

公司名稱	Nexti 世穎資訊		
成立日期	2007/11/1		
團隊人數	4		
營運地點	高雄		
團隊聯絡人	陳美合	職稱	CMO
電子信箱	kilakilachen@gmail.com	手機	0978-059-205
創辦人背景介紹	<p>李信成 (Sean) 以「利用科技縮短人與人之間的時空距離，建立迅速便捷的聰明生活」為理念，李信成憑藉著自身擁有企業級網路地圖應用的技術優勢，至今仍為台灣港務局「即時船席水深資訊系統」和中央地質調查所「即時雨量、地質、坡度資訊更新系統」提供核心整合技術。</p> <p>2012 年，Sean 並不滿足於公部門合作事業，希望能讓普羅大眾體驗到將網路地圖應用的便利生活。身為創辦人加上 CEO 的領導角色，Sean 積極涉獵行銷、營運、設計、溝通管理，於 2013 年，成功帶領團隊轉型為行動科技團隊！</p>		
服務名稱	Buoy 理想師傅行動報價		
服務網址	www.facebook.com/BuoyConnectYouandPros		
總下載數/用戶數	511		
服務簡介	<p>最好用、最便捷的行動報價工具</p> <p>每個人都可以發案接案</p> <p>發揮專長幫助他人並增加收入</p> <p>即時的效率，解決每個人生活需求</p> <p>實現分享專業，即刻創業的夢想</p> <p>App 下載：Buoy 師傅</p>		
商業模式	人人免費下載、註冊、發佈需求，但於報價時收取至少 NTD60 元費用。		
市場發展策略	<p><u>價格面</u>：國內已上市的接案平台，採月費制，平均月費 NTD700 元，使得許多個人戶專業人士不敢恭維。而 Buoy 預計每報價費用 NTD 60 起，上限 NTD 100，以合理實惠為本計畫之市場經營策略。</p> <p><u>技術面</u>：Data Mining。不同以往黃頁、104 等平台採用簡單分類的方式配對客戶，我們將針對用戶和該案件特性，找</p>		

	<p>出最適合他的專業人士或顧客。</p> <p><u>營運面</u>：打倒專業的高牆，建立公正公開的評鑑機制。運用社群分享的力量建立目標行業知識庫，使得一般民眾輕鬆認識該行業基礎專業認知。</p> <p><u>客服面</u>：採取線上即時客服服務，第一線解決民眾或是專業人士任何合作顧慮和疑問。</p>
--	--

公司名稱	iAsk.tw-用你所知，換你所得		
成立日期	2013/3/1		
團隊人數	6		
營運地點	高雄		
團隊聯絡人	Max Chen	職稱	創辦人/CEO
電子信箱	max@3.1416.tw	手機	0919-583-670
創辦人背景介紹	<p>Max Chen</p> <p>系統工程師出身，營運過同時萬人在線的網路服務，早期 Linux &amp; FreeBSD 是吃飯的工具，在企鵝與惡魔之間求生存。後來養了越來越多的惡魔與企鵝，覺得該找點新的寵物，因此意外有了 PHP 大象陪伴在身邊。2009 年時就已經把 AWS 當做動物園，無論是大象(PHP)、海豚(MySQL)、企鵝(Linux)都能訓練有素的在 AWS 上面表演。近期的新歡是 MongoDB 及 Redis，是一位熱愛技術，喜歡把技術應用到產品上的硬派開發者。</p> <p>Wayne</p> <p>網站企劃出身，曾任遊戲公司企劃與編輯，協助 App 實體雜誌轉型網路科技媒體。平時在數位世界裡關注網路、社群媒體與科技產業，喜歡從使用者角度出發，讓設計與網路變得更好玩、更有趣。</p>		
服務名稱	iAsk.tw-用你所知，換你所得		
服務網址	http://iask.tw		
總下載數/用戶數	10,000+		
服務簡介	<p>「iAsk.tw-用你所知，換你所得」是個知識社群履歷問答平台，透過問答互動，協助每個素人有效展現自己專業知識與經驗，建立專屬的知識社群履歷表，讓專業不斷被加分，豐富知識社群履歷，獲取收入與未來機會。</p>		
商業模式	<p>我們希望幫助每一個人都可利用自己的知識獲取收入，以及找到他們自己喜歡且擅長的未來工作機會。有一句格言”你懂什麼不重要，重要的是你認識誰”，但在這句話的背後，前提是你必須認識誰？如果你，誰都尚未認識，勢必要讓你懂什麼這件事展現出來。iAsk 於商業模式上，透過知識社群</p>		

	<p>履歷數據庫與線上職位清單相結合分析，可協助人力銀行或企業人資透過知識社群履歷數據庫內容，包括擅長領域、回答品質、追蹤人數、專業影響力等等數據面向，判斷人才的可靠程度。另一方面，在協助每一個人展現自我專業知識與影響力的同時，推薦指引合適的工作機會。透過知識社群履歷數據庫，iAsk 將於其中扮演數據分析與媒合角色，於求才企業酌收知識社群履歷數據庫用費，有效提供企業尋找對的人才需求，以及每個素人展現個人知識與專業影響力的曝光機會。</p>
<p>市場發展策略</p>	<p>iAsk 網站平台上線至今短短五個月，平台成員超過一萬人，累計超過百萬瀏覽量與知識社群履歷數據。現階段透過數據分析，致力於主動篩選出每個人相關領域問題，協助每位成員專注於回答問題、累積專業影響力等等個人知識社群履歷之建立。</p> <p>未來透過知識社群履歷數據庫與線上職位清單數據分析，將可有效提供人力銀行與企業人資尋找人才的效率。更正要的是，因 iAsk 知識社群履歷，每一個人不僅能展現自我累積的知識成就，還能在其中獲得收入、發掘新的機遇、新的工作。</p>

公司名稱	數位無限軟體股份有限公司		
成立日期	2003/4/4		
團隊人數	26		
營運地點	高雄與台北		
團隊聯絡人	陳文裕	職稱	
電子信箱	peter@infinitiessoft.com	手機	0921-586-406
創辦人背景介紹	<ul style="list-style-type: none"> <li>•具有十幾年的 Java 軟體開發經驗及 OpenSource 的推廣與貢獻。</li> <li>•2008 年帶領數位無限研發團隊投入「多雲與混合雲管理平台(Hybrid-Cloud Management Platform)」的研發，是國內雲端運算的先驅者。</li> <li>•積極推展與支持 OpenStack，是國內非常早期投入 OpenStack 的成員之一。</li> <li>•具有融合開放雲端運算技術與產業夥伴的經驗與能力。</li> </ul>		
服務名稱	CloudFusion 混合雲管理平台		
服務網址	<a href="http://infinitiessoft.com/">http://infinitiessoft.com/</a>		
總下載數/用戶數	數位無限屬 B2B 產業，用戶數較難統計		
服務簡介	CloudFusion 混合雲管理平台能協助用戶將服務在全世界的雲端中心落地、營運；透過統一的操作介面與 12 項智慧管理模組整合國內外的雲平台，排除平台間轉換的障礙，落實跨平台一致化的雲端虛擬資源管理。		
商業模式	<p>因應不同用戶的特性，我們預計在明年 Q1 提供不同的軟體授權模式讓用戶自由選用：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 訂閱下載(Product Subscription)：用戶在線上試用或免費下載試用滿意後，透過我們的產品網站下載並付費使用 CloudFusion，我們以每個雲資源管理標的 (Compute、Application、Runtime Container、Storage、Network) 為基準按年收取授權使用費。</li> <li>2. 線上租用(Service Subscription)：我們提供 CloudFusion 的 SaaS 服務，讓用戶直接連到這個 SaaS 服務可以進行試用與申請付費服務，並以每個雲資源管理標的 (Compute、Application、Runtime Container、</li> </ol>		

	Storage、Network) 為基準按月收取授權使用費。
市場發展策略	<p>數位無限致力於整合國內外雲端產業的夥伴，爭取在未來三年內接通全球三大洲，國家級的雲端資料中心，並開放 API 吸引地區級的資料中心主動介接，以提升服務的涵蓋率；讓用戶得以依據不同應用服務之目的、對象或地區，靈活調度雲端資源，打造「雲到哪，服務就到哪」的雲端生態圈。</p> <p>本公司在雲端資源管理需求大量崛起之際，具有絕對的優勢可以針對亞太市場提供整合性的解決方案與服務，幫助具有雲端思維的客戶減輕全球服務佈建所面臨的管理與成本問題。</p>

公司名稱	SavorPlus		
成立日期	2014/8/1		
團隊人數	5		
營運地點	台南		
團隊聯絡人	陳彥傑	職稱	領隊
電子信箱	yenjiechen2010@gmail.com	手機	0919-886-214
創辦人背景介紹	陳彥傑/軟體工程師，熟悉 Android App 開發與資料探勘，同時也是一個 Maker，熟悉 IoT 硬體開發相關技術。		
服務名稱	SavorPlus		
服務網址	www.savorplus.net		
總下載數/用戶數	Na		
服務簡介	SavorPlus 是一個外接於電鍋或烤箱的 Wifi 溫度控制器，它賦予了傳統電鍋或烤 箱一個新的大大腦，讓它們搖身身一變成為當紅的智能電鍋或智能烤箱。		
商業模式	販售 SavorPlus 硬體 推廣 SavorPlus 食譜 App 建構智能爐具專用之食譜平台		
市場發展策略	1.研發專業智能料理器材 2.經營智能食譜社群、平台		

公司名稱	俠客數位科技有限公司		
成立日期	2013/2/1		
團隊人數	5		
營運地點	高雄市大寮區鳳林一路 128 巷 176-15 號		
團隊聯絡人	秦世誠	職稱	經理
電子信箱	cfn0800222519@gmail.com	手機	0975-716-691
創辦人背景介紹	<p>(1)秦世誠：世新大學大傳系，目前擔任本公司管理及開發部經理，開發回頭車查詢系統、精緻搬運包裝 SOP 流程及店長加盟制度。主要經歷及成就：(1)執行 103 年度 siir「精緻搬運產業創新聯營服務發展計畫」結案(2)研發暨獲得:103 年「回頭車查詢系統」新型專利，104 年「回收資源之運輸需求查詢系統」(3)研發精緻搬運包裝 SOP 流程(4)帶領公司榮獲報紙媒體推薦為優良商家與服務(5)帶領公司榮獲世界展望會及各界客戶 80 多家致贈感謝狀(6)帶領公司榮獲崔媽媽基金會推薦為優良搬家公司</p> <p>(2)秦昌國：正修科技大學企管系，目前擔任本公司管理部及開發部總經理。負責員工教育訓練、員工晉升制度、員工店長培訓及企業管理與經營。主要經歷及成就：(1)研發公司教育訓練(2)研發公司晉升制度(3)研發公司店長培訓(4)帶領公司榮獲報紙媒體推薦為優良商家與服務(5)帶領公司榮獲世界展望會及各界客戶 80 多家致贈感謝狀(6)帶領公司榮獲崔媽媽基金會推薦為優良搬家公司</p> <p>(3)王奕晴，輔仁大學英文系，目前擔任本公司開發部專員，負責員工教育訓練、員工晉升制度、員工店長培訓、廣告文案 Slogan 設計。主要經歷及成就：(1)研發公司教育訓練(2)研發公司晉升制度(3)研發公司店長培訓(4)廣告文宣 Slogan 設計(5)執行 103 年度 siir「精緻搬運產業創新聯營服務發展計畫」結案</p> <p>(4)郭淑貞：高應大土木系，目前擔任本公司開發部組長。負責回頭車查詢系統、精緻搬運包裝 SOP 流程、精緻搬運包裝保護</p>		



服務名稱	你丟我撿-城市愛物網(全球唯一大型物資共享快速移動平台)
服務網址	www.你丟我撿愛物網.tw
總下載數/用戶數	1000
服務簡介	開發堪用物資、車隊、檢索系統 APP：你丟我撿-城市愛物網，讓將丟棄堪用物資，透過平台延續物資使用的年限與價值。附優質搬運車隊，優先幫助公益團體或給一般急需物資的社會大眾、只需少許車資，減少環境汙染。
商業模式	<p>(一)產品內容摘要</p> <p>很多人在搬遷或大掃除時，將尚堪用的傢俱或其他物件花錢請搬家公司協助丟棄，非常可惜且不環保，因燃燒並造成空氣污染、環境污染，因此搬運先生希望能建立一創新的服務模式並結合搬運先生和其他合作同業的車隊能量，把原用不到但還能用、卻想丟棄的東西，讓有需要的弱勢團體、清寒家庭或是其他更需要的人，可以透過平台(APP)免費索取；平台上附有優質聯營搬運車隊、回頭車車隊及區域型自助搬運車隊，延續了原本要丟棄可堪用之物的被使用價值；為實現此一目標，我們將建立一個可以讓社會大眾一起做善事做公益的可堪用物資媒合服務平台(你丟我撿-愛物網)，捐贈者可以透此平台將想要捐出去的物品上架，有需求的索贈者可以透過本平台索取他們要的物資，捐贈物亦可先開放讓弱勢團體優先索取，3 天後才開放給一般民眾上網免費索取捐贈物品，本計畫將有助於提升搬運產業整體形象，幫助搬運產業朝服務業科技化轉型發展。</p> <p>(二) 產品創新重點</p> <p>本產品是開發物資、車隊檢索系統、並建置名為「你丟我撿-愛物網」的可堪用物資媒合平台，這是一個能讓眾人一起做愛心、做環保的資訊平台，台灣甚至是這世界上，有愛心的人非常多，我們企圖讓許多這類有愛心的人一起加入做善事，以推動可堪用物資重新找到新的使用主人，延續原要被丟棄物的被使用價值，因此歸納本計畫的創新性重點為：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.首創開發物資與車隊檢索結合的系統，線上媒合受贈者與索贈者。</li> </ol>

2.此平台為一可讓有愛心的人捐可堪用物資做公益的管道。

3.結合多家優質搬運公司共同聯營此一創新服務，並開放與中古二手車商如 SUM(買中古貨車送創業)，可用休假閒暇時加入區域型自助搬家車隊。

4.贈物者不再花費很多錢處理所有的丟棄物；索贈者索取物品是免費，若需載運大型物件，可與平台上之車隊聯繫須要何種搬運方式，如回頭車或區域自助搬運，只需花少許載運費，即可獲得有用的物資。

5.本產品將改變搬運產業和有搬運需求者間的關係，藉由媒合平台之經營，提升企業形象，並運用可堪用物資，提升與有搬運需求者間的黏著度。

6.並首創體驗式分享行銷，讓拿到免費物資的人可以主動分享左鄰右舍、親朋好友，將好的事情大力分享出去。

#### 產品發想緣起

有感於全球性的經濟不景氣，造成失業率居高不下，一般家庭經濟狀況普遍不佳，相對弱勢的邊緣性家庭景況更顯雪上加霜，政府所能提供的資源有限，而現金補助又面臨僧多粥少的窘境，無法幫助到所有的家庭。因此，建立長期性的物資照顧，扮演物資補給的角色與功能的公益團體或社會企業型平台，顯得更加重要。

(1)可用物品直接丟掉，顯得可惜、浪費物資，並可減少空氣及環境污染的問題

現行國內的搬家/貨運業者，平常在做搬家/運服務過程中，皆會常常遇到一般民眾買屋/租屋搬家、大學生宿舍搬家、劇團表演結束後需要代處理(丟棄)的物品，其中不乏有大型傢俱、家電、盆器、書籍、書桌、腳踏車、木心板、置物箱、展示櫃…等等各種類物品，且發覺不少較大件的物品(例如沙發組、床櫃等)，不僅完好可用或是僅稍微小瑕疵/小污漬均是可修補及處理者，如果直接丟掉，顯得非常可惜又浪費物資資源；若是載回公司囤放又會佔去許多空間。

(2)完好且堪用物品，轉由二手商收購

目前搬家/貨運業者在搬運服務過程中，如遇到需要另外代

處理(丟棄)的物品時，通常委託人除了原本搬遷/家費用外，會需要再支付另一筆一千到五千元不等的廢棄物搬運費及處理費，亦即委運人都會需要花費到二筆費用；此外，多數搬運公司如遇有完好堪用且尚有價值的物品，一般會載回公司堆放、分類，再轉賣給二手傢俱行或古物商前來回收(購)。

### (3)每年巨大垃圾回收再利用、僅約近 1%

由於民眾如要丟棄傢俱、電器物品須先連絡環保局前來，但是環保局業務繁多，民眾若是急於處理、尚須等候數時日且有時不易被排程到，因而較為麻煩，故大多數會選擇找清潔隊來處理，時程較快些(會收取清運費)，因而皆會被當成垃圾或廢棄物處理丟掉。據了解，環保局每天都有在回收丟棄的傢俱，而根據行政院保護署統計，全台資源回收量每年平均約 300 多萬噸，巨大垃圾回收再利用量平均只有 7.5 萬噸，巨大垃圾回收再利用率僅約近 1%左右，非常低。

### (4)地方政府結合社會力量，發起民眾實物扶助弱勢

據社會局統計，截至 103 年 6 月底，我國低收入戶計有 14 萬 6,946 戶，35 萬 4,337 人，約占全國總戶口數之 1.76% 及全國總人口數之 1.51%；而中低收入戶計有 10 萬 6,054 戶，32 萬 6,466 人，約占全國總戶口數 1.27%，全國總人口數 1.40%。

為減少全球金融海嘯及失業潮對弱勢民眾生活之衝擊，近幾年來，已有部分直轄市及縣(市)地方政府，為提供經濟弱勢族群維持基本生活需求，在政府預算有限情況下，結合民間社會資源力量，以設置食物站或發放食物券等方式，發起民眾愛心捐贈來協助弱勢家庭；並且也對未符合低收入戶資格，但經濟陷於貧窮的邊緣戶，提供飲食、日常用品及衣物等相關扶助。

### (5)快速流通、物盡其用之創新服務模式

綜上所述，每年都有很多公家、私企單位會不斷地反覆舉辦各類型活動，並會編列經費、重覆去購買佈置的材料，但活動結束後無法留用，卻只能以廢棄物丟棄處理，殊為可惜。此外，搬運先生也發覺到，現行有很多公協會、公益團體時常舉辦物品捐贈、義賣等慈善活動，也都非常欠缺櫃子來擺

	<p>設物品；再者，台灣有許多有愛的善心人士，事實上都非常願意把不用的物品拿出做捐贈，幫助社會上之弱勢族群。但也往往因為找不到有需求、希望能夠接收捐贈的弱勢族群或公益團體的合適的管道，以致無法將愛心提供給真正需要的人；或物資太大如家具、盆栽、家電等無法載運。</p> <p>專利說明(包含已取得、申請中、預計申請的專利名稱、日期說明)：</p> <p>(1)回頭車查詢系統第 M478877 號：一種回收資源之運輸需求查詢系統，其包括有一設於遠端之網站，可供使用者端以一資訊載具連線進入。此網站具有一資料庫及一處理單元，其中資料庫用以儲存資料，而處理單元設有一資源提供介面、一資源需求介面及一資源運輸介面，上述各介面分別與資料庫電性連接，俾供使用者端透過各介面輸入資料，並儲存於資料庫中，或提供使用者端透過各介面提取資料庫中之資料以進行檢索。</p> <p>(2)回收資源之運輸需求查詢系統第 M500317 號：一種回收資源之運輸需求查詢系統，其包括有一設於遠端之網站，可供使用者端以一資訊載具連線進入。此網站具有一資料庫及一處理單元，其中資料庫用以儲存資料，而處理單元設有一資源提供介面、一資源需求介面及一資源運輸介面，上述各介面分別與資料庫電性連接，俾供使用者端透過各介面輸入資料，並儲存於資料庫中，或提供使用者端透過各介面提取資料庫中之資料以進行檢索。</p> <p>(3)已申請亞洲、日本、中國大陸、香港、新加坡…等國家專利及發明。</p>
市場發展策略	<p>1.本商品具全球規模量化新創產業</p> <p>2.本商品已與美和科大創意育成中心及資策會遊戲軟體平台策略合作，於今年 9~10 月開發第一款全球多國語言你丟我撿愛物網平台及手機遊戲(玩遊戲可做公益)開發試做，也是全球第一次用手機與公益合作的案例，讓遊戲軟體不再是暴力，而是分享及合作並做公益</p>

公司名稱	Smart Calibration		
成立日期			
團隊人數	3		
營運地點	台南科學園區管理局創業工坊		
團隊聯絡人	張中平	職稱	專案助理 兼任助理教授
電子信箱	viatorping@gmail.com	手機	0919-993-786
創辦人背景介紹	張中平 - 國立中央大學機械工程所 博士		
服務名稱	精密量測/校正服務及產品		
服務網址	None		
總下載數/用戶數	None		
服務簡介	<p>三項核心技術作為主要營業項目：</p> <p>(1) 智能化代客校正 提供人力及設備為客戶進行校正服務，透過自動化的校正系統，進行大量且快速的校正服務，並同時蒐集大量的校正數據，提供客戶進行產品履歷及改善之用，並為未來工業 4.0 的趨勢做準備。</p> <p>(2) 客製化校正服務 針對客戶提出的特殊校正需求設計新的校正方案，解決客戶問題並收取服務費用，同時透過客製化的客戶需求，提供未來產品及服務的研發方向。</p> <p>(3) 校正設備販售 直接將設備販售給客戶，由客戶自行使用設備進行校正與量測工作。</p>		
商業模式	<p>市場分析：</p> <p>亞洲地區數控工具機的產量每年約 40 萬台，其中台灣約佔 5 萬台，數控工具機線性軸校正產值每台約 6 千至 1 萬元，亞洲區約有 24 億的市場，台灣區約占 3 億元，初期鎖定 3% 的台灣市場，未來期望能占有 5% 的亞洲市場。</p> <p>市場定位：</p> <p>試營運期間集結中小型的工具機廠商為目標客戶，解決其校正設備購置、維護及人才培育等問題。正式營運後將鎖定大</p>		

	<p>型工具機廠商，簽定中長期的校正合約，減少客戶在校正的營運成本與提高校正品質。</p> <p>行銷策略：</p> <p>初期以台灣為根據地經營市場，以專業、快速與經濟的代客校正服務打入市場，同時推銷產品與客製化服務，並以服務的反饋作為下階段產品開發的重要依據。預計於 2019 年開始拓展海外事業，建立精密機械校正代工事業群，解決設備商與使用者的校正問題。</p>
市場發展策略	<p>工具機種類多樣，不乏高技術含量的中小型企業，這些客戶需要更高階校正服務，但具規模的國外校正設備商，多以販售設備為主，對於代客校正與客製化服務均未涉入，此為 Smart Calibration 進入市場的關鍵優勢。</p>

公司名稱	庫比科技工作室		
成立日期	2014/2/16		
團隊人數	4		
營運地點	高雄市前鎮區賢明路 35 號 2 樓		
團隊聯絡人	胡育震	職稱	執行長
電子信箱	cobe3d@gmail.com	手機	0921-529-654
創辦人背景介紹	<p>創辦人：胡育震</p> <p>學歷：國立成功大學機械研究所</p> <p>經歷：十年以上機械製造工程師資歷</p> <p>專長：機械加工、機械製造、電腦繪圖、3D 列印、3D 掃描</p> <p>演講及活動：鳳新高中、中正高中、愛國國小創新科學講師</p>		
服務名稱	創意科學教室		
服務網址	<a href="https://www.facebook.com/cobe3d">https://www.facebook.com/cobe3d</a>		
總下載數/用戶數	138		
服務簡介	<p>創意科學教室，以分組的方式進行，每組擁有相同的一包材料，製作相同功能或者相同目的的作品，符合現實社會，團隊合作以有限資源，完成或解決一個問題，讓小朋友學到如何團隊合作，遇到意見不合時，如何溝通協調。</p>		
商業模式	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 目標客層：中、小學生及其家長</li> <li>2. 價值主張：提供一個空間或是到府服務，在假日可以讓親子互動遊戲，增進親子關係，從玩樂中學習，進而啟發興趣。</li> <li>3. 通路：到各中、小學舉辦講座、社團、夏令營...來推廣，並透過擺攤活動，來增加知名度。</li> <li>4. 顧客關係：與顧客保持良師益友的關係</li> <li>5. 收益流：成功地舉辦活動或是開課程，收取費用</li> <li>6. 關鍵資源：淺顯易懂且能容易動手操作的科學活動</li> <li>7. 關鍵活動：講座、社團、夏令營、教室開課</li> </ol>		
市場發展策略	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 開發潛在市場：透過青少年發明展、IEIY、全國科學教育展等，找出對於科學有興趣的學校，透過自我推薦，試辦免費的講座、活動，進而取得社團的、夏令營活動的機會。</li> <li>2. 培訓師資：挑選有潛力的人員進行培訓，成為工作室的師資，擴展教學據點，增加營收。</li> </ol>		

公司名稱	哈姆斯鞋業有限公司		
成立日期	2015/4/30		
團隊人數	2		
營運地點	彰化 溪湖		
團隊聯絡人	張育綸	職稱	萬能員工
電子信箱	hams.shoes@gmail.com	手機	0919-886-214
創辦人背景介紹	<p>我們四位創辦人皆來自於全世界最大鞋廠，在海外的年輕台幹，儘管背景不盡相同，總是可以一拍即合，我們從事不同的職務工作，卻都對製鞋有著一樣的熱情。</p> <p>HAMS 是由 Hill、Allen、Manny、Stan 四人組成，</p> <p>Hill: 主要經歷鞋廠廠務 3 年，負責各產線之生產確實按照進度進行，並解決線上各種突發狀況，今年 6 月剛娶得美人歸，正準備走上新手爸爸的牛棚準備區。</p> <p>Allen: 主要經歷鞋廠品管 2 年，負責與客戶協調品質標準，並制訂相關的操作流程規範，與廠內主管溝通達成客戶對品質的要求，並完成客戶大大小小之特殊需求。</p> <p>Manny: 主要經歷鞋廠開發 3 年，協助完成樣品開發與試做，從一張設計彩圖到第一雙樣品產生之間的各項事務，為紙板技術師父與客戶之間最重要的溝通者。</p> <p>Stan: 主要經歷鞋廠開發 1 年與經營線上飾品通路平台，擁有豐富之網路行銷經驗，擅長品牌包裝與各種社群行銷。</p>		
服務名稱	HAMS 手做公益童鞋		
服務網址	www.hams.com.tw		
總下載數/用戶數	目前 flying v 上架一週，募資人數 22 人！		
服務簡介	4 個大男生以在海外鞋廠學到的技術，放棄海外高薪回到台灣，從頭開始，打造屬於台灣的童鞋品牌，除此之外，我們希望可以鼓吹嬰幼兒用品捐贈（不含衛生用品），讓愛心傳		



	遞給遠方有需要的人。
商業模式	<p>我們希望利用對鞋子的技術與熱情，切入台灣童鞋市場，以優良的產品改變大家對於『童鞋不用買太好！』的既定印象，並以公益包裝童鞋，改變舊有的童鞋販售模式，提昇童鞋價值，避免掉入價格競爭的陷阱裡。</p> <p>服務模式：凡只要購買 hams 系列商品，將家中舊的童鞋，整理乾淨後寄給我們，或是附上任何物資的捐贈證明，我們就贈送一個精美的小禮物，表達我們的感謝。而整理過後的舊童鞋，我們會捐贈給相關的單位，幫助有需要的人，一來，可以讓有需求的人接受到實質的幫助；二來，家長們可以放心的買新鞋，因為鞋子穿不下了，還可以捐贈換小禮物。</p>
市場發展策略	目前將以網路作為主要的販售通路，8 月份在 flying v 募資平台上架曝光，官方網站即將在 10 月上架，其餘實體通路正在洽談中。

公司名稱	仿生生醫有限公司		
成立日期	2013/12/2		
團隊人數	6		
營運地點	高雄		
團隊聯絡人	邱逸閔	職稱	研發經理
電子信箱	ericyhchiu@gmail.com	手機	0938-001-358
創辦人背景介紹	鍾宜璋教授--高雄大學化材系(成大化工博士) 邱逸閔--成大化工博士		
服務名稱	仿生乾式膠帶		
服務網址	biomimedtech.com.tw <a href="https://www.facebook.com/bmtbiomimedtech">https://www.facebook.com/bmtbiomimedtech</a>		
總下載數/用戶數	Na		
服務簡介	目前市售膠帶皆具有殘膠問題，然而藉由仿生概念所研發出之仿壁虎腳無膠膠帶、仿章魚腳吸盤黏著裝置等皆具有強大的黏著力，且沒有殘膠產生之優勢，可提供問題提供解決辦法給產業界。		
商業模式	目前營運模式主要包含：一、將技術研發能量轉化成委託研究：由於創新技術或產品通常無既有市場或規格，需要一段孕育期，此時可與有需求的企業簽訂合作研究案，避免在創業初期，立即承擔創新產品從研發、量產、行銷至商品化整個生產鏈難以兼顧之風險；二、在建立量產製程時，保留關鍵技術或原物料；三、進行技術授權，可收取權利金並銷售關鍵特化產品(自行設立生產線或委外代工模式)。		
市場發展策略	於 2011 年，台灣膠帶業年產值約 330 億新台幣，其中 3M 等大廠市占約三成，且依照 2013 年台灣膠帶業大廠所公布之營收比重為 OPP (Oriented PolyPropylene, 市售透明膠帶) 膠帶佔 52%、PVC 膠帶(電器絕緣類)佔 33%，特化產品(電子級膠帶等)佔 15%，佔了其中 50 億產值，如下圖所示。但仿生乾式膠帶特性及優點是目前市售濕式膠帶難易企及的，估計可開創全新的市場及規格，且應用領域也更加廣泛，尤其是高端應用產業如：在 3C 產品、半導體及光電產業，可輕易解決現有濕式膠帶非常困擾之”殘膠”問題，估		

	計可取代無膠膠帶市值約 100 億。
--	--------------------