

【2021 ABA 鏈金盃黑客松】

學生組計畫書

編號：_____ (主辦單位填)

學校及科系	國立屏東科技大學 資訊管理系
學生姓名	吳明軒 尤智弘 吳宇珣 蔡承恩 吳雲聖
團隊名稱	Fluent against the flu
參賽主題名稱	落實防疫，掃碼疫起來
創意構想內容	<p>一、方案創新性</p> <ol style="list-style-type: none">1. 利用區塊鏈特色，流通虛擬貨幣，創造價值。2. 透過掃描實名制 QRCode，獲取防疫幣。3. 紀錄掃描位置，方便追蹤確診足跡。 <p>二、市場需求性</p> <ol style="list-style-type: none">1. 疫情期間，鼓勵民眾落實防疫。2. 透過與商家合作，能夠對推銷模式更加多元化。3. 防疫期間消費力低落，透過防疫幣交易，促進經濟。 <p>三、預期效益</p> <ol style="list-style-type: none">1. 吸引大眾從事掃碼工作，節省人力成本2. 推出更多防疫幣使用方法，使貨幣流通，刺激消費。3. 當疫情趨緩時可能會造成價值降低，但每當流行病爆發時，便能以此做為紓困方案。

學生組 計畫書

Fluent against the flu

落實防疫，掃碼疫起來

110 年 9 月 22 日

目錄

一、前言

近幾年由於疫情嚴峻，各國都想方設法希望能將疫情控制住，此時台灣實施一項防疫政策「簡訊實聯制」，是藉由民眾進入任何場所時，掃描商家提供的 QR Code 來寄送帶有商家代碼的簡訊給 1922 防疫專線，當台灣每個地區有確診個案出現時，即可利用民眾傳的簡訊，得知確診個案在過去期間曾經到訪過哪些場合，並發送消息提醒期間內有經過此區域的民眾，進而控制住疫情。

此政策能夠及時的掌握民眾的去向，前提是民眾必須主動地去掃描 QR Code，若某些商家沒有嚴格實施，加上民眾可能為節省時間而忽略這項程序，導致民眾可能就不會去掃描，那麼此方法效果便有所侷限。

二、摘要

為了提倡大眾落實防疫政策，我們提出民眾掃描 QR Code 就能獲得利益回饋的方法，透過此方法吸引民眾主動掃描 QR Code，提升掃描的意願，進一步優化疫情中簡訊實聯制的效果。

我們提出的方法是，利用掃描 QR Code 後，可以獲得兌換優惠卷(商品折價、折扣)或兌換實體商品的防疫幣，促進民眾掃描的意願。

為了避免不肖使用者濫掃 QR Code，將會限制掃描的間隔時間，或者記錄使用者的停留時間，遏止濫掃 QR Code，獲取防疫幣的行為出現。

落實防疫，由簡單的掃碼做起，當民眾掃碼的意願提升，控制疫情的效果也必會提升。

三、 方案創新性

創新應用：

此應用在市場上是沒看過的例子，利用商家外面的 QRcode，一方面可以提高實名制的簡訊傳送率，一方面能讓消費者賺取防疫幣獲得利益，在疫情過後，也能轉型成與商店合作，這樣也能提高那家店的顧客流動率，促進經濟成長，而我們也能藉由廣告收益，讓這個 APP 可以獲得更好的迴響。

競爭優勢 – 五力分析：

首先我們要先考量到市場的五種競爭力，以評估該市場是否擁有行銷價值，下表為 APP 的五例說明以及如何面對各種威脅的防禦方案。

項目	說明	策略
現有的競爭者	1. 市面上有許多掃描 QRcode 的 APP，但和廠商合作賺取獎勵的 APP 目前不存在。 2. 這個 APP 屬於新興計畫，所以會擁有高度的策略性風險。	暫無
消費者的議價能力	此 APP 兌換優惠、折扣皆由各行業、商家自行決定, 並無顧客議價能力	暫無
供應商的議價能力	合作廠商越多元，廠商議價能力不固定	使用固定的團隊，增加與廠商的信任度，穩定供應商開出的價格
替代品的威脅	可能會出現更多類似的 APP 出現	再提出更多功能，提高我們的優勢。

發展潛力：

在這個需要防疫的時代下，推出這個 APP，他能幫助店家提高實名制，讓一些原本不喜歡實名制的顧客，也能因為這項功能，而開始會遵守這項規矩，也可以讓一些有回饋的商家，進而有曝光機會，增加那家店的經濟。

四、市場近況

防疫介紹：

為預防新型冠狀病毒（SARS-CoV-2）感染，民眾應避免直接接觸到疑似 COVID-19 個案帶有病毒之分泌物與預防其飛沫傳染。

相關預防措施包含：

關注並配合中央疫情中心最新公告防疫政策

1. 維持手部衛生習慣（尤其飯前與如廁後）、手部不清潔時不觸碰眼口鼻。
2. 避免出入人潮擁擠、空氣不流通的公共場所，並維持社交距離（室外 1 公尺，室內 1.5 公尺）或佩戴口罩。
3. 搭乘交通工具遵守佩戴口罩與相關防疫措施。
4. 減少探病與非緊急醫療需求而前往醫院。
5. 居家檢疫、居家隔離或自主健康管理者，請遵守相關規範。
6. 身體不適時請停止上班上課，先留在家中觀察、休息，需要時請主動聯繫衛生單位就醫時請說明旅遊史、接觸史、職業以及周遭家人同事等是否有群聚需求。

配合 COVID-19 疫苗接種政策，按時完成接種。

產業痛點：

近期因為疫情緣故，許多店家因為小本生意經營不善，雙雙倒閉，還有一些店已經暫停營業，像是 9 大行業那些店也沒辦法經營，因為疫情被迫停業，零售業、百貨公司人潮變少，負擔變大。

附件 2、學生組

解決方案：

1. 商家可以利用此 APP 廣告自己。
2. 商家利用回饋卷，推銷自己，促進買氣。
3. 消費者利用 QRcode 掃描獲取回饋，進而消費促進買氣。
4. 利用此 APP 提高實名制。

五、 功能介紹



右上角 QRCode 掃描圖示：

打開 QRCode 掃描功能，同時紀錄拜訪商家，記錄確切位置及時間，掃描成功後便能獲取防疫幣。

左上角禮物盒圖示：

打開防疫幣兌換商店，我們將會與許多商家合作，推出兌換交易的功能，當掃描次數達到一定的數量，便能將積攢的防疫幣，視為兌換商品的貨幣，兌換等值商品。

中間上方圖示區：

循環展示防疫相關的資訊，提醒使用者注意防疫相關規定，讓防疫能量最大化。

中間下方個人紀錄顯示區：

會展示使用者的使用情況，紀錄掃描次數及收集防疫幣的數量，令使用者能對於掃描 QRCode 之舉手之勞能夠更有吸引力，能夠落實防疫又能累積財富，疫舉兩得，何樂而不為呢。

最下方文字區：

提供每日確診數並提供確診來源於哪個行政區，讓使用者位於該區域時能夠提高警覺，小心防疫。

六、商業模式介紹

區塊鏈營運模式：

透過區塊鏈的技術，發行安全可靠的虛擬貨幣，加強個人隱私，提高貨幣的使用效率，吸引使用者及商家願意使用區塊鏈技術生產出來的虛擬貨幣，由於去中心化的特色，讓每一筆交易都會記錄成資料的區塊，而區塊彼此連結達成保障隱私，提高安全性的作用，使得每位使用者無須擔心貨幣遺失，資料遭竊等總總疑慮。

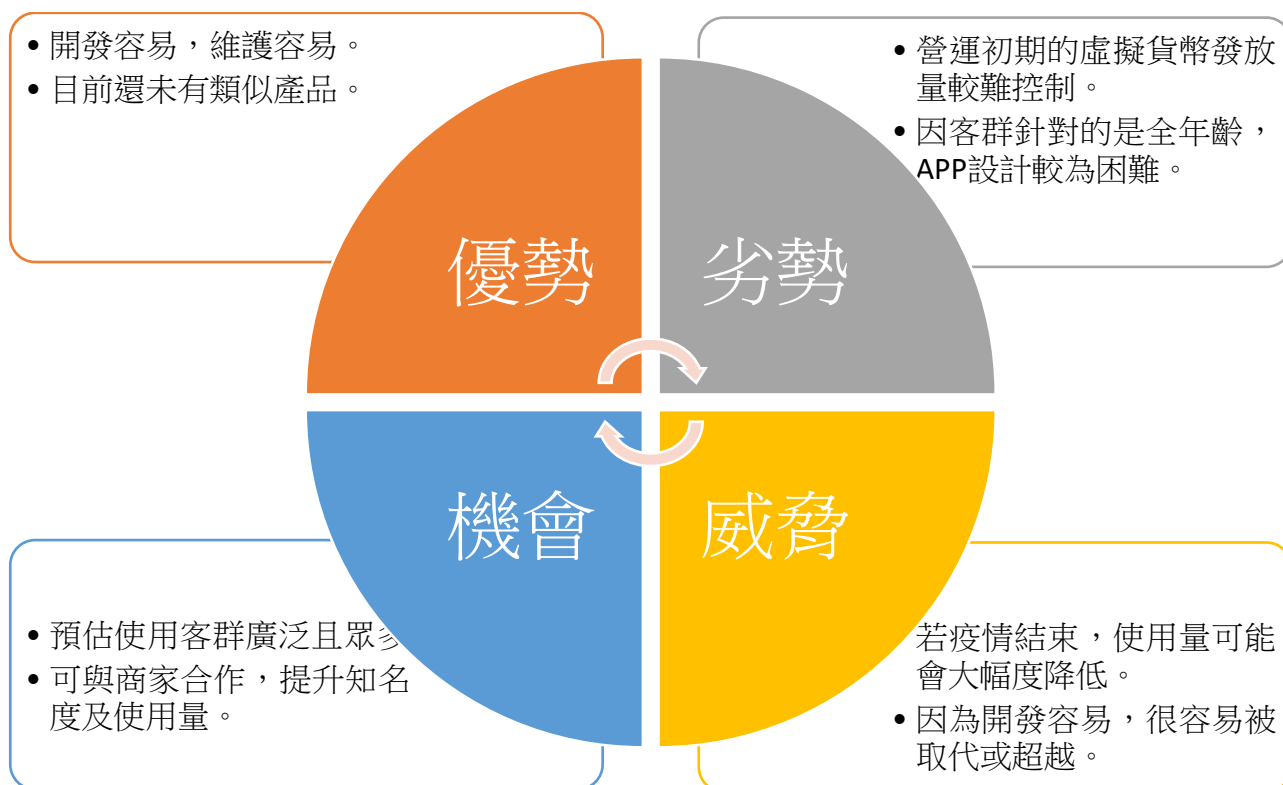
關於貨幣的運作模式，將會由使用者在每一次實施實名制時，進行貨幣的給予，當使用者認為貨幣積累到一定的數量，便會於合作的商家進行貨幣的兌換，最後回收貨幣，結算各商家被掃描的次數，進行利潤的分配。

市場行銷模式：

1. 利用搜尋引擎最佳化，讓防疫掃碼取得防疫幣成為話題。
2. 讓民眾掃碼能夠取得防疫幣，進而兌換商家商品、商品折扣或參加抽獎，產生吸引力
3. 由於掃碼賺幣的同時，也在實施防疫，與政府合作，讓此貨幣發揚光大。
4. 網路社群發達，利用社群的力量，展現貨幣能夠同時防疫，既能帶來利益。
5. 與其他網路行銷公司合作，投放廣告，讓使用者能夠看到其他公司，進而賺取收益。

七、 預期效益

不管多麼完美的事物，總會有其優點及缺點，我們的「疫起來掃碼」APP 也是如此，通過 SWOT 分析分別找出內部的優勢、劣勢，和外部的機會、威脅，可以很容易的了解到目前我們掌握了什麼和缺乏了什麼，並有效地提出相應的對策去解決，以下為 SWOT 分析表：



SWOT 分析圖

八、技術架構

我們打算以 APP 來實現這個計畫，會需要的硬體有伺服器，並且建立資料庫，在使用者掃描 QR Code 的同時，能夠即時紀錄使用者掃描的地點，再導向 QR Code 的目的地。軟體則是 APP 本身，我們希望設計出能夠讓使用者直觀且方便的介面，讓各個年齡層的使用者都能輕鬆使用，並且在不影響使用者的前提下，適當使用嵌入式廣告，增加 APP 的額外收入。

九、團隊成員

吳明軒

職位：隊長

專長：演講論述

背景經歷：電機科畢業，對於資訊與管理，略有基礎

尤智弘

職位：技術顧問

專長：程式撰寫，專案處理

背景經歷：資訊科畢業

吳宇珣

職位：問題分析師

專長：邏輯推理，問題分析

背景經歷：電機科畢業

蔡承恩

職位：藝術編輯

專長：資料處理、文件優化

背景經歷：資料處理科畢業

吳雲勝

職位：會計師

專長：市場分析，財務管理

背景經歷：會計科畢業

十、 經營規劃

短期：

1. 與政府合作，並由衛生福利部疾病管制署管理，連接疾管家。
2. 加強疾管家在 android 用戶上使用率。

中期：

1. 與民間環保團體合作，推行點數換購再綠色商品或是折價卷，讓民眾又更多的掃描意願。
2. 加強疾管家在 ios 用戶上使用率。

長期：

1. 增加對於更多不同疾病防治或更多以環保綠色為主的議題，來增加此項目的意義及長久發展。
2. 增加更多活動或是增加更多可換購品項，消費者的需求增加，也更能確立產品印象及產品形象。