

崑山科技大學

企業管理系

實務專題書面報告

- Students Hunter

指導老師：蘇之敏 老師

學 生：黃政瑜(4031L003)



中華民國 106 年 6 月

專題製作報告授權同意書
Project Practice Report Authorization Letter

本授權書所授權之報告為本組在崑山科技大學 企管 系 組 106 學年度第 2 學期修習專題製作課程之報告。

I/We (the Principal), _____, hereby authorize Library and Information Center of KSU (the Agent) to gain access our project practice report at Department of _____ at KSU on the _____ (first/second) semester in Academic year of _____.

專題名稱(Report Title): 遊戲性學生互助平台 - Students Hunter

本組就具有著作財產權之報告全文資料，同意提供本校圖書館典藏，並同意圖書館因典藏之目的就該資料進行必要之數位化重製，且依圖書館法、著作權法規定，提供讀者利用。

The Principle agrees with not only the Agent on digital reforming the full text for repository but also the users on having the access to the report according to Library Law and Copyright Law of R.O.C.

上述授權內容均無須訂立讓與及授權契約書。依本授權之發行權為非專屬性發行權利。依本授權所為之收錄、重製、發行及學術研發利用均為無償。

The statement above is no need for making inalienable agreement and authorization contract. Copyright for the full text is non-exclusive license. The Principal would not get paid for any applications of the full text.

請勾選授權公開年限及範圍(請勾選一項):

Date of scope for publication (select either and make a check in it):

- 立即公開 (Immediate open)
 五年後公開 (Open for access after five years)
 三年後公開 (Open for access after three years)
 校園內公開 (Open for access within KSU)
 館內典藏 (For repository within the library)

指導老師簽名(Instructor's Name): 薛之敏

學生簽名(Student's Name):

學號(Student Identity No.):

黃政瑜

4031003

(親筆正楷/Autograph in regular script)

(務必填寫/Required field)

日期(Date): 西元 2019 年(Year) 9 月(Month) 11 日(Date)

第一章 緒論

1.1 創業動機

在這個科技飛速進步的時代，智慧型手機的發展十分迅速，而台灣學生使用智慧型手機的頻率也非常之高！也因此造成了許多科技冷漠的例子。

為了改善此問題，欲研發此 APP，能夠讓學生在使用手機的同時發現其他學生之需求，並藉由有趣的遊戲形式解決其他學生的問題。

1.2 創業構想

對本校的學生進行訪問之後，發現許多人有著需求卻臨時沒有人能幫助他解決問題，因此如果有一個專門針對此問題的 APP 存在，豈不是一大福音呢？

只要做到足夠之下載量，同時多人在線使用，就可以使所有的小問題有一個共同的解決管道。如此一來，不僅能促進同儕間的互動，不再當邊緣的低頭族，也能讓需要的人得到幫助。

1.3 創業目的

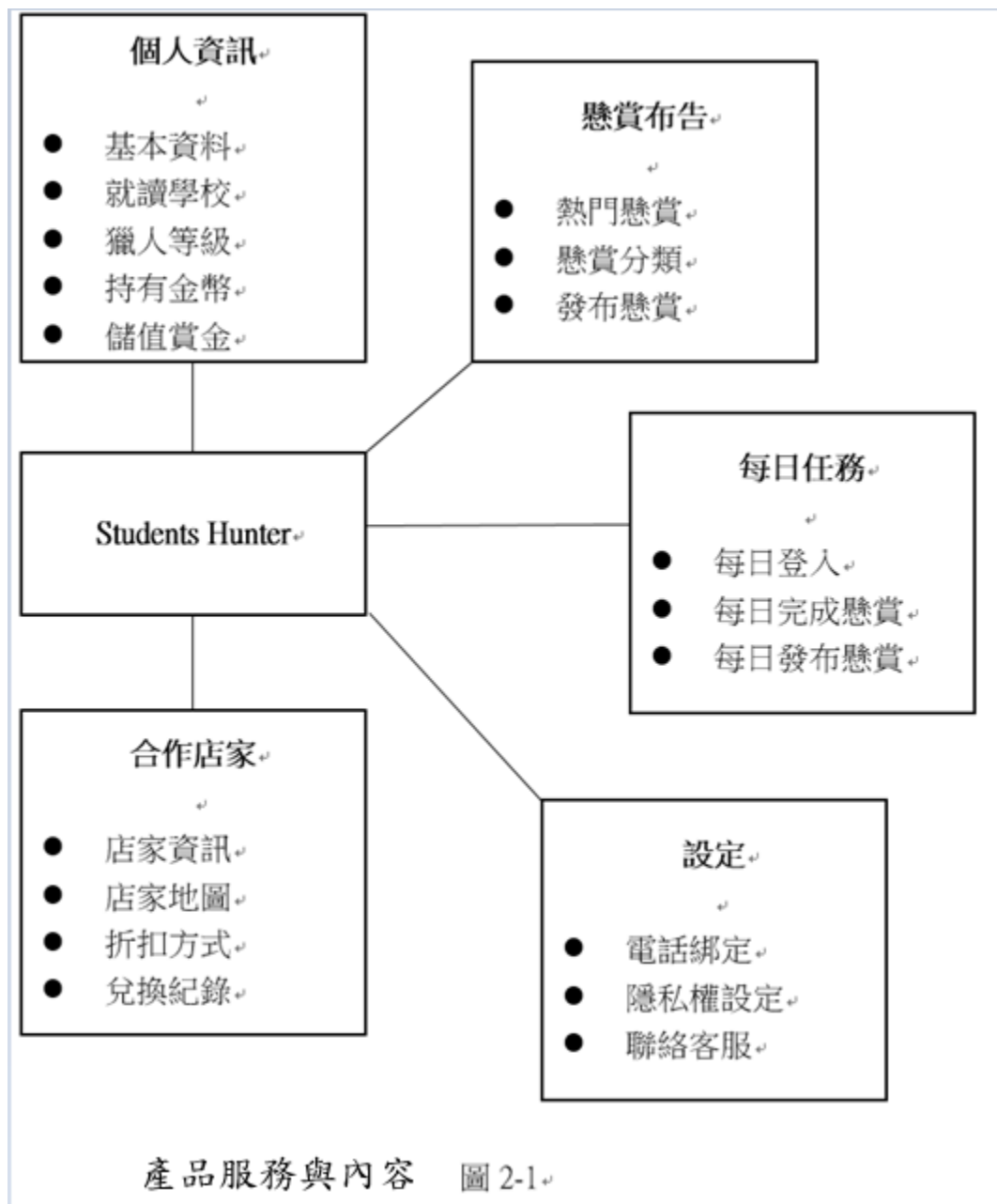
最起初的發想來自賞金獵人的懸賞制度，以輕鬆愉快的方式在「滑手機」的同時知道其他使用者的需求並解決，就可以獲得「賞金」，並獲得經驗值。相對的，發布懸賞的同時必須消耗系統內金幣，並提供為此案的「賞金」。

用這種遊戲的方式使學生介於手機螢幕內的世界和現實生活中，不僅有趣味性，也能確實幫助到別人。

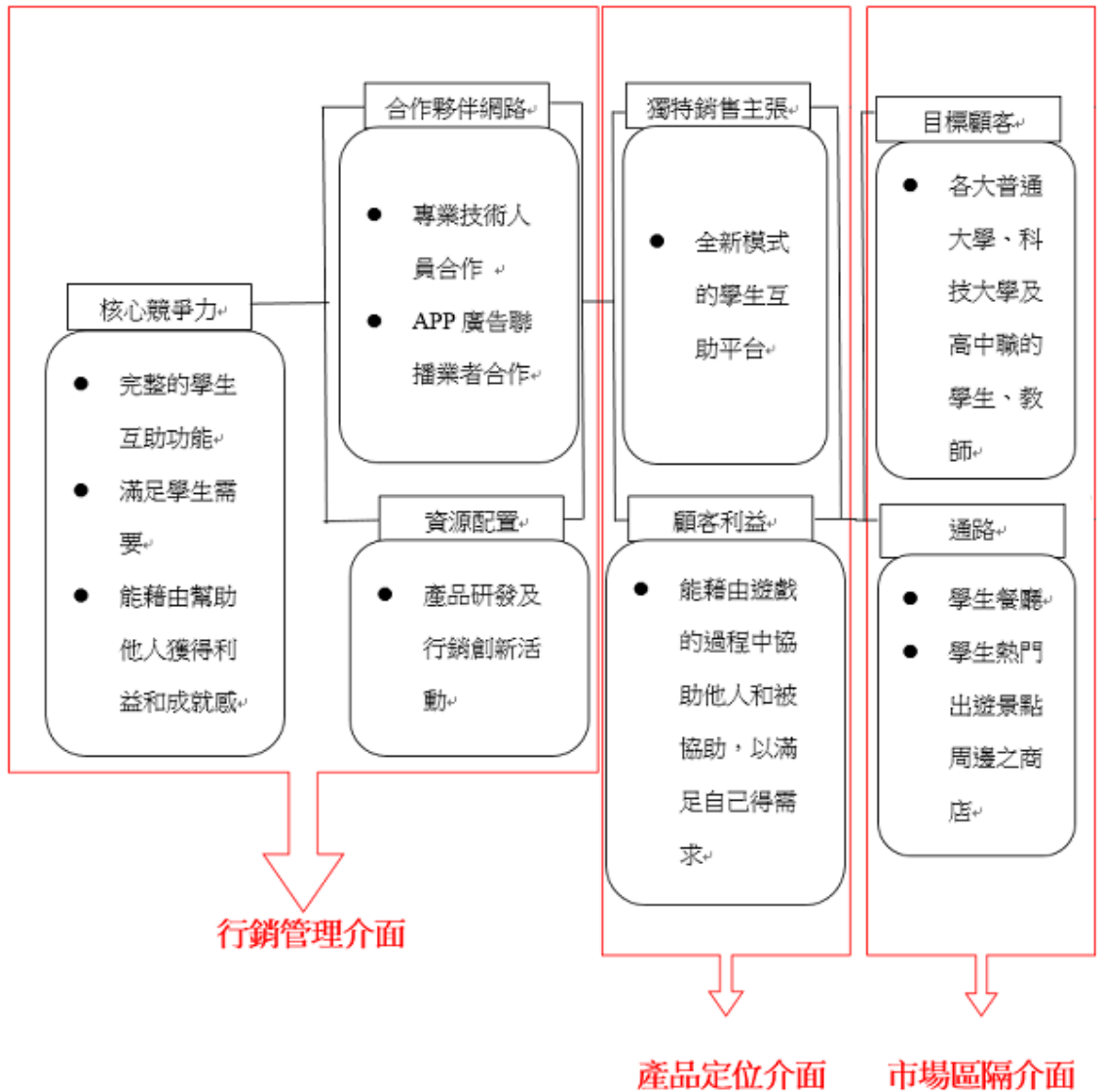
第二章 本文

2.1 產品服務與內容

Students Hunter 名稱由來: 取自古代西部賞金獵人的制度，以幫助同學為任務目標，期望能在學生之間建立一個獵人排行榜，讓學生互助更有趣味性，也提高學生主動幫助別人的可能。(產品服務功能架構圖見圖 2-1)



2.1.1 營運模式



營運模式 圖 2-2

2.1.2 營收模式

(一)廣告版位收入：初期 APP 用免費提供下載的方式，但 APP 可提供 Banner 廣告，依照行動廣告平均 0.3% 點擊率進行估計，每 1000 次廣告曝光大約可創造 3 元的收入。假設訂定第一年為 2 萬個使用者下載 APP，平均每位使用者每年使用 APP 的頁面數約兩千頁。預期創造的收入 12 萬元之收入。產品服務與內容

(二)系統儲值收入：本 APP 將會設置儲值系統，以便有高額懸賞發布時沒有足夠賞金可使用。我們預計第一年將有 30%之使用者進行儲值，隨著普及度的增加，功能性逐漸被推廣，第二年後之儲值率將逐漸提升。目前預計每人每年平均儲值約為 500 元新台幣，第一年之商品銷售收入可達 300 萬元新台幣。

(三)贊助合作收入：本 APP 將會與各大學生餐廳及學生知名景點周邊進行合作，以推廣其產品並有相關折扣。第一年預計有將會有 10 家廠商進行合作，並以每家店每個月 3000 元作為假設，第一年約有 36 萬元新台幣之收入。

2.2 市場與競爭分析

目前的學生市場所有的交易主要皆以新台幣(NT\$)為主，而這項 APP 的發明欲使遊戲內貨幣成為學生之間交易的主流貨幣，因此得面臨相當大的挑戰。

首先，我們必須以相對划算的費用讓學生族群使用此 APP 來進交易的事項。Ex.飲料、便當的外送、必需品的即時救援、報告諮詢等……

目標是讓學生通過此 APP 滿足自己的需求，同時，經由此 APP 賺取金錢並促進學生間的互動。這對我們來說是一項長遠的挑戰。

在我看來，目前面對最大的問題是如何讓學生優先使用此 APP，因此，行銷的手段非常重要！

2.2.1 五力分析

現在市面上流通的 APP 普及率極高，為確保此產品能夠在市場上站得住腳，必須分析其差異性及獨特性。也必須了解競爭者之威脅，故使用五力分析，詳見圖 2-3。



五力分析 圖 2-3

2.2.2 SWOT 分析

除了與其他競爭者的比較之外，我們必須了解這項產品的優劣勢，和是否有在市場上的機會。以下是我個人的分析，詳見圖 2-4 SWOT 分析。

| | |
|---|--|
| Strength：優勢 | Weakness：劣勢 |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 產品具有創新性 2. 互動的遊戲方式讓使用者更能投入其中 3. 和商店結合使虛擬貨幣在現實中能中也能有效利用 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 初次創業，經驗不足 2. 初期營運的資金不足，需要更多的外部合作 3. App 的需求門檻較高，使用者的技術上仍待提升 |
| Opportunity：機會 | Threat：威脅 |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 學生使用智慧型裝置比例逐年增加 2. 人與人之間現實上溝通慢慢減少，以至於需要幫忙時沒有人求助的比例提高 3. 社群網站型 APP 普及率高 | <ol style="list-style-type: none"> 1. 市面上已有許多學生社群 APP，若無法強調特色則容易被取代 |

圖 2-4 SWOT 分析

2.3 行銷策略

2.3.1 STP 分析

(一)市場區隔：以職業、手機使用行為為市場區隔變數。

(二)目標族群描述：

1. 地理範圍：短期台灣各大學、科大為主，長期以台灣大學、高中職為主。
2. 人口統計：學生、老師、畢業校友。
3. 心理特質：長時間使用手機，且樂於社交的消費者。

4. 使用行為：智慧型產品使用者，且長時間待在校內或學校周邊。

2.3.2 行銷策略

第一步，先鎖定目標客群。由前面所提，本系統鎖定的是學生族群，而為了避免多餘的開銷，必須先確定使用的人數到達一定的數量才能穩定的運作。所以我們採取聯屬的方式，由一個學校發起人發起聯署，達一定數量之後開放此校 Students Hunter 系統。

第二步，使用學生常用之社群網(Ex. Facebook、Instagram 等)進行廣告，並以微電影、業配廣告等有趣的方式吸引學生使用。

第三步，與學校的學生餐廳和學生熱門的景點尋求贊助，為其廣告的同時簽立合約，讓某些特約商店能以 Students Hunter 內的貨幣進行交易。

2.4 財務分析(風險評估)

- 創業初期：因使用人數或許不夠必須由內部人員參與完成懸賞，並活絡系統，增加參與的人數。
- 創業後期：系統趨於穩定，開始鎖定被大量需求之物品，由官方以相對高額提供，補足需求大於供給之可能。
- 風險：學生參與率低下可能早成系統供需不平衡，無法正常運作。

第三章 結論

欲建立此系統並使其成為學生間主流交易貨幣仍面臨許多挑戰，但是團隊並不會因此而放棄，並持者鏗而不捨的精神努力做到最好。並期許有一天能成功讓 Students Hunter 發展到全台各校！