

從app到app+

智慧型手機普及，加上平板電腦崛起，開啟app市場快速而殘酷的全球戰爭。開發app向來是創業的火熱話題，想投入app創業的新手，要怎麼樣才能從app激戰中脫穎而出？

9月14日，臺大創聯會在Infinity Café舉辦「NTUEA創業沙龍－從app到app+」活動，邀請兩組不同領域的app開發團隊：Rayark雷亞遊戲的遊戲總監李勇霆、Nexdoor宇宣數位媒體的創辦人兼執行長李昆謀，與年輕人面對面，分享他們的創業心路歷程，以及讓app升級的小秘訣。

之所以邀請兩種不同領域的app開發團隊，創聯會執行秘書黃鐘揚表示，就是想讓年輕人知道app的開發極為廣泛，並非只是賣軟體而已。除了打造專屬的品牌app之外，利用app在行動裝置的普及性與便利性，幫助臺灣產業升級，也是讓app開發商能夠獲利的成功模式。

品牌app加值關鍵： Idea * 執行力 + 行銷力

Rayark李勇霆拋出一個情境：每個人都會有「如果今天做出這樣的遊戲那有多好」的想

法，但是只有想法是不夠的，「idea*執行力+行銷力」才是決勝的關鍵。李勇霆在剛踏入商業遊戲這個領域的時候認為，「有好的遊戲idea，別人就應該要買單」，忽略了遊戲是需要好好去磨亮它的。拿音樂節奏遊戲為例，大廠商握有充裕的資金，通常是都向唱片公司購買流行歌曲版權，反之，新興或是小型的團隊根本沒有資金或是管道，所以初期對遊戲的音樂沒有高規格的要求。團隊後來意識到對玩家而言，真正的核心價值來自視覺以及聽覺接收到的反饋。

Rayark在開發第一款音樂遊戲時花了很多時間思考如何做出接近大廠遊戲的品質，發現其實臺、港、日的作曲家，只要有良好的溝通與具體的要求也可以做出接近唱片製作等級的音樂。視覺效果上，則使用黑白元素搭配部分色彩的鮮明美術風格。這些具體而微的執行力，都是Rayark提升產品鑑別度的方式。除了產品要好，還要加上行銷的助力，李勇霆說：「行銷不是發生在遊戲做完之後」，市場定位、定價、提升曝光度、炒作方式、引發討論的過程，都是行銷的一環。

李勇霆給學生的創業建議，首先要有「我



Rayark李勇霆分享音樂節奏app創業的小技巧。



李昆謀說明app開發的無限可能。



臺大創聯會執行秘書黃鐘揚與兩位講者。

的產品能說服別人心甘情願購買」的心理建設，再來是培養對任何事物的要求與品味，以遊戲為例，可以在遊玩的過程去分析一款遊戲會失敗或成功的原因，並且把這些元素具體轉化為開發時的參考。熱情和興趣最重要，他也建議創業者（尤其是遊戲創業）別擔心變窮、嘗試能夠獲利，最重要的是，在過程中「have fun」！

不斷嘗試 找出app開發新解法

Nexdoor的李昆謀走的是截然不同的路，利用app來幫助企業行動化，以提升企業內部產能或是外部的競爭力。兩年多來做了一百多個app，其間歷經4個不同的階段，並非想像中容易。

Nexdoor一開始幫新媒體、媒體公司做數位內容，但媒體環境結構需要改變，並不如想像中容易。第二個階段，app當作行銷的工具，開始幫各種企業包括汽車、服裝、保險、靈骨塔等等做過iPad的型錄，不過他發現，行動媒體的獲利模式沒有想像中來得大，app市場還不成熟。公司做app只是想試試廣告效果，最後變成公司還得先向大眾宣傳app，效益並不大。

第三個階段主攻企業內部市場。有公司找Nexdoor做內部管理app，顯示業績排名、表單，甚至還應主管要求寫出「搖一下iPad，假單就可以全部簽過去的app」李昆謀打趣地說。

現在，Nexdoor還在摸索新的可能，李昆謀發現，臺灣硬體的能量仍然非常強，結合app開發，也許能找到突圍的方法。有一次，Nexdoor的客戶為了解決穩定測試機器只有一台，人員必須費時調度的問題，找Nexdoor用iPhone的加速度感應器，寫出簡易型的穩定度檢測器app，測出來的穩定度跟一台200萬的機



與會者跟兩位講者大合照。

器差不多，app搭配iPad，每個工作點放一台來測試，只要數值顯示不穩定，再調200萬的機器來做精準測試，大幅降低人員和時間成本。

還有廠商為了解決排隊管理的效率問題，讓消費者只要掃一下QR code，就會開始計時，快排到你的號碼的時候，手機就會馬上通知你。李昆謀說，創業是知道你要什麼的過程，希望年輕人能開創新的產業，為自己創造機會。

這次的創業沙龍吸引了30幾位來賓，將Infinity Café擠得水洩不通，其中陽明大學博班畢業的巫孟叡，正在觀望如何進入app產業，他說，這場經驗分享讓他知道平常聽不到的趨勢，很有幫助。臺大電機系畢業的梁立衡則說，app市場競爭激烈，想了解app開發商覺得最大的威脅是什麼，才知道要怎麼贏過他們。臺大電機所碩士班的李冠緯說，Nexdoor重新在臺灣很強的硬體基礎上找到附加價值，用硬軟整合的優勢和趨勢作為app的突破口，很有意思。

整個分享會進行到9點多，在聽眾與兩位講者的熱烈互動中圓滿結束。圖

大無畏精神—— 「九死一生」的創業之路

歷經9次失敗，王品集團董事長戴勝益建造了他的餐飲帝國，是怎樣的大無畏精神讓他得以面對不斷的挫折。

9月25日晚上，臺大創聯會與臺大亞太青年創業社（ASES）聯合舉辦「大無畏精神——『九死一生』的創業之路」活動，邀請王品集團董事長戴勝益分享他創業之路。

創聯會執行長陳良基教授指出，創業的挑戰在於不知道下一步在哪裡，而戴勝益的創業之路就是如此。

成功是最後一個倒下的

「成功不是第一個出發的，而是最後一個倒下的。」戴勝益開門見山談創業。他指出要創業成功不容易，要有創意更難，必須以全方位視野來思考。首要功課就是反省自己，讓自己走出舒適圈。人往往在放棄的時候會自圓其說，真正踏實工作的人卻



博理館101教室爆滿，連走道都坐滿聽眾。

很少，於是戴勝益離開家族企業，另尋活路。

當年，父親說：「你這個小夥子一定會回來。」戴勝益一開始沒想那麼多，只想開一家月賺8萬元的餐廳，養活妻兒一家。沒想到成為今天擁有11個品牌的王品集團。

其實，戴勝益失敗了9次，「九死一生」讓他沒有退路，他說：「當你義不容辭的時候，就只得走下去，借錢欠了一億元，只有繼續做下去。」戴勝益建議結合職業、事業、志業，用「三業一體」來選擇創業的方向。要列出20件這輩子一定要完成的事，訂下日期，讓朋友知道。方向明確才有可能達成目標，讓自己義無反顧，才不會蹉跎時光。

即使王品餐廳已擴張到中國，但還是只租店面，不買房地產。因為戴勝益認為集團所買的房地產若賺錢，就是悲哀的開始，會改變員工的服務態度。他堅持企業價值優先，不要被旁門左道誘惑。忠於自己的理想，才能走下去。

把每件事視為「不當然」

在面對客人抱怨的時候，每件事都經過深思熟慮決定。戴勝益舉例，有客人反應火鍋店供應

冰沙，冬天冷，老人根本沒辦法吃，為何不提供熱茶？他說，泡茶看似小動作，需要空間，而且會增加點餐的手續，這時就要評估改進的代價，是否會賠錢？火鍋訂價198元，為什麼不是199或200元呢？如果只找一元，大多數人會說不用找了，兩元的話，人的心態會是一定要找錢，服務員就可以利用找錢的時間跟客人互動寒暄。戴勝益說，要把每件事情視為「不當然」，才能訓練敏感度。

他講了一個煎魚的故事。有一次回家看媽媽煎魚，忍不住自己搶著做，把火開得很大，結果是魚皮和魚身四分五裂。媽媽說，要有耐心，細火煎3分鐘，再翻面煎個3分鐘就可以了。戴勝益用此來勉勵年輕人，要等待、忍耐，水到渠成，自然就是你的。

ASES社長蔡凱彥覺得戴勝益跟一般生意人的思維很不同，有真實、良善的一面，也努力追求事業成功和精采的人生。正準備創業的Christina說，這場演講很有收穫，戴勝益時間分配做得很好，也非常親民，他的人生經驗告訴我們，創業要做了之後才知道。圖



戴勝益暢談他的人生觀，更樂於給年輕人建言。他說臺大人要替人著想，像椰子樹一樣，留資源和成長空間給別人。



與臺大創聯會、臺大亞太青年創業社工作人員合照。