



智慧物聯網與商業應用

時間：108/10/24

地點：國際會議廳第一演講室

講者：黃聖儒 紅陽科技執行總監



聯網規模以及智慧零售與三角理論。「三角理論」的故事係說明普通人的小孩倘若想當世界銀行副總裁，便必須說服總裁相信他是比爾蓋茲的女婿；想說服比爾蓋茲同意，則要當世界銀行副總裁。意即說服一個人之後，才得以說服第二個——智慧零售往往面臨這個挑戰。

再者，智慧化生活情境究竟如何連接 receiver 與 provider? 提供工具的智慧零售、QR code、數位看版與 Beacon 的案例，說明產品普遍性會減緩使用驅動力，數位看版換影片的過程說明「簡化做事方法」的重要性。

生涯發展與輔導就業組邀請到紅陽科技執行總監—黃聖儒，來為同學分享他的職涯歷程。

本場講座由生涯組陳孟莉組長擔任引言人，引言人介紹了台灣就業通(合辦的政府人力銀行)，與觀眾合照留念。講者詢問學生的專業背景、知識結合的重要、以及就讀成大的原因，並以媽媽答應兒子如果寫好功課就給糖吃，寫好卻給他巴掌的故事為例，說明學校與社會給學生的落差，告訴女兒與觀眾，老師教他如何就業，創業的人需要懂更多。講者與臺下觀眾積極互動，緊接著介紹紅陽科技的線上交易物



講者用數位看版與行動支付執行方法說明硬體改變越大，方法便愈發複雜、硬體愈是不好使用。Eatgether 創辦人的故事—新創拓展客戶與募資的挑戰，昂貴的太空原子筆甚或鉛筆的選擇與判斷香皂盒重量的案例，反覆強調「簡化做事方法」一事，工程師往往把硬體與程式做得太過複雜，講者用故事告誡工學院觀眾避免重蹈覆轍此種工作方式。

講者用兩性選擇性障礙說明消費者的產品選擇性障礙與行銷的重要。能說服家人，才有可能說服客戶、老闆。產品的一切優點要讓客戶當下有感客戶才有意願購買，重點在於「情境」的營造。Soundnet 用 QR code 的影片讓業者理解超聲波置入行銷創造新商業模式，並讓大家試用，發現超聲波與其他聲音頻率不同，所以聽眾亦可以此區分，各種產品都可以進行置入行銷，當中又以 12 歲以下兒童較容易聽到。



智慧物聯網需要 Simple、Scenario、Speed, 三 S 都是針對使用過程與 User experience, 而非技術。學生需同時瞭解資訊、行銷、語文。出國定居有助於語言學習，資訊必須要有概念奠基，才能進而要求規格與結構，並希冀學生能擁有創業精神，作為員工時能從老闆的角度思考，假若想換工作，要先理解整個產業再決定是否更換，如此有助於職業發展；建立目標時要有想像力，達成目標要靠團隊，單槍匹馬難以達成，例如：成大校友會便有助於往後發展。除了年輕時滿腔的熱情與積極行動力，也需挖掘個人其他優勢。

最後用爬陡與不陡的山影片，比喻世代機會與挑戰，下一代的山較陡，但握有 GPS，要把握時間爬山才對，面臨人生各條不同道路。

Q&A

Q1:想詢問講者如何有演講的機會?

A1:我從小就喜歡講話，喜歡做的事未必是本業，但是可以做比較長久。

Q2:Soundnet 如何吸引這麼多客戶?

A2:用低成本、效果、簡單的使用方法說服企業使用。

Q3:為甚麼想做 Soundnet? 有許多科技產品如何創業?

A3:18 年前以夜市情境為主，做行動支付與 Soundnet，做科技缺點的改善抑或是未曾有人做過的冷門科技，好比如有人開了服飾店、書、換宿舍，不同層面的領域個別有開發空間。

Q4:您好，想請問 Soundnet 如何防止犯罪?

A4:超聲波有行銷與行動支付的功能，而行動支付有加密的機制，有效遏止犯罪行為的發生。

Q5:您先前有提到您認為自身大學生活較為無趣一事，想知道為甚麼大學生活乏味?

A5:因為讀軍校，體制規範相當嚴格，沒又太多個人自由發揮的空間，方才覺得這班生活稍嫌無趣，不適合自己。

Q6:倘若有意創業，需要甚麼先備知識?

A6:知識與英文都具有一定重要性質，之前接觸過國外軍事採購時深刻體悟此道理。

Q7:想瞭解 Soundnet 的外國客戶為甚麼比較多?

A7:範圍夠大的企業才願意投廣告費的原因。

Q8:行動支付是否有被整合的趨勢?

A8:不可能，悠遊卡公司如果這麼做的話，會吃掉市場，整個市場會不平衡。

Q9:Soundnet 的困難?

A9:有些消費者不願意綁定信用卡裝 APP。

Q10:相關技術的公司?

A10:媒體與廣告業者。

Q11:應當如何拓展 Soundnet 應用?

A11:用數據分析以及人臉辨識系統。

Q12:最後想知道成大为甚麼是企业最愛?

A12:歡迎在場各位到紅陽科技。企業愛學校品牌與能力的原因，要向學長認真誠懇地尋求幫助，將來也有幫忙後輩的責任，工作要有名校的樣子，因此主管對名校期望會比較高，反之，對普通的學校期望則較顯普通，因此成大生面臨較大壓力，希望學生正向面對主管的期望。

