

LIGHT-UP 我的閃耀時代

品牌設計顧問公司之網站架設及 APP 開發

109034552 謝予欣

目錄	頁碼
Introduction	
Problem & Solution	
Website & App Demo	
Conclusion	

第一部分 INTRODUCTION

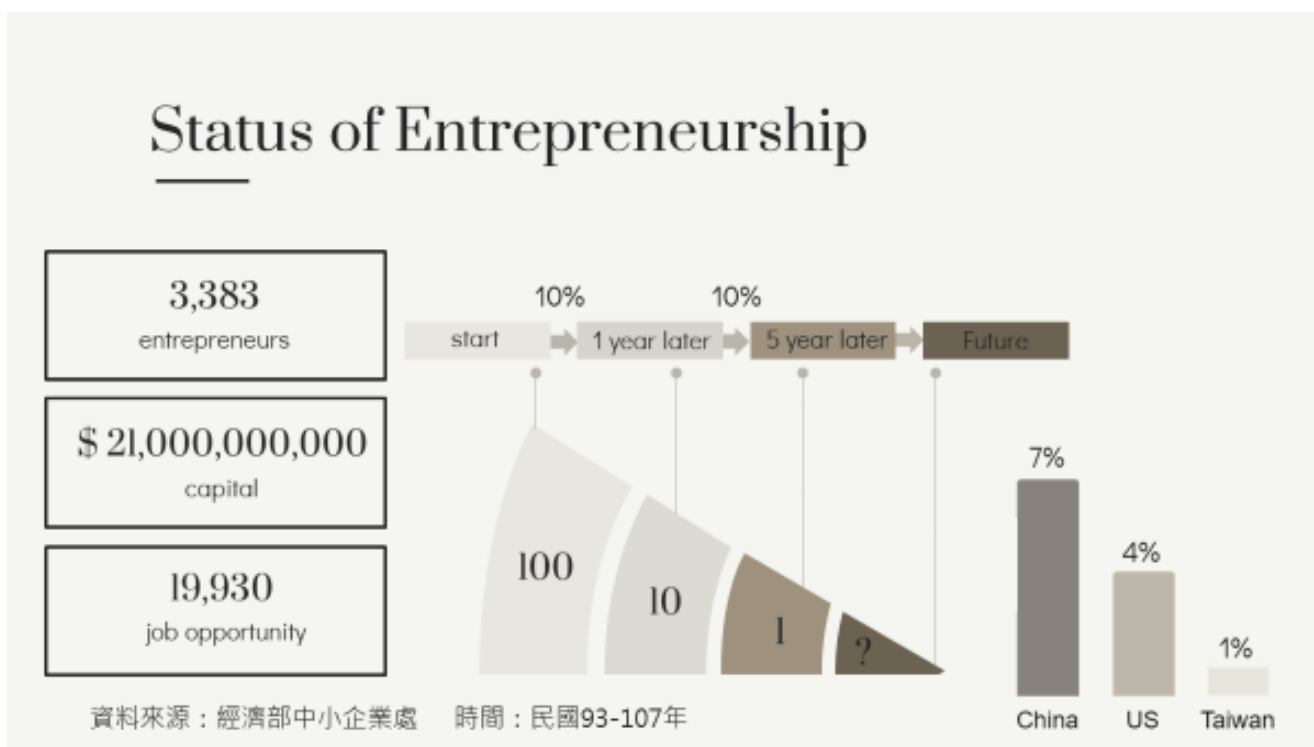
淺談台灣創業環境：台灣新創需加強國際化整備 提升創業家精神與能力

為持續了解台灣新創企業與生態的發展現況，在經濟部中小企業處的支持下，資誠聯合會計師事務所與財團法人台灣經濟研究院於 2019 年 9 月 16 日在台北三創生活園區舉行「創業新原力」活動，發布《2019 台灣新創生態圈大調查報告》，探討台灣新創企業的國際化發展、創業家精神與能力養成等多項關鍵議題。

以下為報告中之主要發現：

- 台灣新創企業經營現況：19%尚未有營收，53%有營收但仍虧損中，僅 28%已有營收且獲利
- 新創企業評估台灣創業環境成熟度，以創業文化與人才技能表現最佳；期待政府挹注資源之前三大領域為：提供更多元的資金管道(19%)、提供新創企業租稅優惠(13%)以及對接國際市場之資源(11%)
- 新創有感度最高之政策項目為法規調適，包括新版公司法、新創線上稅務專區等

- 78%表示國際化發展是未來三年的主要策略目標，但深入探討目前發展國際化的各項整備工作，平均不到四成。
- 新創主要目標海外市場排名與 2018 年調查一致，前三名分別是中國(48%)、東南亞與印度(46%)、北美(35%)，但中國熱度稍降，東南亞與北美比例明顯提升



創業家精神與能力養成 需強化商業通識教育

今年度調查創業者能力項目，以 1-5 分進行評分，台灣新創企業自評認為最強的項目為「商機洞悉」，最弱的項目為「市場通路」(圖一)。對於創業時所具備能力，主要來自於過去就學或工作累積的專業或產業經驗(50%)，其次為工作以外的個人研究或嗜好(31%)，學校內的創業教育佔比最低(4%)。

台灣經濟研究院研究三所所長林欣吾指出，台灣的創業者機會型創業特質非常明顯，創業者本身的能力與特質，型塑創業生態圈的文化，在此新創成為全球矚目焦點之際，討論台灣創業教育對創業活動與創業能力的影響，有其必要性。未來創業教育應強化創業家精神、商管通識與實作等能力培養，健全創業者在創新與企業經營的全面性概念與能力。

在營收方面，19%新創企業今年尚未有營收，53%有營收但仍虧損中，僅 28%已有營收且獲利。新創營收不如預期的前三大原因包括：先期研發成本過高(21%)、缺乏有效的商業模式(18%)、相似產品或者服務競爭者眾(14%)。

資誠聯合會計師事務所創新創業服務主持會計師黃世鈞分析，除了市場景氣因素，新創企業營收不如預期的原因和成本概念、財務管理能力、對市場了解程度不足有相當大的關連，創業者應透過強化自身能力或者團隊組成，來平衡商業經營的必備能力。

國際化為三年內主要目標 但落實程度偏低

國際化是今年度調查的重點議題，從營收分布來看，僅有 11%主要營收來自海外，以發展方向而言，78%表示三年內國際化發展將是主要目標，但從前進國際市場的階段性行動來看新創的落實程度，60%尚未開始招募或培育國際化人才，54%尚未透過參展或 pitch 接觸海外市場，顯見新創對國際化發展付諸行動的程度偏低。(圖三)

在新創發展國際化所面對的困難，前兩名分別是缺乏海外在地資源(39%)、公司內部資源不足(37%)，因此未來如何鏈結海外資源以及強化國際化能力，將是新創前進海外的最大挑戰。

在新創的海外目標市場方面，前三名分別是中國(48%)、東南亞與印度(46%)、北美(35%)。相較於 2018 調查結果，中國熱度稍有降溫(2018 年為 55%)，東南亞與印度、北美則是增溫，其中北美的增幅最大(增加 25%)。(圖四)

創育組織 未來應走向特色化與鏈結合作

今年度的新創生態圈調查報告同時納入台經院進行的台灣創育組織調查，嘗試從不同觀點了解生態圈的發展現況。調查發現，國內各地創育組織提供新創團隊服務的產業重點不同，北部的創育組織以數位媒體、物聯網及電子商務為主，中部以智慧製造、綠能科技及新農業，南部則以綠能科技及物聯網為主。從創育組織

提供的服務重點來看，提供技術創業及提供國際行銷兩類服務的創育組織，相對於提供在地產業服務的創育組織更能創造營收。

未來創育輔導資源的規劃上，可能需要引導發展各個創育組織發展特色化，同時透過不同的平台與群聚的運作，讓創育組織能透過鏈結合作強化生態圈的資源流動，提高創育組織與新創團隊能同時創造效益。

提前準備新創國際化發展 強化策略布局

由於新創國際化發展所需要的資源相當多元，未來政府的資源規劃與大型企業攜手新創合作也增加許多可能性或可著力的空間，羅沁雯指出：「新創的成長發展從 0 到 1、從 1 到 100 都有不同的需求，生態圈的資源，不論是創業教育或者育成加速，應該從過去的各自發展走向更多的橫向聯繫與合作，讓資源規劃能準確對接新創不同發展階段的需求，相信這會是創業生態系引領期盼的方向。」

資料來源：<https://www.pwc.tw/zh/news/press-release/press-20190916.html>

專案主題選擇：LIGHT-UP 品牌顧問公司簡介

隨著現代自由多元的社會風氣興起，越來越多人有自己創業的想法，想要在這個社會中打拼出屬於自己的夢想版圖，實現自己的理想及抱負。

但創業的道路往往困難重重，常常會有有理想但沒有適當方法實踐的狀況發生，所以 Light-up 品牌設計公司，針對想要自己開飲料店、咖啡廳、餐酒館、花店、衣飾店等等小店面的創業者，提供相關幫助及資源，幫助他們設計出自己的商業模式，

並提供品牌建立（包含產品菜單設計、流程設計、店面設計等等）的建議及諮詢，讓創業者們能成功打造出屬於自己的店面及商品。

第二部分 PROBLEM & SOLUTION

利用 5W1H 分析專案

1. Who:

想要創業卻不知道從何著手的創業者

想要改造/提升自己品牌概念的創業者

2. When:

想要進行品牌創造、提升、改進時

3. Where:

創業者的店面及服務現場

4. What:

提供創造品牌服務，幫助提升及改進品牌

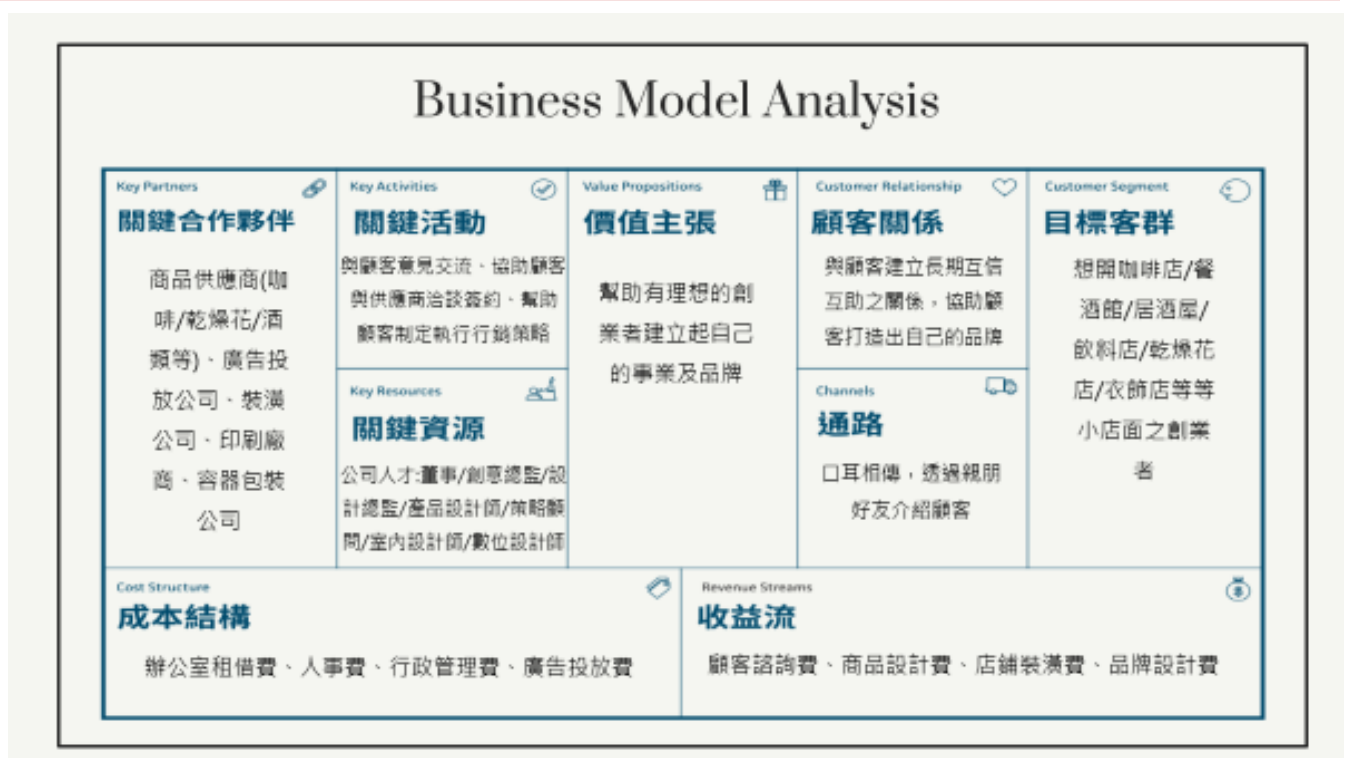
5. Why:

想要幫助創業者的事業步入正軌，讓創業者能完成自己的夢想

6. How:

品牌策略發展、數位設計、商品設計、商業模式設定、品牌設計

BUSINESS MODEL ANALYSIS



SWOT 分析及解決問題方案

SWOT 分析

1. Strengths: 擁有優質的設計及顧問團隊，能提供實質幫助給創業者，建立出自己的品牌
2. Opportunities: 相對於其他市場上的品牌顧問公司，如瑞致、創璟等，將目標顧客設定為現有之規模企業，Light-up 專注於剛起步之小型店面及品牌。
3. Weakness: 沒有一個適當的電子管理系統，企業內大部份的資訊皆透過紙本傳遞及接收，若要進行資料查找分析等等將非常困難。
4. Threats: 因為企業剛起步沒幾年，市場上知名度較低，沒有好好經營網路方面的行銷，不易觸及到目標顧客。

SWOT 問題解決

1. Strengths 留住人才:

擁有優質的設計及顧問團隊，能提供實質幫助給創業者，建立出自己的品牌

2. Opportunities 專注於利基市場:

持續將目標市場設定於剛起步之創業者，幫助其設計商品、菜單、店面及企業服務流程，協助創業者之事業起步並持續維持及改善。

3. Weakness 企業電子化:

建立企業 MIS、SCM 及 CRM 整合系統，將企業內之資訊電子化，以利未來隨著企業規模擴大，方便資料之查找及分析。

4. Threats 建立網站及 app:

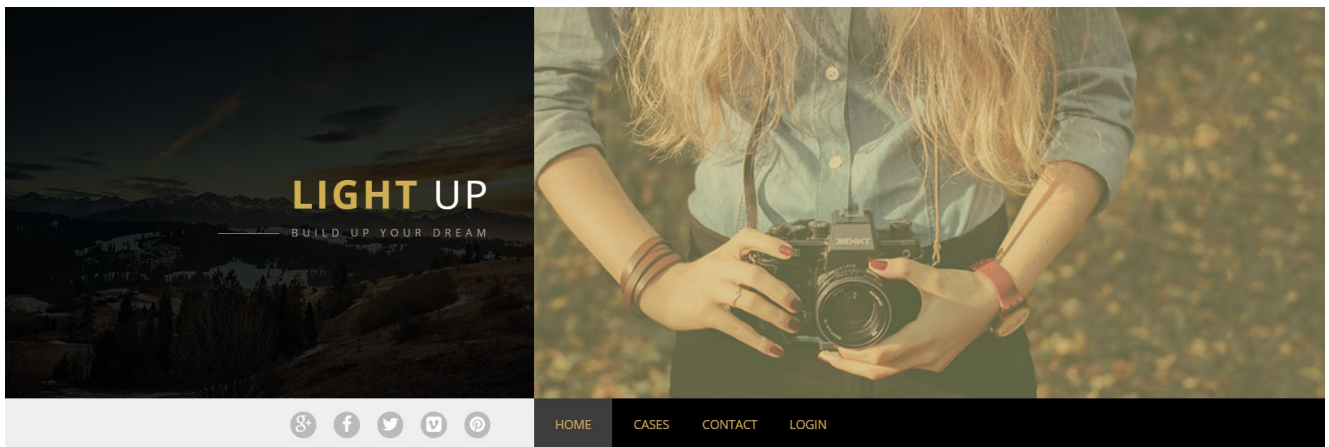
為提高企業之知名度，透過網站架設及 app 開發，經營網路行銷，方便目標顧客了解 Light-up 提供之服務及企業核心主張。



第三部分 WEBSITE & APP DEMO

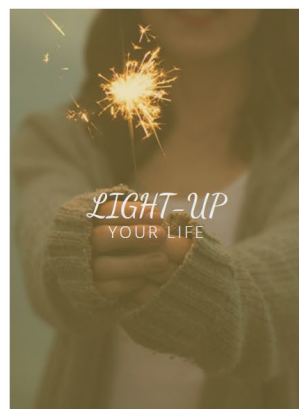
WEBSITE

首頁



ABOUT US

BE A DREAMER & CREATE YOUR VALUE



SERVICE TYPES

HOW TO BUILD UP YOUR DREAM



FORGET THE BEST, ONLY THE UNIQUE

BRAND BUILDING

Establishing a brand can increase long-term sales and profitability. Through professional branding and management, a strong brand can be built.

MARKETING STRATEGY

A good marketing strategy has precise marketing objectives and marketing targets. By studying market changes and customer preferences, choosing the right tools and platforms can enable the brand to achieve the most efficient use.

BRAND TRAINING

Continuous learning is an essential element for the success of a business and facing future challenges. And we have a complete set of training courses from brand management, internalization to negotiation skills.

LIGHT-UP BRAND CONSULTING

— contact us —

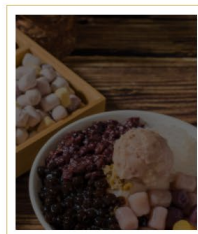
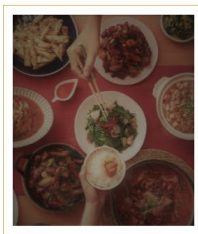
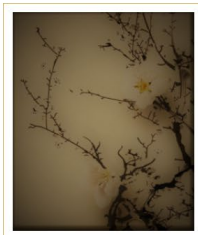
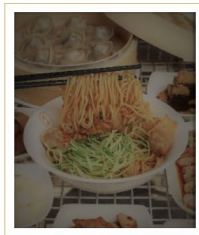
No. 101, Section 2, Guangfu Road, East District, Hsinchu City, 300
+886 03 5678 910 service@lightupconsulting.com

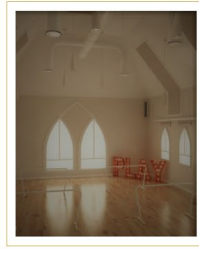
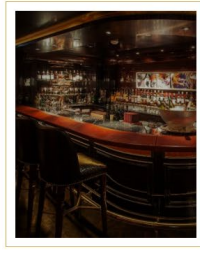
2020 LIGHT-UP | DESIGN BY LUNA HSIN

過往專案經驗分享頁面

THE STORY WE CREATE

WHAT MAKES US TODAY





聯絡頁面

CONTACT

KEEP IN TOUCH WITH US

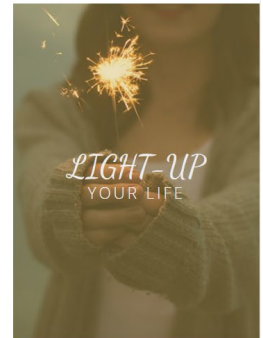
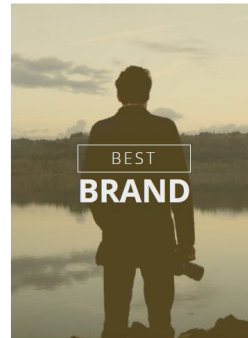
Name...

Email...

Subject...

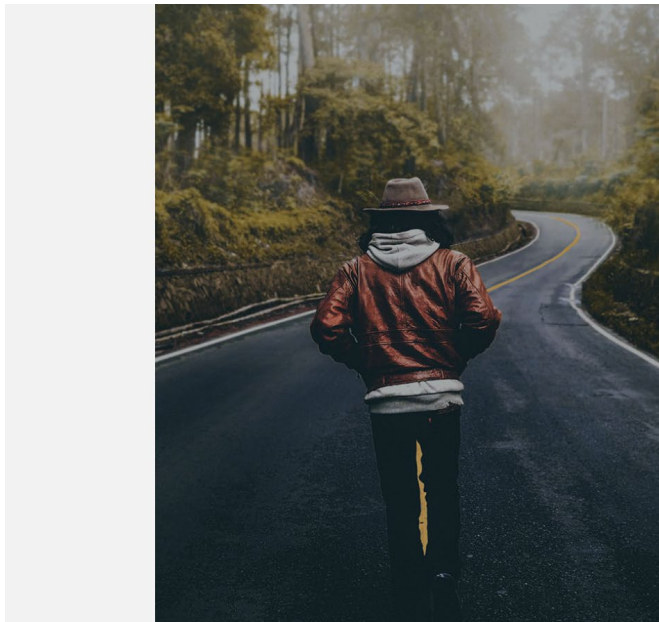
Message...

SUBMIT



登入頁面

會員功能包括會員申請、會員登入、會員資料修改即刪除



ACCOUNT LOGIN

User name

Password

SIGN IN

[Forgot User name / password?](#)

APP

□ Website:

- ✓ 提供公司服務及聯絡資訊
- ✓ 傳達公司核心價值
- ✓ 瀏覽公司專案經驗
- ✓ 會員登錄系統

□ App:

- ✓ 創業者社群平台
- ✓ 提供顧問諮詢服務
- ✓ 提供創業者分享經驗的環境，彼此交流，互相給予建議
- ✓ 幫助創業者維持創業熱情

第四部分 CONCLUSION

IMPROVEMENT

1. 提高目標客群觸及率：利用網路平台增加曝光率，傳達企業核心價值，展示團隊歷年成果。
2. 提供預約諮詢服務：客戶可通過 app 進行諮詢服務的預約
3. 創造創業者社群平台：創業者可以通過專屬平台分享創業過程及心得，交流經驗，彼此勉勵

FUTURE VISION

1. 企業：

希望以合作方式擴大顧問團隊，給予顧客更全面的創業協助

App 創業者社交平台為公司發展之一大潛力，可考慮增加 IT 人才開發維護

2. 網頁：

與 app 同步連結，在網頁上也能提供顧問服務預約

在會員功能上，創建與客戶共用的雲端空間，進行資料同步，方便溝通

3. App：

希望能將社群平台使用者往上延伸至供應商及投資者，向下延伸至消費者