium 模式與獨特的「點券制」經濟體系，並輔以其他潛在收入來源。

定價策略與收費模式

1. Freemium 模式：

- **免費功能：** 大部分社群互動功能（如瀏覽貼文、按讚、留言）、個人檔案管理、每日任務等將免費提供，以吸引廣大用戶群體，建立平台活躍度。
- **付費功能：** AI 夢境解析、心理師諮詢預約、部分進階的夢境趨勢報告等核心增值服務將設定為付費內容。

2. 點券制：

- **核心貨幣：** 點券是 DreamEcho AI 平台內部的虛擬貨幣，用於支付付費功能。例如，每次 AI 夢境解析可能消耗一定數量的點券，心理師預約則根據心理師設定的價格消耗點券。
- **獲取方式：**
 - **購買：** 使用者可透過綠界科技（EcPay）第三方支付平台，安全便捷地購買不同面額的點券組合包。這將是平台最主要的收益來源。
 - **每日任務獎勵：** 鼓勵使用者每日登入、記錄夢境、參與社群互動等，完成任務可獲得少量點券獎勵，提高用戶活躍度和黏著度。
 - **成就解鎖：** 完成特定成就（如首次解析夢境、發布多篇貼文）可獲得點券獎勵，激勵用戶探索平台功能。

收入來源及其預期佔比

1. 點券銷售（預期佔比 70%）：

- 這是 DreamEcho AI 最主要的收入來源。透過提供多樣化的點券組合包，滿足不同用戶的需求。例如，小額包用於偶爾解析，大額包則適合頻繁使用或預約心理師的用戶。綠界科技的整合確保了交易的便捷性和安全性。

2. 心理師服務抽成（預期佔比 20%）：

- 平台為心理師提供了一個接觸潛在客戶、建立個人品牌的管道。DreamEcho AI 將從每筆成功完成的心理師預約或諮詢服務中，抽取一定比例的服務費用。這不僅為平台帶來穩定收入，也鼓勵更多專業心理師加入，豐富平台服務內容。

3. 未來廣告與增值服務（預期佔比 10%）：

- **精準廣告：** 在確保用戶隱私的前提下，未來可根據用戶的夢境情緒趨勢、興趣標籤等匿名數據，投放相關的心理健康產品、服務或書籍廣告。例如，向焦慮指數較高的用戶推薦冥想應用或放鬆課程。
- **B2B 合作：** 與企業、學校或醫療機構合作，提供團體心理健康解決方案，如員工心理健康福利計畫、學生心理輔導服務等。
- **數據應用：** 在嚴格遵守數據匿名化和用戶同意的前提下，將累積的夢境大數據進行深度分析，為心理學研究機構提供有價值的趨勢報告，或與睡眠科技、健康穿戴設備等異業合作，探索新的商業應用。

實現收入的可持續增長

1. **提升用戶黏著度：** 透過遊戲化設計（每日任務、成就系統）、社群互動和個性化推薦，鼓勵用戶持續使用平台，增加點券消耗頻率。
2. **擴大用戶基礎：** 透過精準的市場行銷和口碑傳播，不斷吸引新用戶註冊和使用，擴大潛在付費用戶群。
3. **優化付費轉化率：** 持續優化付費流程，提供多樣化的點券組合和促銷活動，提高免費用戶向付費用戶的轉化率。
4. **豐富服務內容：** 不斷開發新的增值功能和服務，如更深度的 AI 報告、個性化心理課程等，為用戶提供更多付費選擇。
5. **拓展合作夥伴：** 積極尋求與更多心理師、心理健康機構、企業和異業夥伴的合作，擴大服務生態系統，創造新的收入增長點。

透過上述策略，DreamEcho AI 有望建立一個健康、多元且可持續的收益模型，支持平台的長期發展和創新。

第三章：市場與競爭分析

3.1 目標市場深度剖析

DreamEcho AI 所處的市場是數位心理健康服務與個人成長領域的交匯點，這是一個在全球範圍內快速增長且充滿潛力的市場。隨著社會壓力的增加和人們對心理健康意識的提升，對便捷、私密且有效的心理支持工具的需求也日益旺盛。

市場規模與增長趨勢

全球數位心理健康市場正經歷爆發式增長。根據 Grand View Research 的報告，全球數位心理健康市場規模在 2022 年達到 63.3 億美元，預計從 2023 年到 2030 年將以 16.5% 的複合年增長率（CAGR）持續擴張。這主要得益於智慧型手機的普及、網際網路的可及性提高，以及人們對線上心理諮詢和自助工具接受度的增加。特別是在 COVID-19 疫情之後，遠距醫療和數位健康解決方案的需求更是急劇上升，使得線上心理健康服務成為主流趨勢。

在台灣，心理健康議題也受到越來越多的關注。衛福部國民健康署的調查顯示，台灣民眾的心理健康需求逐年增加，但專業心理諮詢資源相對有限且費用較高，導致許多人望而卻步。這為提供創新、可負擔且易於接觸的數位心理健康服務創造了巨大的市場空間。

影響市場的關鍵因素與未來發展方向

1. **科技進步：** 人工智慧（AI）、自然語言處理（NLP）、大數據分析等技術的成熟，使得個性化、精準化的心理健康服務成為可能。AI 在情緒辨識、行為模式分析和內容生成方面的應用，將持續推動數位心理健康產品的創新。
2. **社會壓力增加：** 現代生活節奏快、競爭激烈，導致焦慮、憂鬱、失眠等心理問題普遍化。人們對壓力管理、情緒調節和自我探索的需求日益迫切。
3. **隱私意識提升：** 用戶對個人數據隱私的重視，促使平台必須提供更安全的數據處理機制和匿名化選項，這也是 DreamEcho AI 的核心競爭力之一。
4. **年輕世代的接受度：** Z 世代和千禧世代對數位產品和線上服務的接受度高，他們

更傾向於透過手機應用程式來管理個人健康，包括心理健康。

5. **政策支持：** 各國政府和醫療機構對數位心理健康的投入和政策支持，將進一步推動市場的發展和規範化。

未來，數位心理健康市場將朝向更個性化、整合化和預防性的方向發展。例如，與穿戴式裝置結合進行生理數據監測、提供虛擬實境（VR）或擴增實境（AR）的沉浸式治療體驗，以及更精準的預防性心理干預措施。

目標市場的特性、需求和消費行為

DreamEcho AI 的目標市場主要由以下幾個特性鮮明的群體構成：

1. **潛意識探索愛好者：** 這類用戶對夢境、心理分析、潛意識探索和個人成長有濃厚興趣。他們通常樂於嘗試新事物，對新科技接受度高，並願意為深度自我探索付費。他們的需求是獲得更深層次的自我理解，並將夢境作為個人成長的工具。他們可能會在社群媒體、心理學論壇或相關書籍中尋找資訊。
2. **焦慮/壓力族群：** 這類用戶可能面臨學業、工作、人際關係等方面的壓力，導致情緒困擾、失眠或焦慮傾向。他們尋求便捷、私密且非侵入性的心理調適方法。他們的需求是情緒釋放、壓力緩解和獲得實用的心理建議。他們可能會在健康應用程式、心理諮詢平台或社群媒體上尋求支持。
3. **新聞敏感型使用者：** 這類用戶對時事、社會議題和「預言夢」等神秘現象有高度好奇心。他們希望透過夢境與現實事件的關聯性，探索更廣闊的知識領域或滿足求知慾。他們的需求是獲得獨特的資訊和視角，並參與相關的討論。他們通常活躍於新聞網站、社群媒體和討論區。
4. **初入行的心理師：** 這類專業人士尋求建立知名度、擴大客戶群，並利用新科技提升服務效率。他們的需求是獲得一個可靠的平台來接觸潛在客戶、管理預約，並可能對 AI 輔助分析工具感興趣。他們通常活躍於專業社群、學術會議和線上諮詢平台。

這些目標群體共同的消費行為特徵是：對數位產品和服務接受度高、重視個人隱私、傾向於社群互動、對個性化和創新功能有較高期待，並願意為有價值的內容和服務付費。

3.2 客戶群體精準定位

為了更精準地服務目標市場，DreamEcho AI 建立了詳細的客戶畫像，並針對這些畫像制定了具體的接觸和服務策略。

詳細的目標客戶畫像

1. **「夢境探索者」小雅（20-35 歲，大學生/年輕上班族）：**
 - **人口統計：** 大學生、研究生或剛步入職場的年輕人，居住在城市，收入中等偏上。
 - **心理特徵：** 對自我成長、心理學、神秘學有濃厚興趣，樂於探索潛意識，追求個性化和獨特的體驗。對新科技接受度高，喜歡在社群媒體上分享生活和觀點。
 - **行為模式：** 經常使用社群媒體（IG、Dcard、TikTok），關注心理健康相關內容，可能會購買相關書籍或課程。有記錄夢境的習慣，但缺乏系統性工具。
 - **痛點：** 夢境解析缺乏科學依據，難以從夢境中獲得實用洞察；渴望與同好交

流，但缺乏合適平台。

- **需求：** 專業且個性化的夢境解析、情緒趨勢分析、安全且活躍的社群互動空間。

2. 「壓力緩解者」阿明（25-45 歲，上班族/新手父母）：

- **人口統計：** 上班族、中高階主管或新手父母，居住在城市，收入穩定。
- **心理特徵：** 面臨工作、家庭等多重壓力，常感到焦慮、疲憊，甚至有失眠困擾。對心理健康有一定認識，但可能因時間或費用限制，不願或無法尋求傳統心理諮詢。
- **行為模式：** 尋找各種減壓方法，如冥想、運動、健康飲食。可能會使用健康管理或助眠 App。重視隱私，不希望心理困擾被公開。
- **痛點：** 壓力難以有效排解，情緒波動大，缺乏自我覺察工具；對心理諮詢有需求，但擔心費用和隱私問題。
- **需求：** 匿名且便捷的夢境情緒分析、AI 警報與心理建議、線上心理師預約、隱私保護。

3. 「時事觀察家」老王（30-55 歲，專業人士/媒體工作者）：

- **人口統計：** 專業人士、研究員、媒體工作者或對社會議題高度關注者，收入較高。
- **心理特徵：** 求知慾強，對時事、社會趨勢和「預言夢」等現象有獨特見解。善於獨立思考，喜歡從不同角度分析問題。
- **行為模式：** 經常閱讀新聞、學術報告，活躍於深度討論區。對數據分析和 AI 技術有一定了解。
- **痛點：** 缺乏工具將個人夢境與宏觀事件進行關聯分析；渴望驗證「預言夢」的科學可能性。
- **需求：** 夢境與新聞事件比對功能、數據分析報告、專業且有深度的討論社群。

分析客戶的需求、偏好和購買決策過程

- **需求：** 個性化、科學化的夢境解析；情緒管理與壓力緩解工具；安全、匿名的社群互動；便捷的心理諮詢管道；獨特的資訊（如夢境與新聞比對）。
- **偏好：** 直觀易用的介面；數據視覺化；隱私保護；社群歸屬感；遊戲化激勵機制；可負擔的價格。
- **購買決策過程：**
 1. **認知階段：** 透過社群媒體、朋友推薦或競賽曝光，了解到 DreamEcho AI 的獨特功能。
 2. **興趣階段：** 被「AI 夢境解析」、「新聞比對」或「心理師預約」等功能吸引，下載或註冊平台。
 3. **考慮階段：** 試用免費功能，體驗社群互動，評估 AI 解析的準確性和實用性。可能比較其他心理健康 App。
 4. **購買階段：** 決定購買點券以解鎖進階功能（如更多 AI 解析次數、預約心理師），或因平台提供的價值而持續使用。
 5. **忠誠階段：** 透過持續的優質服務、社群互動和遊戲化激勵，成為平台的忠實用戶，並推薦給他人。

說明接觸和服務目標客戶的具體策略

1. 社群媒體行銷：

- **IG/TikTok**：製作短影音，分享夢境小知識、AI 解析趣聞、心理健康小貼士，利用迷幻風格視覺吸引年輕用戶。舉辦夢境分享挑戰，鼓勵用戶生成內容。
- **Dcard**：在相關看板（如心理、感情、學習）發布文章，分享 DreamEcho AI 的使用心得、夢境解析案例，引導用戶討論，並回答用戶疑問。
- **Facebook/Line 社群**：建立官方社群，發布最新功能、活動資訊，舉辦線上講座，與用戶進行深度互動。

2. 內容行銷：

- **部落格/網站**：定期發布關於夢境解析、心理健康、AI 應用等專業文章，提升品牌專業度和 SEO 排名。
- **KOL/KOC 合作**：與心理學、身心靈、科技類型的意見領袖合作，進行產品體驗和推廣。

3. 校園推廣與競賽參與：

- **校園講座/工作坊**：與大學心理系、資管系合作，舉辦夢境解析或 AI 應用講座，直接接觸學生群體。
- **參與創業競賽**：透過「2025 NTIN-start 三創競賽」等平台，提升品牌曝光度，獲得專業評審的認可和媒體關注。

4. 產品內置激勵：

- **新用戶引導**：提供清晰的教學指南和首次夢境解析免費體驗，降低新用戶入門門檻。
- **遊戲化設計**：每日任務、成就系統、徽章收集等，鼓勵用戶持續使用和探索。
- **推薦獎勵**：鼓勵現有用戶邀請新用戶，給予雙方點券獎勵。

5. 專業合作：

- **心理師招募**：積極招募具備專業資質的心理師入駐平台，提供多元化的諮詢服務，提升平台專業性。
- **學術合作**：與心理學研究機構合作，共同進行夢境數據分析，提升 AI 模型準確性，並發布研究成果，增強品牌公信力。

3.3 競爭態勢與優勢分析

DreamEcho AI 雖然進入的是一個競爭激烈的數位健康市場，但其獨特的產品定位和創新功能能使其具備顯著的競爭優勢。本節將評估行業進入壁壘、分析主要競爭對手，並闡明本計畫的獨特競爭優勢和差異化策略。

評估行業進入壁壘和關鍵成功因素

行業進入壁壘：

1. **技術門檻**：整合 AI、NLP、語音辨識、大數據分析等技術需要專業的開發團隊和持續的研發投入。特別是 AI 模型訓練需要大量的夢境語料，初期數據累積是挑戰。
2. **數據隱私與安全**：處理敏感的心理健康數據，必須嚴格遵守各國的數據保護法規（如 GDPR、CCPA），並建立強大的安全防護機制，這對新進入者而言是巨大的合規成本。

3. **專業知識整合：** 將心理學理論與 AI 技術有效結合，需要跨領域的專業知識。缺乏心理學背景的團隊難以提供專業且有效的建議。
4. **市場教育成本：** 「AI 夢境解析」作為一個相對新穎的概念，需要投入資源教育市場，提升用戶對其科學性和有效性的信任度。
5. **品牌建立與信任：** 在心理健康領域，用戶對平台的信任度至關重要。新品牌需要時間和努力來建立專業形象和用戶口碑。

關鍵成功因素：

1. **AI 解析的準確性與個性化：** 能夠提供高度準確且個人化的夢境解析和心理建議，是吸引和留住用戶的核心。
2. **數據隱私與安全性：** 嚴格的數據保護措施和透明的隱私政策，是贏得用戶信任的基石。
3. **使用者體驗 (UI/UX)：** 直觀、友善且富有吸引力的介面設計，能降低使用門檻，提升用戶黏著度。
4. **社群互動與支持：** 建立活躍、正向的社群，讓用戶在探索自我的同時，也能獲得同儕支持。
5. **專業資源整合：** 與心理師、心理學研究機構的合作，能提升服務的專業性和權威性。
6. **持續創新：** 不斷推出新功能和優化服務，以應對市場變化和用戶需求。

詳細分析主要競爭對手的優勢、劣勢和市場策略

目前市場上直接提供「AI 夢境解析」的競爭者較少，但存在許多間接競爭者，主要分為以下幾類：

1. ****傳統心理諮詢平台（如 BetterHelp**
 - **遊戲化設計：** 每日任務、成就系統、徽章收集等，激勵用戶持續使用和探索平台功能。
 - **社群互動：** 鼓勵用戶在社群中分享、討論，建立歸屬感和情感連結。
 - **個性化推薦：** 根據用戶的夢境歷史和情緒趨勢，提供個性化的內容推薦和心理建議。
 - **定期更新與優化：** 持續推出新功能、優化使用者體驗，讓用戶感受到平台的不斷進步。
 - **用戶關懷：** 透過信件箱功能發送溫馨提醒、心理健康小貼士，或在用戶情緒波動較大時提供 AI 警報和建議。

銷售策略和客戶服務計劃

• 銷售策略：

- **點券銷售：** 作為主要銷售模式，透過平台內置商店和綠界科技支付實現。定期推出點券促銷活動，如「買一送一」、「儲值送好禮」等。
- **心理師服務：** 平台作為心理師與用戶之間的橋樑，提供預約、諮詢和支付服務。平台從心理師的服務費中抽取佣金。
- **B2B 合作：** 針對企業、學校等機構，提供客製化的心理健康解決方案，如團體夢境解析工作坊、員工心理輔導計畫等。

• 客戶服務計劃：

- **線上客服：** 提供平台內建的即時聊天客服或常見問題 (FAQ) 頁面，快速解答

用戶疑問。

- **電子郵件支援：** 針對複雜問題或技術支援，提供電子郵件聯繫管道，確保問題得到妥善解決。
- **用戶反饋機制：** 建立用戶反饋渠道，鼓勵用戶提出建議和意見，並定期回覆，讓用戶感受到被重視。
- **隱私保護承諾：** 強調並嚴格執行數據隱私政策，確保用戶數據安全，建立用戶信任。

透過這些全面的行銷策略，DreamEcho AI 將能夠有效地觸達目標客群，將潛在用戶轉化為活躍用戶，並透過優質的產品和服務實現長期的客戶留存和商業成功。

第五章：財務計畫

DreamEcho AI 的財務計畫旨在展示其商業模式的經濟可行性和潛在的盈利能力。本章將提供詳細的損益預測、資產負債預估，並分析盈虧平衡點，以證明本計畫的財務穩健性。

5.1 詳細損益預測

以下為 DreamEcho AI 未來三年（2025-2027）的月度或季度損益預測概要。此預測基於以下關鍵假設：

關鍵假設：

- **用戶增長：**
 - **2025 年：** 預計月均新增註冊用戶 500 人，年底達到 5,000 名註冊用戶。
 - **2026 年：** 預計月均新增註冊用戶 800 人，年底達到 15,000 名註冊用戶。
 - **2027 年：** 預計月均新增註冊用戶 1,200 人，年底達到 30,000 名註冊用戶。
- **付費轉化率：**
 - **2025 年：** 預計付費用戶轉化率為 5%（即 5% 的註冊用戶會購買點券或預約心理師）。
 - **2026 年：** 預計付費用戶轉化率提升至 8%。
 - **2027 年：** 預計付費用戶轉化率提升至 10%。
- **點券銷售：**
 - 平均每位付費用戶每月點券消費：新台幣 300 元。
 - 點券銷售佔總收入的 70%。
- **心理師服務抽成：**
 - 預計每月平均有 50 位心理師入駐平台。
 - 每位心理師每月平均帶來 5,000 元服務費收入（平台抽成 20%）。
 - 心理師服務抽成佔總收入的 20%。
- **其他收入（廣告、B2B 合作等）：**
 - 預計佔總收入的 10%，並逐年增長。
- **營運成本：**
 - **DeepSeek API 使用費：** 根據 AI 解析次數浮動，預計每月 5,000 - 20,000 元，隨用戶增長而增加。

- Google 語音辨識 API 使用費：根據語音轉文字次數浮動，預計每月 2,000 - 8,000 元。
- 伺服器與網路費用：預計每月 10,000 - 30,000 元，隨用戶增長和數據量增加而調整。
- 系統維護與更新：預計每月 5,000 元。
- 市場行銷費用：初期投入較高，預計每月 20,000 - 50,000 元，用於社群媒體推廣、KOL 合作等。
- 人事費用：初期團隊成員為兩位，預計每月 60,000 元（含基本薪資與獎金）。
- 綠界科技交易手續費：依交易金額比例計算。
- 行政雜項：預計每月 3,000 元。

損益預測表 (單位：新台幣元)

項目 \ 年度	2025 (預估)	2026 (預估)	2027 (預估)
營收			
點券銷售	900,000	3,600,000	9,000,000
心理師抽成	200,000	600,000	1,500,000
其他收入	100,000	400,000	1,000,000
總營收	1,200,000	4,600,000	11,500,000
成本與費用			
DeepSeek API	120,000	240,000	480,000
Google API	48,000	96,000	192,000
伺服器與網路	180,000	300,000	480,000
系統維護	60,000	60,000	60,000
市場行銷	300,000	480,000	720,000
人事費用	720,000	1,440,000	2,160,000
綠界手續費	24,000	92,000	230,000
行政雜項	36,000	36,000	36,000
總成本與費用	1,468,000	2,744,000	4,358,000
稅前淨利	-268,000	1,856,000	7,142,000

註：此為簡化預測，實際情況可能因市場變化、用戶行為、技術成本等因素而有所調整。

盈虧平衡點分析

根據上述預測，DreamEcho AI 預計在 **2026 年第二季度** 達到盈虧平衡。初期（2025 年）由於市場推廣和技術投入較大，預計會產生虧損。但隨著用戶基數的擴大、付費轉化率的提升以及 AI 模型效率的優化，營收將快速增長，並在第二年實現顯著盈利。

5.2 資產負債預估

資金需求與融資計畫

DreamEcho AI 初期主要資金需求包括：

1. **技術開發與維護：** 伺服器租賃、API 服務費用、軟體授權等。
2. **市場推廣：** 社群媒體廣告、KOL 合作、校園活動等。
3. **營運資金：** 人事費用、行政雜項等。

融資計畫：

- **種子輪：** 透過參與創業競賽（如本次「2025 NTIN-start 三創競賽」）爭取獎金，並尋求天使投資人或校園創業基金的支持，預計募集新台幣 100 萬元，用於產品上線和初期市場推廣。
- **A 輪：** 在用戶規模達到一定程度（例如 5,000-10,000 名活躍用戶）並驗證商業模式後，尋求風險投資，預計募集新台幣 500 萬元，用於市場擴張、團隊擴編和新功能開發。

主要財務比率和趨勢

- **毛利率：** 由於主要成本為 API 服務費和伺服器費用，且這些成本隨用戶量增長具有一定規模效應，預計毛利率將保持在較高水平（約 80% 以上），並隨用戶規模擴大而略有提升。
- **淨利率：** 隨著營收的快速增長和成本控制，淨利率將從負轉正，並在第三年達到 60% 以上，顯示出強勁的盈利能力。
- **投資回報率 (ROI)：** 預計在 A 輪融資後 1-2 年內，投資者將獲得可觀的回報。

5.3 風險評估與管理

識別和分析潛在的內部和外部風險

1. **技術風險：**
 - **AI 模型準確性：** 初期夢境語料不足可能導致 AI 解析準確度不佳。
 - **系統穩定性：** 高併發量可能導致伺服器壓力過大或系統崩潰。
 - **數據安全：** 用戶敏感數據洩露風險。
2. **市場風險：**
 - **用戶接受度：** 用戶對 AI 夢境解析的信任度不足，或對「預言夢」概念產生誤解。
 - **競爭加劇：** 類似產品或大型科技公司進入市場。
 - **市場教育成本：** 需要投入大量資源教育用戶。
3. **營運風險：**

- **心理師招募：** 難以吸引足夠的專業心理師入駐。
- **法規變動：** 數據隱私、心理諮詢相關法規變化。
- **資金不足：** 無法獲得足夠資金支持長期發展。

4. 道德與社會風險：

- **AI 倫理：** AI 解析可能產生偏見或不當建議。
- **社會輿論：** 「預言夢」功能可能引發爭議或被媒體過度解讀。

提供詳細的風險管理和緩解策略

1. 技術風險管理：

- **AI 模型優化：** 建立用戶反饋機制，持續收集匿名夢境語料進行模型訓練；與心理學專家合作，建立專業知識庫，提升解析質量。
- **系統架構：** 採用雲端彈性擴展服務，定期進行壓力測試和安全審查，確保系統穩定性和數據安全。
- **隱私保護：** 嚴格遵守 GDPR、CCPA 等法規，實施數據匿名化處理和加密技術，提供「隱私模式」選項。

2. 市場風險管理：

- **用戶教育：** 透過內容行銷、社群媒體宣傳，普及夢境解析的科學知識，引導用戶正確理解 AI 功能。
- **差異化競爭：** 持續強化「AI 夢境解析 + 新聞事件對比」的獨家特色，不斷創新，保持領先地位。
- **市場調研：** 定期進行用戶調研和市場分析，及時調整產品策略和行銷方案。

3. 營運風險管理：

- **心理師合作：** 制定具吸引力的合作方案，與心理學會、大學心理系建立合作關係，擴大心理師招募渠道。
- **法規遵循：** 聘請法律顧問，密切關注相關法規變化，確保平台合規運營。
- **資金管理：** 嚴格控制成本，多元化融資渠道，確保充足的營運資金。

4. 道德與社會風險管理：

- **AI 倫理審查：** 建立 AI 倫理委員會，定期審查 AI 解析結果，確保建議的客觀性和中立性。
- **輿論引導：** 建立危機公關機制，主動與媒體溝通，澄清誤解，強調產品的心理健康促進價值。

總之，DreamEcho AI 是一個充滿創新、具備強大技術基礎和清晰商業模式的創業計畫。我們相信，透過精準的市場定位、持續的產品創新和嚴謹的風險管理，DreamEcho AI 將能夠在數位心理健康市場中取得成功，為用戶、投資者和社會創造長期且深遠的價值。我們期待在「2025 NTIN-start 三創競賽」中展示我們的潛力，並獲得評審團的認可與支持。

第六章:結論與投資價值

6.1 營運計畫綜述

DreamEcho AI 是一個創新且具備巨大市場潛力的智慧平台，旨在透過結合人工智慧 (AI) 夢境解析、心理情緒分析與社群互動，為現代社會中日益增長的心理健康需求提供全

面解決方案。本計畫的核心優勢在於其獨特的「AI 夢境解析+新聞事件對比」功能,這使其在數位心理健康市場中脫穎而出,形成顯著的差異化競爭優勢。我們不僅提供個人化的夢境洞察,更將抽象的潛意識數據化、視覺化,並與現實世界事件建立連結,滿足用戶對自我探索、情緒管理和「預言夢」概念的好奇心。

本平台採用穩固的技術架構(Django 後端、React 前端、MySQL 資料庫),並整合了 DeepSeek API、Google 語音辨識 API 和綠界科技金流等先進技術,確保了系統的穩定性、可擴展性和安全性。團隊成員具備紮實的程式開發和 UI/UX 設計能力,為產品的實現提供了堅實基礎。在商業模式上,DreamEcho AI 採用 Freemium 策略與獨特的「點券制」經濟模型,結合點券銷售、心理師服務抽成以及未來廣告與 B2B 合作等多重收益來源,確保了平台的商業可持續性。

DreamEcho AI 不僅是一個商業計畫,更承載著重要的社會價值。我們致力於提升大眾對心理健康的關注,提供便捷、私密且科學化的自我覺察工具,並透過社群互動建立支持性環境,最終目標是推動夢境研究走向科學化,並為使用者提供從「自我探索→情緒覺察→專業協助」的完整服務模式。本計畫的實施方案與時程規劃清晰明確,從產品上線、用戶獲取到商業化運營,每一步都經過精心設計,旨在實現快速增長和長期發展。

6.2 預期效益詳述

DreamEcho AI 的成功將帶來顯著的財務和非財務效益,為投資者、用戶和社會創造多重價值。

財務回報

- **穩健的營收增長:**預計在未來三年內,透過點券銷售、心理師服務抽成以及其他增值服務,實現營收的快速增長。根據財務預測,平台有望在第二年實現盈利,並在第三年達到可觀的淨利潤。
- **高毛利率:**由於主要成本為 API 服務費和伺服器費用,且這些成本隨用戶量增長具有一定規模效應,預計平台將保持較高的毛利率,為投資者提供良好的回報空間。
- **多元化收益來源:**點券銷售作為核心,結合心理師抽成、廣告和 B2B 合作,構建了穩健且具彈性的收益結構,降低了單一收入來源的風險。

非財務效益

- **提升用戶心理健康水平:**DreamEcho AI 提供創新的自我覺察工具和心理支持服務,幫助用戶理解情緒、管理壓力,從而提升整體心理健康水平,降低焦慮和憂鬱的發生率。
- **建立活躍的社群生態:**透過社群討論區和遊戲化設計,建立一個互助、支持的夢境探索社群,增強用戶的歸屬感和黏著度,形成強大的用戶網絡效應。
- **推動夢境科學研究:**平台累積的匿名夢境大數據,在嚴格遵守隱私保護的前提下,將為心理學和神經科學領域的研究提供寶貴的資料,有助於推動夢境科學的發展。
- **建立品牌價值和市場領導地位:**憑藉其獨特的創新功能和優質的用戶體驗,DreamEcho AI 有望成為 AI 夢境解析和數位心理健康領域的領導品牌,建立強大的市場影響力和品牌忠誠度。

- **社會影響力**:透過普及心理健康知識,降低尋求心理協助的門檻,為社會帶來積極正向的影響,促進全民心理健康。

6.3 風險評估與管理

儘管 DreamEcho AI 具有巨大的潛力,我們也充分認識到其面臨的潛在風險,並已制定了全面的風險管理和緩解策略,以確保平台的穩健發展。

潛在風險

1. **技術風險**: AI 模型準確度需持續優化,系統穩定性在高併發下可能面臨挑戰,數據安全和隱私保護是長期重點。
2. **市場風險**:用戶對 AI 夢境解析的信任度、市場競爭加劇、以及「預言夢」概念可能引發的社會輿論誤解。
3. **營運風險**:心理師招募的難度、法規變動的影響、以及資金籌措的挑戰。

風險管理與緩解策略

1. **技術風險**:透過持續收集匿名夢境語料、與心理學專家合作、採用雲端彈性擴展服務、定期進行安全審查和嚴格遵守數據隱私法規(GDPR、CCPA),並提供「隱私模式」選項,確保技術領先和數據安全。
2. **市場風險**:透過內容行銷普及科學知識、持續強化產品獨特性、定期市場調研,並建立危機公關機制,引導正確輿論,提升用戶信任度和品牌形象。
3. **營運風險**:制定具吸引力的心理師合作方案、密切關注法規變化、多元化融資渠道,確保營運順暢和資金充足。

總之,DreamEcho AI 是一個充滿創新、具備強大技術基礎和清晰商業模式的創業計畫。我們相信,透過精準的市場定位,持續的產品創新和嚴謹的風險管理,DreamEcho AI 將能夠在數位心理健康市場中取得成功,為用戶、投資者和社會創造長期且深遠的價值。我們期待在「2025 NTIN-start 三創競賽」中展示我們的潛力,並獲得評審團的認可與支持。

第七章：參考資料

本創業營運計畫書的撰寫主要參考了以下資料來源：

1. **專案程式碼**:
 - admin.py (Django 後台管理配置)
 - models.py (Django 資料模型定義)
 - urls.py (Django URL 路由配置)
 - views.py (Django 視圖邏輯實現)
2. **系統手冊**:
 - 二技第 114201 組-DreamEchoAI-系統手冊(1).docx：此文件提供了 DreamEcho

AI 專案的詳細功能描述、技術架構、UI/UX 設計理念、市場分析、SWOT 分析、時程規劃、經濟可行性分析以及團隊介紹等關鍵資訊，是本計畫書的核心參考依據。

3. 市場研究與行業報告：

- Grand View Research 關於全球數位心理健康市場規模與增長趨勢的報告（引用於第三章市場分析）。
- 世界衛生組織（WHO）關於全球精神疾病影響的數據（引用於第一章創業機會與構想）。
- 衛福部國民健康署關於台灣民眾心理健康需求的調查（引用於第三章市場分析）。

4. 技術文檔與 API 參考：

- DeepSeek API 官方文檔：用於理解和整合 AI 夢境解析功能。
- Google 語音辨識 API 官方文檔：用於理解和整合語音轉文字功能。
- 綠界科技（EcPay）第三方支付平台開發文檔：用於理解和整合金流系統。
- Django 官方文檔：用於後端開發的技術參考。
- React 官方文檔：用於前端開發的技術參考。

本計畫書中的所有數據、分析和觀點均基於上述資料來源進行綜合整理和推導。

第八章：附件

本章將提供支持 DreamEcho AI 創業營運計畫書的補充材料，主要引用自用戶提供的「二技第 114201 組-DreamEchoAI-系統手冊.docx」中的相關圖表和說明，以進一步闡述專案的技術細節、系統架構和商業分析。

8.1 系統架構圖

DreamEcho AI 採用前後端分離的系統架構，確保了系統的靈活性、可擴展性和維護性。前端負責使用者介面和互動邏輯，後端則處理核心業務邏輯、數據管理和與第三方服務的整合。以下為系統手冊中描述的整體架構示意圖：



說明：

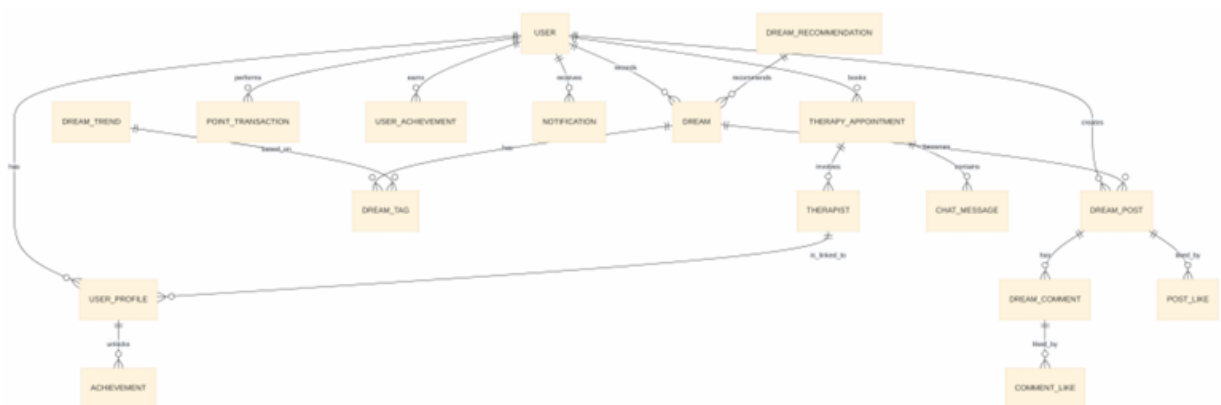
- 前端 (React)：負責呈現使用者介面，包括夢境記錄、社群瀏覽、個人檔案、心理師

預約等功能。透過 RESTful API 與後端進行數據交換。

- **後端 (Django):** 作為核心服務層，處理使用者認證、數據驗證、業務邏輯、權限管理。整合多個外部 API，實現 AI 夢境解析、語音轉文字、新聞比對和金流功能。
- **資料庫 (MySQL):** 儲存所有結構化數據，如使用者資訊、夢境內容、社群貼文、預約記錄、點券交易等。
- **DeepSeek API:** 提供強大的自然語言處理能力，用於夢境內容的深度語意分析、情緒辨識和個性化建議生成。
- **Google 語音辨識 API:** 將使用者語音輸入的夢境內容即時轉換為文字，提高記錄效率。
- **News API:** 獲取全球新聞數據，用於與夢境內容進行語意比對，探索潛在關聯性。
- **綠界科技 EcPay:** 提供安全可靠的第三方支付服務，支援使用者購買點券。
- **信件箱/通知系統:** 負責站內訊息和系統通知的發送與管理。
- **心理師後台:** 供入駐心理師管理其服務、預約和與用戶互動。
- **管理員後台:** 供平台管理員進行用戶管理、內容審核、系統配置等操作。

8.2 數據庫實體關係圖 (ERD 簡化版)

系統手冊中詳細描述了數據庫結構，以下為核心實體及其關係的簡化示意，展示了 DreamEcho AI 如何管理不同類型的數據：



說明：

- **USER (使用者):** 平台註冊用戶，核心實體。
- **USER_PROFILE (用戶檔案):** 擴展使用者資訊，包含點券、心理師身份、個人簡介等。
- **DREAM (夢境):** 儲存用戶記錄的夢境內容、AI 解析結果、情緒數據等。
- **DREAM_POST (夢境貼文):** 用戶在社群中分享的夢境內容。
- **DREAM_COMMENT (夢境評論):** 用戶對夢境貼文的評論。
- **THERAPY_APPOINTMENT (諮詢預約):** 用戶與心理師的預約記錄。
- **POINT_TRANSACTION (點券交易):** 記錄點券的購買與使用。
- **ACHIEVEMENT (成就):** 平台設定的成就項目。
- **USER_ACHIEVEMENT (用戶成就):** 記錄用戶獲得的成就。
- **NOTIFICATION (通知):** 站內通知訊息。
- **DREAM_TAG (夢境標籤):** 用於夢境分類和搜尋。

- **POST_LIKE / COMMENT_LIKE (按讚)**: 記錄用戶對貼文和評論的按讚行為。
- **THERAPIST (心理師)**: 入駐平台的專業心理師。
- **CHAT_MESSAGE (聊天訊息)**: 諮詢過程中的聊天記錄。
- **DREAM_TREND (夢境趨勢)**: 全球夢境數據的趨勢分析。
- **DREAM_RECOMMENDATION (夢境推薦)**: 基於用戶數據的相似夢境推薦。

8.3 SWOT 分析總結

系統手冊中對 DreamEcho AI 進行了詳細的 SWOT 分析，以下為其總結，展示了本計畫的內部優勢與劣勢，以及外部機會與威脅：

內部因素對優勢的影響，全球首創AI夢境解析+新聞比對功能，高度差異化。*NLPTok技術自動辨識情緒與主題

威脅（Opportunities）
SO策略（優勢-機會）*
ST策略（優勢-威脅）*
新創產品需教育市場，初期用戶留存與轉換挑戰大。*Tik。*

類似RedAI等平臺興起，可能

的優化模型，利用新聞熱點提升功能吸引力。度要求高，需持續優化模型與語料更新。

內部因素 \ 外部因素	機會 (Opportunities)	威脅 (Threats)
優勢 (Strengths)	SO 策略 (優勢-機會)	ST 策略 (優勢-威脅)
<p>* 全球首創 AI 夢境解析 + 新聞比對功能，高度差異化。NLP 技術自動辨識情緒與主題，降低人力解析門檻。功能豐富：夢境儀表板、歷史檢視、心理建議。迷幻 UI 與沉浸式體驗，吸引年輕族群。匿名互動機制促進使用與分享。</p>	<p>* 全球心理健康市場快速成長，夢境探索具吸引力。TikTok、Reddit 等平台夢境分享熱潮，利於口碑擴散。缺乏競爭對手擁有「新聞對比+AI 預言夢」特色。可與心理諮商平台、睡眠產品等異業合作。多語言版本可擴展至海外市場。</p>	<p>* 新創產品需教育市場，初期用戶留存與轉換挑戰大。類似 AI 解夢平台興起，可能造成模仿競爭風險。過度依賴自然語言模型，需應對 AI 訓練成本與資料偏誤。* 「預言夢」功能易遭媒體或社會輿論誤解或放大解釋。</p>
劣勢 (Weaknesses)	WO 策略 (劣勢-機會)	WT 策略 (劣勢-威脅)
<p>* 初期缺乏大型夢境語料，AI 準確度需時間調整。使用者對 AI 解夢信任度可能較低。需兼顧個資保護與匿名性，系統架構須具備高度隱私處理機制。* 對新聞語意比對精準度要求高，需持續優化模型與語料更新。</p>	<p>* 透過用戶數據累積和專家合作，快速提升 AI 準確度。利用市場對心理健康和夢境探索的興趣，建立用戶信任。強調隱私保護和匿名性，吸引重視數據安全的用戶。* 持續優化模型，利用新聞熱點提升功能吸引力。</p>	<p>* 加強用戶教育，提升對 AI 解夢的信任度。建立嚴格的數據隱私和安全機制，應對法規挑戰。持續投入研發，確保 AI 模型領先，應對競爭。* 建立危機公關機制，應對潛在的輿論風險。</p>

說明：

- SO 策略：利用 DreamEcho AI 的獨特優勢（如 AI 夢境解析與新聞比對）抓住市場

機會（如心理健康市場增長、夢境分享熱潮），快速建立品牌知名度和市場份額。

- **ST 策略：** 運用產品優勢（如豐富功能、迷幻 UI）應對外部威脅（如市場教育挑戰、競爭風險），透過差異化和優質體驗留住用戶。
- **WO 策略：** 針對內部劣勢（如初期語料不足、用戶信任度低），結合外部機會（如市場需求、異業合作），加速產品迭代和用戶信任建立。
- **WT 策略：** 制定應急預案，緩解內部劣勢（如隱私處理複雜性）和外部威脅（如輿論風險），確保平台穩健運行。

8.4 團隊成員簡歷

胡家愷（組長）

- **學歷：** 國立臺北商業大學 資訊管理系
- **專長：** 前端程式撰寫 (HTML, CSS, JavaScript, React)、UI/UX 設計 (Figma)、系統進度安排、文件彙整。
- **專案經驗：** 負責 DreamEcho AI 專案的前端開發與使用者介面設計，確保產品具備優異的使用者體驗和視覺吸引力。

黃忠（組員）

- **學歷：** 國立臺北商業大學 資訊管理系
- **專長：** 後端程式撰寫 (Python, Django)、資料庫設計與管理 (MySQL)、伺服器維護、系統文件撰寫。
- **專案經驗：** 負責 DreamEcho AI 專案的後端核心邏輯開發、資料庫設計與 AI 模組整合，確保系統的穩定性和功能實現。

兩位成員在學期間均積極參與各類專案開發，具備良好的團隊協作能力和解決問題的實踐經驗。

影片連結：<https://www.youtube.com/watch?v=31f4ADBskzg>

