

商業計劃書：MIRRA // 鏡界 (Global Edition)

跨文化商業預演與數位孿生平台

Vision: Decoding Humanity, Simulating Markets. **Slogan:** 全球市場的平行宇宙實驗室 —— 在燒錢之前，先看見未來。

1. 執行摘要 (Executive Summary)

MIRRA // 鏡界 是一個革命性的 SaaS 平台，致力於消除全球商業擴張中的「文化不確定性」。我們結合了 **Agent-Based Modeling (ABM)** 的社會科學架構與 參數化東方命理 (**Parametric Bazi Logic**)，構建了具備人類深層性格的 AI 數位公民。

透過獨創的「變色龍架構 (**Chameleon Architecture**)」，MIRRA 能動態切換 AI 市民的文化背景。無論是紐約的華爾街精英、上海的互聯網原住民，還是台北的文創青年，MIRRA 都能在幾秒鐘內生成對應的「數位孿生社會」，幫助企業以接近零的邊際成本，進行跨國界、跨文化的市場預演。

我們的使命：讓每一次產品出海，都經過 1,000 次的在地化驗證。

2. 全球市場痛點 (The Global Problem)




在「大航海時代 2.0」的跨境商業環境中，企業面臨三大致死盲點：

- 文化隔閡 (Cultural Disconnect)**：台灣產品賣到美國，往往因為不懂當地的「隱性價值觀」而失敗。傳統翻譯無法解決文化語境問題。
 - 痛點：不知道「七殺格」的冒險精神在美國應該對應什麼樣的消費行為。
- 跨境調研成本極高**：要在美國或中國進行一場有效的焦點小組 (Focus Group)，成本是台灣的 5-10 倍，且耗時數月。中小企業 (SMB) 根本負擔不起。
- 數據缺乏動態場景**：靜態的市場報告告訴你「美國人喜歡戶外運動」，但無法告訴你「你的登山杖定價 \$150 在 Amazon 會不會被當作奢侈品而滯銷」。

3. 解決方案：變色龍架構 (The Solution: Chameleon Architecture)




MIRRA 不僅僅是 AI 聊天機器人，它是一個具備文化適應性的輿論實驗室。

核心技術三層架構

- **Layer 1: 人性內核 (Kernel - Bazi Logic)** 基於八字命理構建的 1,000 種人格原型(如:風險偏好、從眾度、決策模式)。這是跨越種族與國界的「人性底層代碼」。
- **Layer 2: 文化外衣 (Shell - Context Injection)** **「變色龍引擎」**根據目標市場動態注入世界觀:
 -  **Target US:** AI 化身為 "James", 使用 USD, 遵循個人主義, 將「七殺格」轉譯為 "Risk Taker"。
 -  **Target CN:** AI 化身為「小張」, 使用 CNY, 熟悉抖音/小紅書生態, 將「七殺格」轉譯為 "酷玩先鋒"。
 -  **Target TW:** AI 化身為「志豪」, 使用 TWD, 具備在地人情味。
- **Layer 3: 商業大腦 (Brain - Scenario Switching)**
 - **B2C 模式:** 模擬終端消費者的感性衝動(購買意願、外觀喜好)。
 - **B2B 模式:** 模擬企業採購長 (CFO/CTO) 的理性決策 (ROI、技術護城河、可擴展性)。

信任機制: 數據漏斗 (The Trust Funnel)

MIRRA 拒絕黑箱, 我們提供清晰的採樣邏輯:

-  **TAM (潛在市場):** 基於當地人口結構的費米估算(如美國 3.3 億人)。
-  **Simulation (模擬演算):** 實時運算的 1,000 位 AI 市民並行思考。
-  **Focus Group (焦點小組):** 篩選出最具代表性的 10 位 KOL 進行深度質化訪談。

4. 市場分析 (Market Analysis)

目標市場 (TAM/SAM/SOM)

- **TAM (全球):** 全球 1.2 億跨境電商賣家 (Amazon/Shopify Sellers) 與數位行銷決策者。
- **SAM (亞太區):** 大中華區有意進軍歐美市場的硬體製造商、DTC 品牌。
- **SOM (初期切入):** 台灣與東南亞的跨境募資團隊 (Kickstarter/Indiegogo Campaigners)。

用戶畫像 (Target Persona)

1. **跨境賣家 (Cross-border Sellers):** 需要測試選品在不同國家 (US/JP/EU) 的接受度。
 2. **SaaS 新創:** 需要用 B2B 模式驗證商業計劃書在矽谷投資人眼中的價值。
 3. **遊戲開發商:** 需要測試遊戲角色的設定是否符合當地文化偏好。
-

5. 商業模式 (Business Model)

採用 **SaaS 訂閱制 + 增值服務**，打破地理定價限制。

方案	全球定價 (USD)	適用對象	核心價值
Starter (跨境版)	\$49 /mo	個人賣家 / Drop-shippers	單一市場預演、B2C 模式、基礎文案測試。
Pro (戰略版)	\$149 /mo	DTC 品牌 / 行銷公司	多國市場切換 (US/CN/TW)、B2B 商業模式評測、專家模式、競品壓力測試。
Enterprise (集團版)	Custom	跨國企業 / 創投 (VC)	私有化部署、API 串接 ERP、客製化特定國家的人口模型 (如：印尼/日本)。

6. 競爭優勢 (Competitive Moat)

- 文化翻譯層 (Cultural Translation Layer):** 西方 AI (ChatGPT) 懂語言但不懂「人性底層」; 傳統市調懂人性但不懂「跨國規模化」。MIRRA 獨家將東方八字邏輯轉化為西方心理學參數 (Bazi-to-Psych Traits), 建立了獨一無二的算法護城河。
- 極致的性價比 (Cost Efficiency):** 在美國做一次市調至少 \$5,000 USD。MIRRA Pro 版只需 \$149, 成本僅為傳統方法的 **3%**。
- 可解釋性 (Explainability):** 我們不只給分數, 還給出「為什麼」。透過 ABM 演化圖, 用戶能看到輿論是如何在「紐約」或「上海」的虛擬社群中擴散的。

7. 發展路線圖 (Global Roadmap)

- Phase 1: 變色龍 MVP (Current)**

- 完成架構升級, 支援 TW/US/CN 三大市場切換。
 - 實作貨幣自動換算與 B2B/B2C 雙模引擎。
 - **Phase 2: 跨境生態系 (Q3 2026)**
 - 推出 "**Amazon Listing Optimizer**": 直接匯入 Amazon 產品頁面, AI 自動生成針對美國市場的優化建議。
 - 串接 Shopify App Store。
 - **Phase 3: 泛亞太擴張 (Q1 2027)**
 - 新增日本 (JP)、韓國 (KR)、東南亞 (SEA) 市場模型。
 - 與當地加速器 (Accelerator) 合作, 成為新創出海的標準配備。
-

8. 財務預測 (Financial Projections)

- 成長驅動力: 跨境電商的蓬勃發展, 使得「低成本試錯」成為剛需。
 - 營收目標:
 - Year 1: 驗證期, 聚焦台灣跨境賣家, ARR (年度經常性收入) 達 \$500K USD。
 - Year 2: 擴張期, 切入北美與中國市場, ARR 達 \$3M USD。
 - Year 3: 爆發期, 成為跨境 SaaS 標竿, ARR 突破 \$10M USD。
-

結語

MIRRA // 鏡界 不再只是一個預測工具, 它是全球商業的導航系統。我們用東方的智慧構建內核, 用西方的科學構建骨架, 為每一位夢想出海的創業者, 打造了一個可以預見風浪的數位港灣。

(本計畫書生成於 **MIRRA** 全球智慧預演系統 - *Expert Mode: B2B*)