

逢甲大學學生報告 ePaper

報告題名：

愛搜書

I-Search Book

作者：高銘謙、吳柏諺、劉瑞豐、徐崇豪、林毅

系級：企業管理學系三丙

學號：D9782957、D9735687、D9711789、D9711775、D9782558

開課老師：陳建文

課程名稱：電子商務

開課系所：企業管理學系

開課學年：99 學年度 第二學期

中文摘要

本專題報告藉由現有網站 FINDBOOK 翻書客(<http://findbook.tw/>)為對比網站，從中學習其現有之部份功能並加以改善，另新增多種附加功能，使網站內容更具完整性、豐富性、便利性，並基於電子商務時代趨勢創造出新的經營模式，訴求創新的經營模式並期望能帶來新的商機。

而主要目標為創立一個專業的電子線上搜書服務平台，搭配智慧型手機以及平板電腦之 3G 行動上網或是 WI-FI 等無線網路服務，並加上智慧型行動裝置之 LBS 在地化服務，讓本平台不只侷限於搜書功能，更能提供使用者易於找到閱讀之優良環境，以助於提升其閱讀品質與便利舒適性。

時代越來越發達，電子商務配合智慧型手機已漸發展為主流，本平台網站主打配合智慧型行動裝置的 LBS 服務，與商家配合行動商務之多重優勢契機(如:臨時性、行動性、即時性、地區連結商品。)，相信能具有無窮的未來性。

關鍵字：搜書引擎、在地化服務(LBS)、智慧型行動裝置。



Abstract

This report was used to compare with an existing website-FINDBOOK(<http://findbook.tw/>). We through learning from its existing capabilities and to improve some of the other new variety of additional features that make Web content more complete , richness, convenience, and the trend of the times based on e-commerce to create new business models, innovative business model demands and expects to bring new business opportunities.

Creating a professional searching platform for books was our main mission. User can either searching for books or search for a comfortable places for reading through smart mobile devices in their hand by connecting to internet.

Mobile E-commerce had become main trends in these days. Our website mainly provides a numerous of superiority for the user, it could be temporality, mobility, immediately, and connectively between product and location. We believe that our website have great futurity.

Keyword :

Book's search engine, Location Based Service (LBS), Smart mobile devices.



目 次

壹、前言-----	4
貳、創業簡介	
(一)創業動機-----	4
(二)創業構想與創新性(創業構想、創新性、附加功能)-----	4
(三)營收獲利方式-----	8
參、環境分析	
(一)市場分析-----	8
(二)相關競爭對手分析-----	11
(三)產業未來性-----	11
(四)SWOT 分析-----	11
(五)五力分析-----	12
肆、推廣策略	
(一)STP 分析-----	13
(二)4P 分析-----	15
(三)行銷策略-----	15
伍、營運分析	
(一)預測開店成本-----	16
(二)預測損益表-----	17
(三)預測現金流量表-----	18
(四)預測資產負債表-----	18
(五)預測股東權益報酬率-----	19
陸、組織	
(一)組織分配圖-----	19
(二)組織願景-----	20
柒、結論與建議-----	20
捌、個人心得-----	20
玖、參考資料-----	22
拾、工作分配-----	23

壹、前言：

小華是一個熱愛閱讀的青年。這個夏天，考完指定科目考試後，他被台灣大學企管系錄取了。由於他熱愛閱讀，一到新環境後就迫不及待想找些書籍來閱讀。在公館商圈附近有很多家小書店，不過因為他對這些書店都不太熟悉，也不知道附近有哪些可以喝杯咖啡輕鬆看書的優良閱讀環境；且當他們上課的時候，老師都會要求學生買書，而學生們為了節省開銷，都會希望能找到最優惠的價格並一間間的比價。因此，就決定要在台北建立一個平台網站，以幫助自己及其他同學們便利尋找他們所需要的書籍及優良的閱讀環境。

貳、創業簡介

(一)創業動機：

剛考上大學的新生們，對大學生活的嚮往與憧憬，可說是既期待又怕受傷害。這些新生們，有些是從外縣市遠道而來，更不用說是那些千里迢迢的國外交換學生。上了大學首要的必需品，當然是上課用的書本，而這些書籍，多半是由外國進口的原文書，價格當然不在話下。對於一般的學生來說都是一筆龐大的費用負擔，何況是清寒家庭的學生呢？因此，我們想要創造一個電子搜書平台，把同學們需要的書籍資訊公開且明朗化，讓每位學生都能輕鬆不費力找到他們滿意且價格合理的書籍；並使人生地不熟的非本地學生們，能更快速熟悉附近環境。

(二)創業構想與創新性：

創業構想:

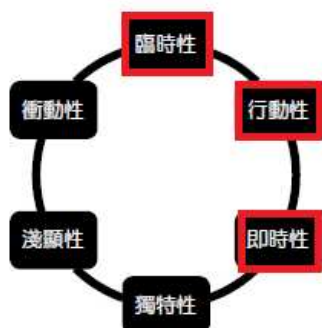
主要目標為創立一個專業的電子線上搜書服務平台，蒐羅用戶所在地鄰近書店，提供使用者所需之書籍資訊及價目，搭配智慧型手機以及平板電腦之 3G 行動上網或是 WI-FI 等無線網路服務，並加上智慧型行動裝置之 LBS 在地化服務，提供在地各商家環境舒適度，讓用戶可找到其理想環境享受閱讀。營收方式採會員月租制及收取商家廣告費用。

時代越來越發達，電子商務配合智慧型手機漸發展為主流，本平台主打配合智慧型行動裝置的 LBS 服務，與商家配合行動商務之多重優勢契機(如下圖:臨時性、行動性、即時性、地區連結商品。)，相信能具有無窮的未來性。



手機購物市場發展契機

手機購物商品服務特性



資料來源：資策會MIC，2009年6月

手機購物六大商品方向



資料來源：資策會MIC，2009年6月

創新性：

1. 結合實體書店、租書店、電子書城、網路書店所提供之書籍資訊，在本平台上提供比價、庫存、優惠活動及借閱等相關資訊。
2. 結合智慧型行動裝置之 LBS 在地化服務，提供使用者鄰近商家查詢服務，可查到使用位置鄰近之實體書店、租書店、圖書館，也可找尋到如星巴克等提供免費電子書閱讀之商家，並附有 GOOGLEMAP 標示可讓使用者輕鬆找尋。
3. 提供進階條件查詢功能，可依指定條件提供使用者找出其理想之閱讀舒適環境。

Ex:

- 有冷氣
- 有網路
- 有車位
- 近公車站

附加功能：

1. 實體書店二維條碼認證與電子書店會員認證機制(折扣機制)
為了增加顧客吸引力，我們將與廠商協訂合作方案，使加入會員者能享有多重店家提供之折扣，而如何辨認是否為我們的會員方式，就實體店面來說是以手機顯示二維條碼方式；就電子書店會員來說，則是以會員帳號整合認證的方式。



(EX:手機螢幕顯示之二維條碼)

2. 比價功能

提供所查詢書籍之各家書店價格比較，並結合附近圖書館，提供相關借閱資訊。

殺手

作者：九把刀, 出版社：春天, 出版日期：2005-05-13
定價 180 元, 最低 **142** 元起... 博客來、誠品網路書店、TAAZE * 讀冊生活 完整列出比價資訊...
商品條碼：9789867494719, ISBN：9867494717
分類標籤：文學 > 中文書 > 小說 > 大眾文學 > 中外文學

簡介
比價

[向好友推薦此書](#) [將本書加入收藏](#) [回報錯誤資訊](#)

購買

網路書店	銷售及庫存資訊	售價(TWD)	運費(TWD)	總價(TWD)	販售網頁
iRead 灰熊愛讀書	※可銷售	158	免運費	158	去看看
博客來	庫存>10	142	20	162	去看看
TAAZE * 讀冊生活	可立即進貨	142	20	162	去看看
誠品網路書店	※有庫存可銷售	142	50	192	去看看
金石堂	參考庫存量:7本	153	50	203	去看看
以下表示不確定是否可以購買					
TAAZE * 讀冊生活 (二手書)	暫不供貨	85	20	105	去看看

借閱

圖書館	借書
國立政治大學圖書館	去看看
台灣師範大學圖書館	去看看
中原大學圖書館	去看看
元智大學圖書館	去看看

3. 關鍵字條列搜尋

藉由打出書籍前一到兩個字就可條列出相關名稱書目便利查詢。

The screenshot shows the KingStone website interface. A search bar at the top contains the text '哈利波'. A dropdown menu is open, displaying a list of search suggestions: '哈利波特聖經', '哈利波特的秘密', '哈利波特魔法之旅', '哈利波特魔法學院', '哈利波特與中國魔法', '哈利波特2合1套書', '哈利波特電影記事本', '哈利波特·魔法教室', '哈利波特與神羅少女', and '哈利波特·魔法之盞'. The suggestions are enclosed in a red rectangular box. The website header includes navigation links like '首頁', '中文書', '英文書', '雜誌', '電子書', '影音', '服飾', and '美妝保養'. There are also promotional banners for '今日限定66折' and '2011 旅遊'.

4. 庫存查詢

提供各實體書店或網路書店是否還有庫存的相關資訊查詢。



查詢結果
根據**2011年06月12日**庫存資料，您要找的這本書，在**台北市**這**17**家門市，可能**尚有庫存**。
請注意：

- 商品的門市特價或許會與網路特價不同，您可以依您的需求作購買的決定。
- 門市實際的商品庫存量與特價需要請您直接與門市查詢。
- 由於網路書店與門市資料更新會有時間差，下列庫存狀態僅供參考。

您對『在金石堂門市找此書』有更多的疑問>>

1. 城中店
台北市中正區重慶南路1段119號
[查看地圖](#)
週一至週日 10:00-22:00

目前尚有庫存
實際的庫存量與價格請直接向該門市查詢。

聯絡門市
02-23815705

2. 忠孝店
台北市大安區忠孝東路四段230號
[查看地圖](#)
週一至週日 10:00-22:00

目前尚有庫存
實際的庫存量與價格請直接向該門市查詢。

聯絡門市
02-27518202

3. 信義店
台北市大安區信義路2段196號
[查看地圖](#)
週一至週四 10:00~22:00 週五
10:00~22:30 週六 09:30~22:30 週日
09:30~22:00

目前尚有庫存
實際的庫存量與價格請直接向該門市查詢。

聯絡門市
02-23223361

4. 民生店
台北市松山區民生東路5段119號
[查看地圖](#)

目前尚有庫存
實際的庫存量與價格請直接向該門市查詢。

聯絡門市
02-27682757

5. 地圖商家搜尋

結合 GOOGLE MAP 與 LBS，提供附近商家位置地圖查詢。



The screenshot displays the I-Search Book website interface. At the top, there is a search bar with the text "快速移動地圖中心" and "搜尋關鍵字:". To the right, there is a dropdown menu for "類別:" set to "(不限制)" and a green "列出" button. Below the search bar, a blue banner indicates "書店地圖" and "地圖中心 30 公里內共找到 214 間書店。費時 0.008 秒。".

The main area is a Google Map of Taipei, specifically the Songshan district, with numerous red location pins marking book stores. The map includes street names like 民生東路, 忠孝東路, and 八德路. There are also icons for public transportation like the MRT and bus stops.

On the right side of the map, there is a sidebar with several sections:

- 翻書客專區**: Includes a question mark icon, the text "還沒加入翻書客?", and links for "免費註冊 | 登入".
- 最近瀏覽過的書籍**: Lists "殺手" and "哈利波特(3)中文版: 阿茲...", with a "顯示全部" link.
- 搜尋結果**: A scrollable list of book stores including "錦城景美", "台北科技大學圖書館", "白鹿洞忠孝店", "蛙蛙書店", "晴書園書店", "華杏、華都、華成", "向日葵文化廣場(八德店)", "台北市立圖書館城中分館", "信誼法國書店", "桑格文化", "今日書店(八德店)", and "金石堂車庫店".

6. 最新資訊快報

提供各家合作廠商最新優惠資訊及新書資訊。

天天 66 折快報

列出所有折扣商品 »

新書資訊



傳香來
小陌生人
莎拉·華特絲, 木馬文化
224 元



360° 夢見夏卡爾：愛與幸福，是他相信的奇蹟



夜行觀覽車



酷媽育兒苦樂記
青沼貴子, 青林
660 元



PSYREN ~ 決戰遊戲



黑門山路(新版)



TAAZE
大英博物館的故事—renew
出口保夫, 麥田
211 元

(三)營收獲利方式：

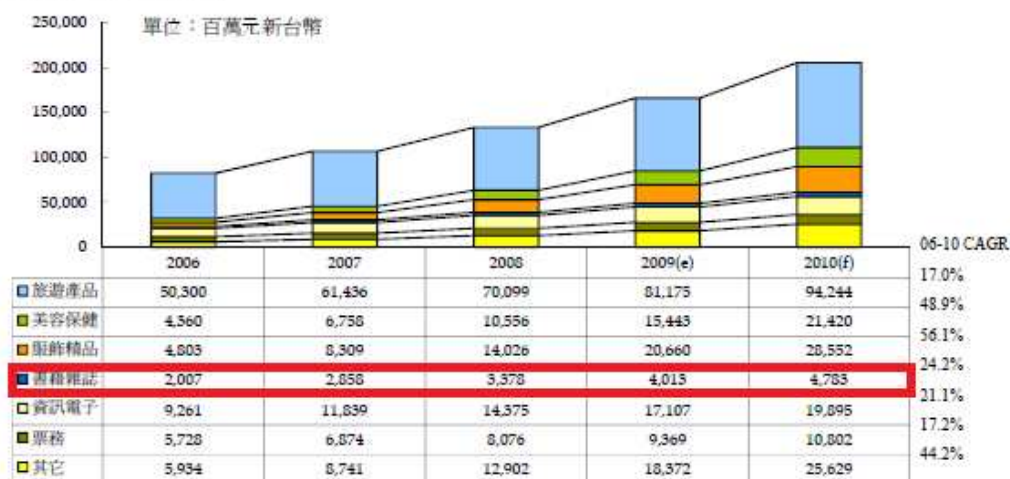
採月租會員制度，會員每月收取 49 元月租，並與合作商家簽約收取廣告費用(提供介紹商家資訊等內容)。(詳細資訊於財報分析內。)

參、環境分析

(一)市場分析：

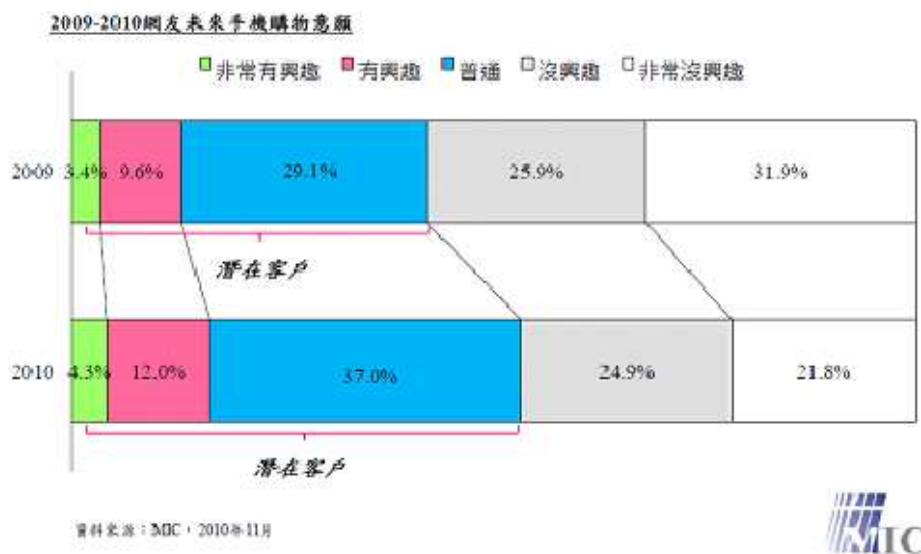
1. 電子書興起，可望刺激未來書籍雜誌市場，增加本蒐書平台使用率。

台灣網路購物市場規模

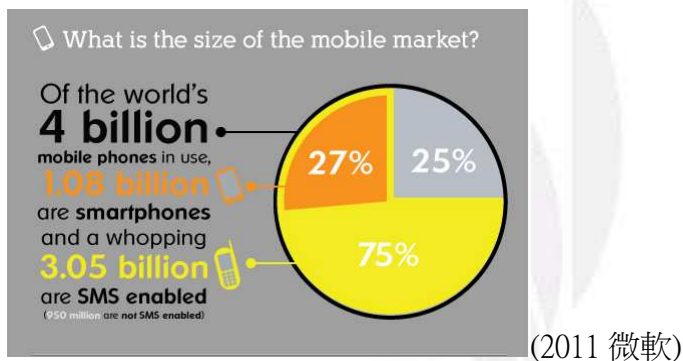


資料來源：資策會MIC，2009年12月

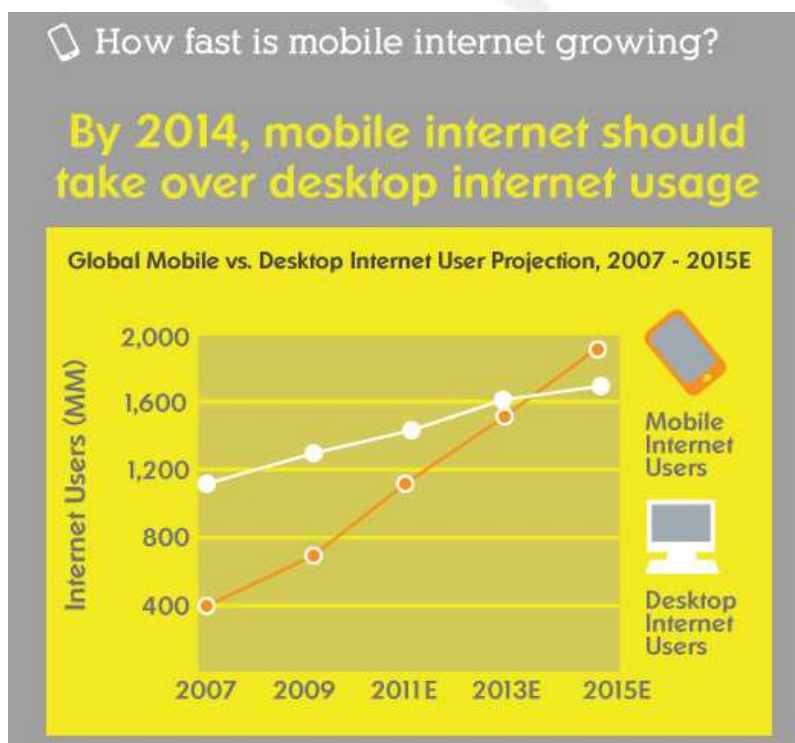
2. 隨著手機上網普及，未來手機購物潛在客戶增加。



3. 世界上正被使用中的手機有 40 億支，其中 10.8 億支是智慧型手機，佔 27%。



4. 預計在 2014 年，手機上網流量將會超越 PC 上網流量。(2011 微軟)



5.一半的本地搜尋（Local search）發生在手機裝置上。(2011 微軟)



結論:

綜合以上五樣分析，我們的結論為：

1. 隨著智慧型行動裝置的使用率提升，LBS 與 WIFI 等無線上網功能將成市場最新趨勢，並連帶增加使用手機購物族群。(註 1)
2. 電子書興起，可望刺激未來書籍雜誌市場，並增加相關平台之使用率。

(註 1)：結合智慧型行動裝置



(二)相關競爭對手分析：

	Findbook 翻書客 http://findbook.tw	好讀書搜尋引擎 http://www.bookssearching.com/
優點	1. 結合智慧型手機提供 Findbook Book Scanner 服務。 2. 提供網路書店比價資訊及實體書店地圖位置資訊。	1. 書籍眾多，目前已達八十萬種以上。 2. 提供熱門搜尋服務，分類詳細。
缺點	1. 提供比價資訊僅為網路書店，與提供實體書店地圖之服務無結合。	1. 書籍文字多為簡體字，出版社以中國地區為主。在台灣較不實用。

(三)產業未來性：

由鉅亨網 2009/12/21 之報導指出，2009 年台灣的智慧型手機市場有 40 萬用戶，預期 2010 年用戶人數將上升至 100 萬人，2011 年將 3 倍增至 300 萬用戶，到了 2015 年時使用智慧型手機的用戶將占總用戶的 55%，尤其先驅智慧型手機用戶與購書族群重疊性高，若每人每年花費 500 元於購買書籍，該年將會有 55 億營收進帳，而出版者及作者可望分得 48.75 億元。

我們所創網站為蒐書平台，與書籍及智慧型行動裝置關聯性極高，做為此一媒介，其未來性不可限量。

(四)Swot 分析：**STRENGTH 優勢**

1. 結合智慧型行動裝置，提供 LBS 在地化服務

結合當地各大書局、圖書館及提供相關電子書閱讀服務的舒適環境(如星巴克)的資訊，讓使用者可快速找到離自己最近的目標地點，為本網站主要創新。

2. 提供進階搜尋功能

結合目標區域附近商家，讓使用者可像使用租屋網一般選擇有冷氣、有停車場等資訊進階搜尋。

WEAKLESS 劣勢

1. 知名度不足

為新設立之平台網站，知名度相對不足。

OPPORTUNITY 機會

1. 電子商務時代趨勢

電子產業日益壯大，手機等多媒體的 3C 產品使用者普及化，藉由無線網路傳遞資訊已是不可或缺的趨勢。

2. I-PAD、I-PHONE、I-TOUCH 熱潮

由於“I-PAD 潮”，帶動了全球電子書產業的風潮，為電子書產業帶來無限商機。

3.臺灣電信業者基地台覆蓋率高，有利於 LBS 的發展

由於台灣在資訊業技術位處於世界前端，且地小人稠、電信業者競爭激烈，基地台涵蓋率佳；對 LBS 的發展是極有利環境。

THREAT 威脅

1.網路安全性問題(駭客)

網路駭客會藉由開發 LBS 常用的應用程式可執行的惡意程式來吸引更多一般使用者上鉤，舉例來說：當使用者開啟 LBS 美食導覽服務時，他們會以內含木馬的優惠折價卷來吸引更多用戶下載開啟，使用者們的智慧型閱讀器就會中毒，而他們的個人資料就因此外洩。

2. LBS 市場之未來發展可能因相關網路犯罪而受限

台灣在 LBS 的應用是走在前端的，而伴隨而來的風險也將在未來的應用上快速的增加。雖然說 LBS 為人們帶來了方便，但是在使用過後所必須要承擔的風險，常常會使人望之卻步。

簡易 SWOT-CLPV :

外部 內部	STRENGTH	WEAKLESS
	1. 結合智慧型行動裝置，提供 LBS 在地化服務。 2. 提供進階搜尋功能。	1. 知名度不足。
OPPORTUNITY	S+O	W+O
1. 電子商務時代趨勢。 2. I-PAD、I-PHONE、I-TOUCH 熱潮。 3. 臺灣電信業者基地台覆蓋率高，有利於 LBS 的發展。	1.結合 LBS 與電子書產業，提供可閱讀電子書之舒適環境相關搜尋服務。	1.和台灣當地的電信業者做結合來提高曝光率。
THREAT	S+T	W+T
1. 網路安全性問題(駭客)。 2. LBS 市場之未來發展可能因相關網路犯罪而受限。	1.結合單一簽入服務 (SSO) 和防寫保護技術，來保護智慧型行動裝置。	1.找知名的防毒軟體公司合作來確保會員們的個資安全，並標榜會提供一個安全的環境給消費者使用。

(五)五力分析：

1. 新進入者的威脅---尚可

行動商務的興起帶動整體產業發展變動，知名網路書店及電子書城在未來也可能跟隨我們的腳步，結合行動商務推行 LBS 服務功能。

2. 替代品服務的威脅---尚可

替代品主要為可傳遞資訊的實體報章雜誌及網路書店的免費電子報等...，其主要客群多為未具備智慧型行動裝置使用者，以目前的時代趨勢來看，雖智慧型行動裝置使用人數仍未達百分之五十以上，但按照年平均成長率來看，其未來性將有超越的可能。

3. 客戶的議價能力---低

我們搜書平台以提供服務為主，提供書籍各式最新資訊及可購買地點或可閱讀相關地點等資訊，以加入會員並收取固定月租為方案，故消費者議價能力低。

4. 供應商的議價能力---尚可

要擺放各類資訊需與廠商議價，由於我們的平台為初創，雖知名度尚未提升，但擺放各式書籍資訊及店家資訊有助於增加各廠商的瀏覽率及買氣，故供需平衡之下，廠商具有一定的議價能力。

5. 既有廠商的競爭程度---尚可

現有的這類搜書平台，除了 Findbook 較具同質性之外，其他如好讀書搜尋平台等尚不足以與我們將提供的功能相提並論，而知名度方面仍是我們須提升的，再尚未達到一定知名度時，與既有廠商的競爭程度是相去不遠的。

解決方案：

1.新進入者的威脅---朝最大蒐書平台方向邁進，成為此方面之龍頭，保有顧客忠誠度。

2.替代品服務的威脅---電子商務時代趨勢將促使智慧型行動裝置使用者增加，以實體報章雜誌獲得資訊傳遞的使用者將日漸減少。

3.客戶的議價能力---提供更多細微服務及折扣福利，保有顧客忠誠度。

4.供應商的議價能力---當知名度漸漸提昇，使用客戶越來越多，則供應商議價能力將會逐步降低。

5.既有廠商的競爭程度---結合了 LBS 等多重資訊，如何提昇知名度以吸引顧客並提供其他更好的服務保有其忠誠度是我們所需加強的，當這些都加強後，既有廠商的競爭程度將相對降低。

肆、推廣策略

(一)STP 分析

S 市場區隔：

採用”地理變項”中的區域及”人口統計變項”中的年齡、職業、收入、家庭生命週期。

區隔項目：

區域區隔：臺灣北部、中部、南部、東部

年齡區隔：19 歲以下、20 歲~29 歲、30 歲~39 歲、40 歲~49 歲、50 歲以上

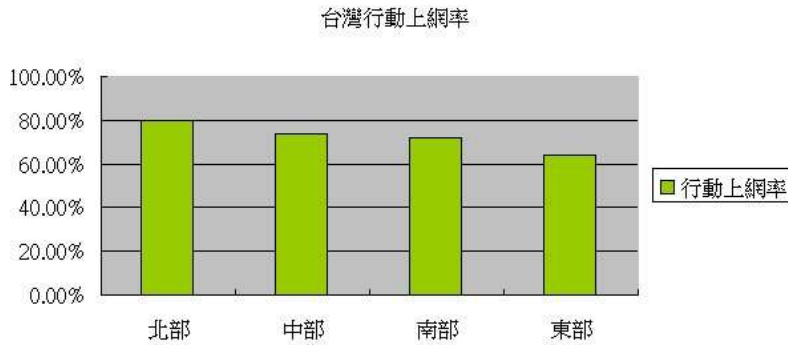
職業區隔：全職上班族、學生。

收入區隔：1999 元以下、2000 元~5999 元、6000 元~9999 元、10000 元~29999 元、30000 元以上

家庭生命週期區隔：單身族、頂客族、育兒族

T 目標市場：

地理區隔：針對台灣北部(根據 [ZDNet Taiwan 2011/05/25](http://www.zdnet.com.tw/news/2011/05/25/) 報導顯示北部行動上網率比較高)



家庭生命週期：針對單身族市場。

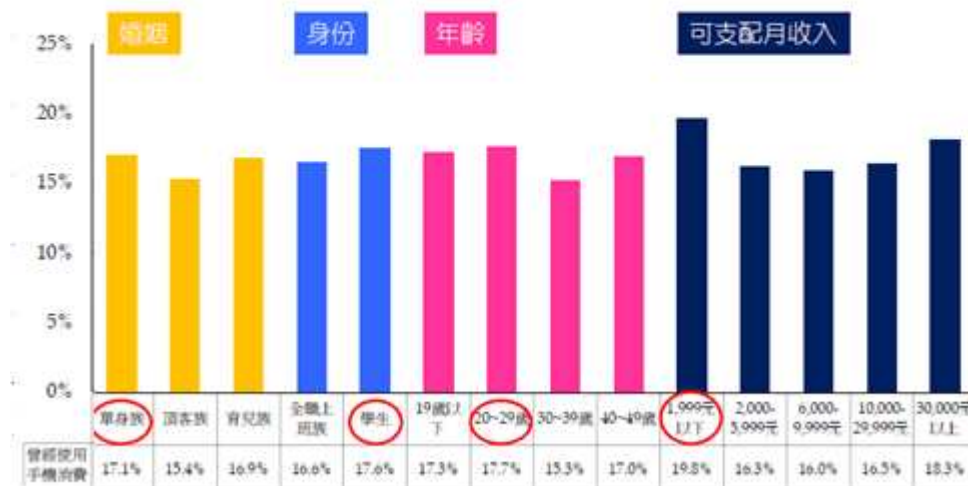
職業：針對學生族群，學生階段為大量閱讀階段，並配合行動商務趨勢，增加使用率。

年齡：針對年齡大約介於 20 歲~29 歲。

收入：針對收入於 1999 元以下族群，我們平臺採低價策略，對於所有消費者均較無負擔，當然以最低收入者較為常用。



台灣手機購物族群



資料來源：資策會MIC，2009年10月

P 市場定位：

1. 成為台灣北部最大的提供書籍資訊及優惠資訊的網站，並朝全台各地發展。
2. 成為台灣第一個提供顧客舒適閱讀環境資訊之服務平台。

(二)4P 分析

產品 (Product)

提供使用者一個 LBS (Location-Based Service) 在地化服務平台, 即讓使用者透過行動裝置的無線通訊網絡來獲取使用者相關地理位置訊息, 並將其命名為 I-Search, 為我們創新網站之獨特賣點, 此應用程式專為 Smart Phone (iphone or android phone) 之使用者設計, 功能包括:

1. 使用者只要憑書名就能搜尋到附近哪裡有在賣/出租該書本的店家。
2. 整理出哪些店家近期有在辦折扣優惠或活動, 並提供各店家之書籍價格比較。
3. 提供各店家之書籍庫存資訊, 使用者透過查詢後就能避免發生書本缺貨而白跑一趟的狀況。

此服務能立即搜尋使用者附近有哪些可以閱讀書籍的好地方, 每筆資料以圖片列表敘述方式呈現, 並提供相關店家之詳細訊息 (如: 店名, 地址, 電話, 交通資訊, 店內實圖, 裝潢氣氛, 公共設備), 讓使用者擇其所愛。

價格 (Price)

此服務以會員制收費, 以低定價策略 (月租 49 元) 提升使用者依賴性, 利用價格優勢與創新功能吸引更多客群加入, 為喜愛閱讀者帶來更多的便利性。

通路 (Place)

本服務覆蓋全台灣各大地區, 但主要目標地區以熱點居多的台北市為主。由於北市民閱讀率高, 根據 [中國時報 2010/01/27](#) 報導, 台北市立圖書館指出台北人閱讀力正持續成長中, 目前仍為全台之首, 故以台北市為主要銷路市場。

促銷 (Promotion)

藉由獨特性、廣告、網路工具和公共關係來促成使用者增長, 並透過會員折扣優惠機制刺激使用者廣泛使用。

(三)行銷策略

目標: 創新網站一年內之會員人數突破 50 萬

具體做法:

I. 知曉+興趣 階段

重點: 提高知名度

方式: 網路策略

官方網站	提供最新消息等資訊(熱門地區推薦, 書店排行榜)。
Facebook	成立粉絲團, 發佈訊息給成員。
Plurk	以個人身份經營, 與顧客建立關係。
Bluger	與知名部落客合作, 藉由其知名度達成行銷之手法。
BBS	鄉民間的口碑宣傳。

病毒式營銷：利用互利方式，讓網友幫自己宣傳，製造一種像病毒傳播一樣的效果。如提供免費服務，網友間可以迅速相互推廣；還有製作有趣且精美的頁面提高點閱人數。並增加手機開發應用程式，使用度高，下載量就高，這將為網站知名度和流量有很好的提升效果。

友情連結：為網站帶來穩定的客源。另還有助於網站在 Google 等搜索引擎的排名。

網路線上廣告：付小錢買大人氣。

關鍵字廣告：Google 關鍵字服務為目前最火紅之網路行銷利器，沒有廣告預算門檻限制，正適合我們創新網站之宣傳活動，提升網站曝光率。

II 評估階段

重點：強調服務特殊性

方式：

- 1.在臉書、噗浪上宣傳創新功能
- 2.在 ptt, 無名或論壇上以圖片結合網志方式分享會員之使用心得
- 3.拍創意宣傳影片上傳至 youtube，並分享至各大網頁

III 使用階段

重點：刺激消費

方式：

- 1.在 Facebook 專頁上按讚的使用者可免費索取 7 天的試用期(7 天體驗會員帳號)
- 2.新入會員享折扣(一年內會員費享 9 折優惠，原價 49 元。)
- 3.與知名書商合作，使用者只需透過手機上所結合二維條碼方式做會員驗證後，就能享有該店之買書優惠。

IV 接納階段

重點：建立良好顧客關係

方式：

- 1.顧客在 Facebook 上多互動，並定期辦活動，讓顧客習慣並且成為愛用者。
- 2.主動聯繫使用者，定期傳送電子報給顧客，即時為使用者提供訊息更新。

伍、營運分析

(一)預測開店成本

開店設備：

項目	金額
電腦*2、ipad*2	60,000
辦公設備	30,000
網站架設備	25,000
虛擬主機費	22,500
冷氣機	10,000
軟體設備	500,000

小計	647,500
----	---------

開店費用：

項目	金額
辦公室租金	8,000
開店設備	647,500
登記費用	2,000
雜項支出	10,000
小計	667,500

資金預備模式 631 分配，6 成投資開店費用，3 成的週轉金，1 成的緊急可動用資金。

$$\begin{aligned} \text{資本額} &= \text{開店費用} + \text{周轉金} + \text{緊急可動用資金} \\ &= 1,112,500 + 333,750 + 185,417 \\ &= 1,631,667 \end{aligned}$$

創業資金準備約 165 萬

五位合夥人，每人出 33 萬

(二) 預測損益表

每月營業費用

項目	每月	每年
員工薪資 註 1	120,000	1,440,000
每月店面租金	8,000	96,000
水電費用	3,000	36,000
雜項支出	10,000	120,000
折舊	5,396	64,750
合計	146,396	1,756,750

預測損益表

	2011	2012 (110%)	2013 (120%)	2014 (130%)
營業收入 註 2	4,752,000	5,227,200	6,272,640	8,154,432
營業成本	3,168,000	3,484,800	4,181,760	5,436,288
營業毛利	1,584,000	1,742,400	2,090,880	2,718,144
營業費用	1,756,750	1,756,750	1,756,750	1,756,750
登記費用	2,000			
雜項支出	10,000			
營業淨利	-184,750	-14,350	334,130	961,394

稅前淨利	-184,450	-14,350	334,130	961,394
所得稅費用	0	0	85,532	240,349
本期稅後淨利	-184,750	-14,350	250,598	721,045

註 1：員工薪資：5 個人*24000=120,000

註 2：營業收入（2011 年）

~會員費：每個會員每個月付 49 元

(49 元*4000 個)*12 月=2,352,000 /年

~廣告出租費用：月租書商一個月 10,000 元

(10000 元*20 個)*12 月=2,400,000/年

小計：2,352,000+2,400,000=4,752,000 元

2012 年~4,752,000 元*1.1=5,227,200 元

2013 年和 2014 年都以成長率 10%計算。

(三)預測現金流量表

預測現金流量

	2011	2012	2013	2014
投資金額	1,650,000			
期初現金	1,650,000			
流入				
營業收入	4,752,000	5,227,200	6,272,640	8,154,432
流出				
營業成本	3,168,000	3,484,800	4,181,760	5,436,288
營業費用（不含折舊）	1,692,000	1,692,000	1,692,000	1,692,000
開店費用	667,500			
所得稅費用	0	0	85,532	240,349
淨現金流量	-775,500	50,400	313,348	785,795
期末現金	874,500	924,900	1,238,248	2,024,043

(四)預測資產負債表

預測資產負債表

	第一年 (2011)年初	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年
資產					
現金	1,650,000	874,500	924,900	1,238,248	2,024,043
開店設備	647,500	582,750	518,000	453,250	388,500

資產總額	2,297,500	1,457,250	1,442,900	1,691,498	2,412,543
負債					
長期負債(銀行貸款)	0	0	0	0	0
股東及業主權益					
股東投資	2,297,500	2,297,500	2,115,750	2,101,400	2,351,998
保留盈餘	0	-184,750	-14,350	250,598	721,045
股東及業主權益總額	2,297,500	2,115,750	2,101,400	2,351,998	3,073,043
負債及股東總額	2,297,500	1,457,250	1,442,900	1,691,498	2,412,543

(五)預測股東權益報酬率

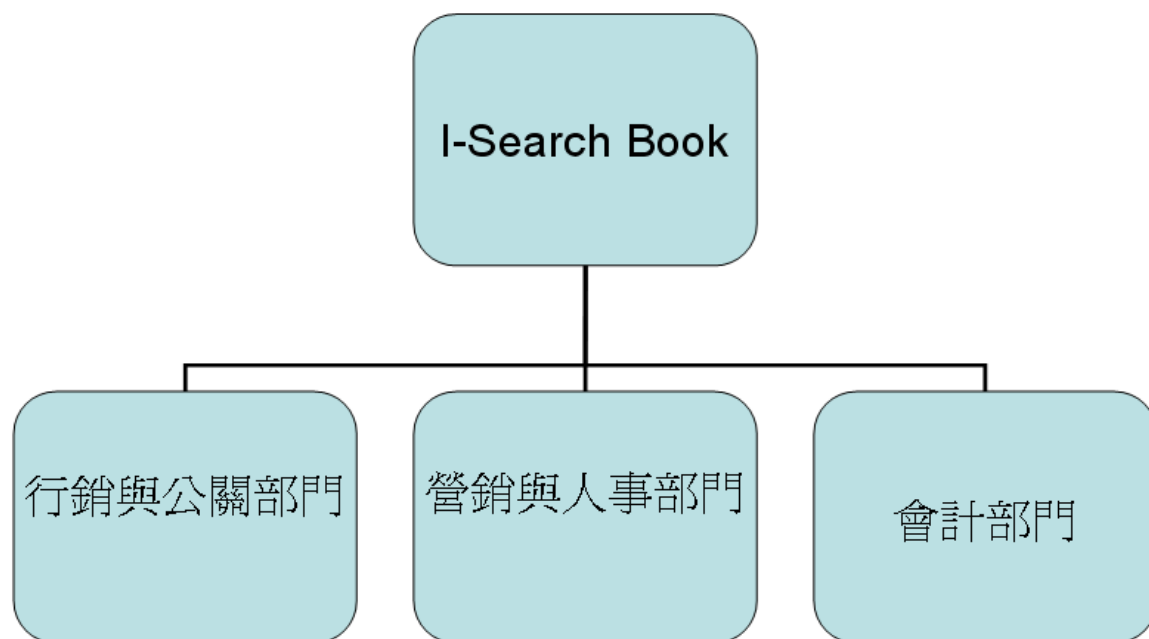
預測股東權益報酬率

	2011	2012	2013	2014
稅前淨利	-184,750	-14,350	250,598	721,045
股東權益	2,115,750	2,101,400	2,351,998	3,073,043
股東權益報酬率	-8.73%	-0.68%	10.65%	23.46%

公式：股東權益報酬率 = 稅後淨利 ÷ 平均股東權益

陸、組織

一、組織分配圖：



行銷與公關部門：包含行銷企劃，客服管理，廣宣品製作及宣傳等

營銷與人事部門：由正職人員負責規劃、督導公司人力選、訓、育、用、留，並幫助公司建立人事制度。

會計部門：內部財務計算、節流開支、價格訂定策略等…

二、組織願景：

- 1.由各種小細節中做出最優質的服務。
- 2.積極研發創新，創造新價值。

柒、結論與建議

I-Search Book 愛搜書主要為搭配智慧型行動裝置的平台網站，藉由搭配 LBS 在地化服務以及搜書引擎做結合，能讓使用者快速找尋書籍資訊，並找到一個真正符合自己喜愛條件的閱讀環境享受閱讀樂趣。在享受之虞，我們同時兼顧了消費者的荷包問題，提供最直接的比價服務，讓消費者更能夠輕鬆節省荷包無負擔。LBS 創新服務結合了多功能的平台，相信在這電子商務蓬勃發展的時代中，必能吸引不少消費者使用。

當然，在獲得固定客群之後，如何提供更多元更細膩的服務以保有顧客忠誠度，並成為此一產業之龍頭，必成為我們在未來所需面臨之課題。

捌、個人心得

高銘謙：

這學期，終於在系上選到了第一門資管類別的選修課程-電子商務，就興趣來說，同時包含了我最有興趣的行銷領域及資管領域，是我這學期一開始最為期

待的課程。但報告格式出來後，令我感覺這門課難度似乎相當高，但因為是我找其他同學一起來修的，且分組都分完了，只好在覺得應該能學到不少東西的情況下，硬著頭皮一起修下去。

而這門課所學到的東西確實不少，就資管類別及行銷層面來說，未來的趨勢確實是朝這方面所發展的，也讓我得到許多新的資管相關知識，對於我未來想報考的研究所相關方向也多了些了解。但這門課的報告難度確實讓我大為煩惱，第一次有一份報告可以折騰了我們一整個學期，甚至到期末了，創新方向仍然是漏洞百出極難以實行的。但在重新請教老師後，我們在期末報告後的兩個星期內重新定位了創新的部份，並努力尋找資料以佐證，至於分析工具方面，也讓我重新學習了該怎樣寫才是正確的，或許仍有不足之處仍需學習改進，但也希望這份報告能讓老師滿意。

劉瑞豐：

這次期末的電子商務報告讓我學到了很多知識，也讓我從新認識了 STP、5 力分析、swot、4p 等。還沒上這堂課之前，應該是說如果沒有這份報告的話，搞不好現在的我對這些分析之類的還是非常的模糊。在這裡我要先說聲道歉~我們的報告讓老師有點失望，因為老師有給我們一些方向創新網頁，可是我們卻沒做到老師所給的。

在第一次的時候，原本有想過要做羽球網，不過有改換為做電子書城網。做一做就卡在創新的地方了，創新的地方每次都讓我們卡的很久，因為每次想到的點子都先給自己“炮”總覺的沒什麼好創新的。直到最後，只想到了語音功能，不過成本花太大了，所以又經過多次的更改，最後在期末報告給“打槍了”。於是我們只好向老師詢問，老師給了我們一些的建議，最後終於改為服務平臺了，不過不知道這次的創新行不行。

這次的報告雖然說不容易做，而且也做得不好，那些都不重要，重要的是在做報告的過程中學到了很多東西，這就是老師要我們學習的態度。之前，報告完的時候，就這樣完了，不像陳老師在給些意見或是建議說往其他比較好的方向想，讓我們回去可以更改。謝謝給我們這麼多的機會，讓我們有機會學習更多的東西。

林毅：

修習了電子商務，讓我了解到原來我們每天所接觸的網路世界，能夠帶來這麼大的影響力，當今各行各業，不論餐飲業、服飾業、金融業、服務業，都與電子商務相關。而電子商務能帶來的商機真的是無限，只要搭配完整的創新與構想，創下令人稱羨的紀錄並非夢想；但是就像老師所說的，創新不是天馬行空，必須有完整的規劃以及配套措施，當然，一些人事設備所需花費的資金還是要足夠。而電子商務的運用範疇之廣，小到個人生活瑣事，大至企業管理經營，都能體會到它的功用。

本組的企劃構想，搭配了現今最有商業潛力的智慧型手機，並結合行動上網等服務，希望藉由無線上網的風潮，帶起一個這樣的趨勢。

徐崇豪：

1 課堂感想：這門課程是我跟同班同學一起修，也是修課以來第一次跟陳老師您接觸。我在修這門課之前就早已經耳聞過小鐵學長說在陳建文老師的課堂上會學到很多東西，果然毋庸置疑，經過這一學期，老師丟出來的東西絕對比我能吸收到東西還要多。其實對於初次上課的感想是老師認真嚴教，但是後來慢慢發現到嚴教的背後都會有莫名的有趣話語，因此而發現老師原來也是有幽默風趣的一面。雖然這堂課我曾經缺席一次，那次是因參與學校羽球系際盃，後來也沒明確地向老師請假真的覺得不好意思，所以在這裡我還是得自己承認和說明一下這樣。

2 報告感想：修這門課程我覺得受益不淺，原來電子商務不止是電子商務概念而已，透過課程內容讓我對於不熟悉的網站有了進一步的了解，也因為製作報告的過程讓我對一些創新網站有了不一樣的見解。對於報告的內容每一部份所提出來的理論都需要根據與資料來證實出自己的觀點與言論立場，這點還真的是紮紮實實地讓我上了一堂寶貴的課。我與組員們在想創新的 idea 過程，確實殺了不少腦細胞，也曾經徹夜未眠地追趕報告的進度，也經過了老師多番地打槍指教，使我們身經百戰，刀槍不入，往後的報告我想絕對再也難不倒我們了吧。呵呵。那我覺得這次完成報告很棒的是，體驗到那些創業人士是如何將自家的產品或服務成功地銷售出去，以及背後是要付出多大的努力與心思去作決策，規劃，引導與控制。我認為這堂課是一個平台，也是一個社會舞台讓我們有機會大膽地展現自己的創新新概念。

吳柏諺：

藉由這次的報告，讓我有這個機會可以把以前所學的分析方式做更深入的了解，並且可以應用在以後的報告上面。在做這份報告的過程中，每個人都有在盡自己的一份心力和努力去完成這份報告，雖然做的不是很好，至少我們已經盡力了，只求不愧於心。

但是在報告的時候，組員們都很緊張，不知道老師到底會提出什麼問題來請教我們，結果老師問的問題我們幾乎都達不太出來，這就代表說我們的準備還是不夠的。我們當然知道那些問題不是為了要考倒我們，是老師求好心切，希望我們可以做得更好。但是當我答不出來時，我好氣當時的自己說：為什麼知道要報告了，卻不好好的做準備呢？經過這次的報告以後，我要記取教訓不要再犯同樣的錯了。

最後我很高興可以有這個機會來修電子商務這門課，而這門課教了我們如何掌握電子商務的優勢及善用工具，這樣子有助於我們以後在職場上面的發展。希望我以後能夠職場上，能夠運用到這些知識。

玖、參考資料

翻書客

<http://findbook.tw/>

好讀書搜尋引擎

<http://www.bookssearching.com/>

MIC 資策會

http://www.mgt.ncu.edu.tw/~ckfarn/doc/20100414_B2C_EC_Taiwan_MIC.pdf

ZD NET TAIWAN

<http://www.zdnet.com.tw/news/comm/0,2000085675,20149878,00.htm>

科技報橘

<http://techorange.com/2011/03/25/mobile-usage-and-socialization-by-numbers/>

資安人科技網

http://www.informationsecurity.com.tw/article/article_detail.aspx?clid=3&c3id=34&aid=5682

奇摩股市

http://tw.stock.yahoo.com/news_content/url/d/a/091221/2/1tiwj.html

拾、工作分配

林毅：前言、創業簡介、人力資源規劃

劉瑞豐：市場分析、STP 分析、營運分析

吳柏諺：營運分析、產業未來性、SWOT 分析、五力分析

徐崇豪：4P 分析、行銷策略伍、營運分析

高銘謙：相關競爭對手分析、SWOT 分析、五力分析、書面報告整理、PPT 製作

參考文獻

翻書客

<http://findbook.tw/>

好讀書搜尋引擎

<http://www.bookssearching.com/>

MIC 資策會

http://www.mgt.ncu.edu.tw/~ckfarn/doc/20100414_B2C_EC_Taiwan_MIC.pdf

ZD NET TAIWAN

<http://www.zdnet.com.tw/news/comm/0,2000085675,20149878,00.htm>

科技報橘

<http://techorange.com/2011/03/25/mobile-usage-and-socialization-by-numbers/>

資安人科技網

http://www.informationsecurity.com.tw/article/article_detail.aspx?clid=3&c3id=34&aid=5682

奇摩股市

http://tw.stock.yahoo.com/news_content/url/d/a/091221/2/1tiwj.html