

## 商業計劃書: MIRRA (米拉)

全球首創「雙軌演算」AI 市場預演平台

**Slogan:** 東方命理為體，西方科學為用 —— 決策前的平行宇宙實驗室。

### 1. 執行摘要 (Executive Summary)

MIRRA 是一個革命性的 B2B SaaS 平台，致力於解決商業決策中的「不確定性」。我們重新定義了傳統市場調查，將其從靜態的問卷轉化為動態的\*\*「數位孿生社會模擬 (Digital Twin Society Simulation)」\*\*。

MIRRA 的核心技術是獨步全球的\*\*「雙軌演算法 (Dual-Track Algorithm)」\*\*：結合西方 **Agent-Based Modeling (ABM)** 的社會科學架構，與東方 八字命理 (**Bazi Logic**) 的深層人性參數。透過 1,000 位具備獨立思考、命運週期與社交能力的 AI 虛擬市民，我們幫助企業在產品上市前，以接近零的邊際成本進行高擬真的市場預演。

**\*\*我們的使命:\*\*** 讓每一次商業決策，都經過 1,000 次的平行宇宙驗證。

### 2. 市場痛點 (The Problem)

在產品發布前，企業面臨三大盲點，導致新產品失敗率高達 90%：

- 傳統調研失真：**問卷調查存在「倖存者偏差」與「社會期許誤差」，受測者往往不會說出心裡話。
- 成本高昂且緩慢：**委託專業市調機構（如 Nielsen）或舉辦焦點小組 (Focus Group) 動輒數十萬台幣，且耗時數週，趕不上數位時代的迭代速度。
- 缺乏動態與場景：**傳統數據是靜態的，無法預測「B2B 採購流程的複雜性」或「B2C 社群口碑的擴散效應」。

### 3. 解決方案與產品 (The Solution)

MIRRA 提供一個即時的\*\*「輿論演化實驗室」\*\*。使用者只需上傳產品概念或商業計畫，系統即刻啟動模擬。

#### 核心技術架構

- **Layer 1: 八字基因庫 (Bazi DNA)** 不同於傳統 AI 的隨機生成，我們的 1,000 位 AI 市民擁有基於八字學的完整人格架構(格局、五行、十神)。
  - 例:正官格市民模擬企業高管，重視 ROI 與合規;傷官格市民模擬早期採用者，追求創新。
- **Layer 2: ABM 社會交互引擎 (Interaction Engine)** 模擬真實世界的口碑傳播。市民之間存在基於「五行生剋」的社交網絡，模擬意見領袖 (KOL) 帶風向、從眾效應與群體極化現象。
- **Layer 3: 場景定義系統 (Scenario Definition)** 系統具備「B2C 消費者」與「B2B 決策者」雙重邏輯大腦，能根據評測對象自動切換評判標準(從「喜好度」切換為「技術壁壘/可擴展性」)。

#### 關鍵功能 (Key Features)

1. **精準受眾定錨 (Audience Anchoring):** 透過費米估算邏輯，精準鎖定特定年齡、職業(如創業主、高階主管)的受眾進行模擬。
2. **專家模式 (Expert Mode):** 開啟後，AI 市民將切換至「嚴格審視」狀態，大幅提高說服門檻，進行極限壓力測試。
3. **視覺化戰情室:** 提供「五行雷達圖」與「輿論演化折線圖」，將複雜的社會學數據轉化為直觀的商業洞察。

---

### 4. 市場分析 (Market Analysis)

#### 目標市場 (TAM/SAM/SOM)

- **TAM (潛在市場總量):** 全球 5,000 萬中小企業 (SMBs) 與數位行銷決策者。
- **SAM (可服務市場):** 專注於亞太地區的電商賣家、Kickstarter/嘖嘖募資發起人、SaaS 新創團隊。
- **SOM (可獲得市場):** 初期鎖定台灣與大中華區的數位行銷代理商 (Agency) 與產品經理社群。

#### 受眾畫像 (Target Persona)

- **Primary:** 產品經理 (PM) 與 創業者 —— 需要快速驗證 MVP (最小可行性產品)。
- **Secondary:** 廣告投放手 —— 需要測試不同的文案與素材轉換率。

- **Tertiary:** 企業投資部門 / VC —— 需要評估商業計畫書的可行性與護城河。

---

## 5. 商業模式 (Business Model)

MIRRA 採用 **B2B SaaS** 訂閱制, 建立穩定現金流。

方案	定價 (月繳)	適用對象	核心功能
<b>Starter</b> (星火版)	<b>\$19 USD</b>	個人賣家 / 學生	單次預演、基礎評分、B2C 模式。
<b>Pro</b> (燎原版)	<b>\$49 USD</b>	新創團隊 / 行銷公司	主力方案。無限次迭代、 <b>B2B</b> 商業模式評測、專家模式、輿論演化圖表、PDF 報告匯出。
<b>Enterprise</b> (天機版)	<b>Custom</b>	大型企業 / 品牌	客製化 AI 市民庫(匯入企業 CRM 數據轉化為八字分身)、私有化部署、API 串接。

---

JOA 我的背景

自訂 Gem

這是一份經過我們這段時間深度迭代、整合了最新功能（專家模式、B2B/B2C 分流、費米估算面板）的**MIRRA** 完整版商業計劃書。

由於我無法直接生成 PDF 文件，但我已經將內容排版為\*\*「PDF 報告就緒 (Report-Ready)」\*\*的 Markdown 格式。您可以直接將以下內容複製到 **Word**、**Notion** 或 **Canva** 中，然後匯出為 PDF。這份內容的結構非常嚴謹，適合用於募資 (Pitch) 或內部戰略對齊。

## 商業計劃書：MIRRA (米拉)

全球首創「雙軌演算」AI 市場預演平台

**Slogan:** 東方命理為體，西方科學為用 —— 決策前的平行宇宙實驗室。

### 1. 執行摘要 (Executive Summary)

MIRRA 是一個革命性的 B2B SaaS 平台，致力於解決商業決策中的「不確定性」。我們重新定義了傳統市場調查，將其從靜態的問卷轉化為動態的\*\*「數位孿生社會模擬 (Digital Twin Society Simulation)」\*\*。

MIRRA 的核心技術是獨步全球的\*\*「雙軌演算法 (Dual-Track Algorithm)」\*\*：結合西方 **Agent-Based Modeling (ABM)** 的社會科學架構，與東方 八字命理 (**Bazi Logic**) 的深層人性參數。透過 1,000 位具備獨立思考、命運週期與社交能力的 AI 虛擬市民，我們幫助企業在產品上市前，以接近零的邊際成本進行高擬真的市場預演。

**\*\*我們的使命：\*\***讓每一次商業決策，都經過 1,000 次的平行宇宙驗證。

### 2. 市場痛點 (The Problem)

在產品發布前，企業面臨三大盲點，導致新產品失敗率高達 90%：

- 傳統調研失真：問卷調查存在「倖存者偏差」與「社會期許誤差」，受測者往往不會說出心裡話。
- 成本高昂且緩慢：委託專業市調機構（如 Nielsen）或舉辦焦點小組 (Focus Group) 動輒數十萬台幣，且耗時數週，趕不上數位時代的迭代速度。
- 缺乏動態與場景：傳統數據是靜態的，無法預測「B2B 採購流程的複雜性」或「B2C 社群口碑的擴散效應」。

---

### 3. 解決方案與產品 (The Solution)

MIRRA 提供一個即時的\*\*「輿論演化實驗室」\*\*。使用者只需上傳產品概念或商業計畫，系統即刻啟動模擬。

#### 核心技術架構

- Layer 1: 八字基因庫 (Bazi DNA)** 不同於傳統 AI 的隨機生成，我們的 1,000 位 AI 市民擁有基於八字學的完整人格架構(格局、五行、十神)。
  - 例：正官格市民模擬企業高管，重視 ROI 與合規；傷官格市民模擬早期採用者，追求創新。
- Layer 2: ABM 社會交互引擎 (Interaction Engine)** 模擬真實世界的口碑傳播。市民之間存在基於「五行生剋」的社交網絡，模擬意見領袖 (KOL) 帶風向、從眾效應與群體極化現象。
- Layer 3: 場景定義系統 (Scenario Definition)** 系統具備「B2C 消費者」與「B2B 決策者」雙重邏輯大腦，能根據評測對象自動切換評判標準(從「喜好度」切換為「技術壁壘/可擴展性」)。

#### 關鍵功能 (Key Features)

- 精準受眾定錨 (Audience Anchoring):** 透過費米估算邏輯，精準鎖定特定年齡、職業(如創業主、高階主管)的受眾進行模擬。
- 專家模式 (Expert Mode):** 開啟後，AI 市民將切換至「嚴格審視」狀態，大幅提高說服門檻，進行極限壓力測試。
- 視覺化戰情室:** 提供「五行雷達圖」與「輿論演化折線圖」，將複雜的社會學數據轉化為直觀的商業洞察。

---

### 4. 市場分析 (Market Analysis)

#### 目標市場 (TAM/SAM/SOM)

- TAM (潛在市場總量):** 全球 5,000 萬中小企業 (SMBs) 與數位行銷決策者。
- SAM (可服務市場):** 專注於亞太地區的電商賣家、Kickstarter/嘖嘖募資發起人、SaaS 新創團隊。
- SOM (可獲得市場):** 初期鎖定台灣與大中華區的數位行銷代理商 (Agency) 與產品經理社群。

受眾畫像 (Target Persona)

- **Primary:** 產品經理 (PM) 與 創業者 —— 需要快速驗證 MVP (最小可行性產品)。
- **Secondary:** 廣告投放手 —— 需要測試不同的文案與素材轉換率。
- **Tertiary:** 企業投資部門 / VC —— 需要評估商業計畫書的可行性與護城河。

5. 商業模式 (Business Model)

MIRRA 採用 **B2B SaaS** 訂閱制, 建立穩定現金流。

方案	定價 (月繳)	適用對象	核心功能
<b>Starter</b> (星火版)	<b>\$19 USD</b>	個人賣家 / 學生	單次預演、基礎評分、B2C 模式。
<b>Pro</b> (燎原版)	<b>\$49 USD</b>	新創團隊 / 行銷公司	主力方案。無限次迭代、 <b>B2B</b> 商業模式評測、專家模式、輿論演化圖表、PDF 報告匯出。
<b>Enterprise</b> (天機版)	<b>Custom</b>	大型企業 / 品牌	客製化 AI 市民庫 (匯入企業 CRM 數據轉化為八字分身)、私有化部署、API 串接。

6. 競爭優勢 (Competitive Moat)

為什麼科技巨頭 (OpenAI/Google) 或傳統市調公司無法輕易複製？

1. **文化護城河 (Cultural Moat):** 西方科技缺乏對「東方八字邏輯」的結構化理解。我們將玄學參數化 (Parametric Metaphysics) 的映射引擎是獨家技術壁壘。
2. **數據顆粒度 (Granularity):** 通用 LLM (如 ChatGPT) 只能給出「平均值」建議；MIRRA 給出的是基於 1,000 個獨立個體交互後的「湧現結果 (Emergent Behavior)」。我們模擬的是群體動態, 而不僅僅是單點意見。

3. 可解釋性 AI (XAI): 透過動態日誌, 我們讓黑箱的 AI 決策過程變得透明。使用者可以看到:「為什麼正官格的市民在第 3 輪改變了主意?」這對 B2B 決策至關重要。
- 

## 7. 發展路線圖 (Roadmap)

- **Phase 1: MVP 上線 (Current)** 完成 ABM 引擎、八字參數映射、B2B/B2C 雙模式切換、專家模式。
  - **Phase 2: 數據積累 (Q3 2024)** 累積 10,000 次預演數據, 反向優化 AI 市民的權重參數, 提升預測準確率。
  - **Phase 3: 生態系串接 (Q1 2025)** 推出 API, 串接 Shopify 與 WordPress, 實現「上架即預演」的自動化流程。
  - **Phase 4: 企業私有雲 (Q3 2025)** 為大型企業建立專屬的「品牌受眾數位孿生庫」。
- 

## 8. 財務預測 (Financial Projections)

- 初期獲客成本 (CAC): 預計透過內容行銷與 SEO 控制在 \$15 USD 以內。
  - 客戶終身價值 (LTV): 基於 SaaS 高黏著度特性, 預計 Pro 用戶 LTV 可達 \$600 USD (平均訂閱 12 個月)。
  - 損益平衡點 (Break-even): 預計在付費用戶達到 500 位時實現單月損益平衡。
- 

### 結語

MIRRA 不僅僅是一個工具, 它是「商業物理學」的開端。我們將東方千年的智慧, 注入西方的運算架構, 為商業世界提供了一盞預知未來的明燈。

(本計畫書生成於 MIRRA 智慧預演系統)