新興科技創業、網路創業、社會企業與微型創業

4大新創模式 台商向前衝

隨著時代的改變，創業模式也不斷推陳出新，在新一波創業浪潮中，除了生物科技、3D列印等新興科技驅動新創業型態之外，因社會責任意識高漲，也出現以社會企業為主的創業模式，在這些新創業潮流中，台灣投入者眾，並且不乏成功者。

◎撰文／劉麗惠 圖片提供／達志影像

過去台灣創業多以製造業為主，創業者必須具備的創業條件，不外乎擁有足夠資金、土地與人力，如今創業模式迥異於以往，中小企業處指出，近年來創業型態變得非常多元，包括新興科技創業、網路創業、社會企業創業等，都是熱門的新創業模式。而在台灣的各種創業活動中，多數屬於微型創業。

新興科技帶動創業浪潮

台灣在歷經兩次製造產業外移後，服務業已取代製造業成為主要經濟活動，如今投入製造業創業

者較少，通常只有新興科技較容易吸引創業者投入，包括生物科技、積層製造技術（即3D列印）、擴增實境（AR，Augmented Reality）等新科技。

生技產業夯 創業者湧入

尤其過去幾年快速興起的生物科技產業，吸引許多創業家投入，包括「十藝生技」、「歐漾國際」、「台灣栽研」等，都以創新科技發展出差異化產品，開啟創業之路。其中，成立於2007年的「歐漾國際貿易公司」，整合通路、品牌管理、專業客製化保養品開發的全方位服務，成功打開國內市場外，並於2012年進軍中國大陸市場。

近來新興起的3D列印技術，讓產品從設計、生產到製造全都可由一人完成，省去其他成本費用，驅動「人人製造時代」的來臨。

歐漾國際的成功，與其積極創新科技有很大的關係，歐漾國際總經理楊智彬指出，在成立之初，即與法國LS實驗室、瑞士DSM實驗室等各大知名生物及基因工程研究單位合作，引進最新技術與原料配方，積極研發美麗保養產品，2009年更與瑞士實驗室合作成立薇佳品牌；於2011年提出微整型保養概念，推出瑞士薇佳（SwissVita）品牌，上市短短2天即銷售4,000支，目前已經在全台擁有上百個銷售據點，並進軍海外市場。

3D列印 一人製造工廠時代來臨

至於被《經濟學人》稱為可能帶動第三次工業革命的3D列印技術，因為省去傳統製造所需的鑄造、磨床、銑床等開模成本，讓很多個人創業家只要懂得軟體設計，搭配一台3D列印機，就可從設計、生產到製造全都一個人完成，成為個人小型製造公司。「實威國際」總經理許泰源指出，3D列印將驅動「人人製造時代」的來臨。

因為擺脫傳統製造業需要龐大採購機器的資金與勞力，台灣創業家已陸續利用3D列印投入創業，例如，從交通大學建築研究所數位設計組畢業的幾個碩士生，看中3D列印創業的可行性，共同創辦「衍象設計」，另外，「智茂資訊」技術總監蔡智淵也看好3D列印未來發展潛力，自行購買一台3D列印機，投入個人創業之列。

善用擴增實境 創造新事業

生技與3D列印外，在電子運算能力提升下，1990年就已出現的擴增實境科技（AR，Augmented Reality），近年來成為熱門的新興技術，因此也成為許多人創業時的核心利基。

例如，成立1年就獲得經濟部中小企業處新創事業獎的「宇盟數位科技」，以AR為基礎，研發出AR擴增實境互動媒體平台，不僅切入兒童互動學習市場與3D魔幻卡娛樂的B2C市場，同時打進企業市場，為台新銀行、迪士尼、LG等企業，提供AR實境擴充互動平台解決方案。

網路創業潮 10年不中斷

除了新興產業帶來新型創業的可能性，網路科技的不斷演進，也帶來創業契機。資策會創新應用服務研究所副所長兼任實證中心主任洪毓祥指出，網路創業分成兩種型式，一種是具備資通訊（ICT）技能者，他們多利用成立網站或開發網路應用程式（App），發展新創事業。另一種則是非科技背景出身，但是卻懂得善用電子商務平台或免費雲端服務，以極低資金投入網路創業。

網路科技成熟，大幅降低創業門檻，利用網路開店，成為現今最主要的創業模式。

矽谷到台灣 App創業成風潮

在行動雲端網路時代來臨，這類創業者從美國矽谷到台灣隨處可見，洪毓祥舉例，美國遊戲開發商「Rovio」，因開發出紅遍全球的「憤怒鳥遊戲App」，因此成為舉世聞名的企業；在台灣，包括「地圖日記」、「愛評網」與「活動通」等網站，都是以貼近生活需求的網路應用服務，獲得網友青睞，進而獲得國際創投資金的投入，邁向成長茁壯之路。

網路開店 個人也能當貿易商

「網路軟硬體科技的成熟，大幅降低創業門檻，一般普羅大眾就算不是非常了解ICT科技，只要會使用網路，都可利用網路創業。」洪毓祥說，這類創業者又以利用電子商務買賣商品的模式最多。

洪毓祥指出，創業家只要懂得利用「PC Home商店街」、「Yahoo!奇摩拍賣」或是中國大陸的「淘寶網」就可開店賣商品。例如10年前，年僅24歲的「東京著衣」創辦人周品均，利用網拍走上創業之路，成長茁壯後，陸續發展成經營工廠與實體店面，至今已成為營收逾億的流行女裝品牌。10年來，網路開店的創業潮從不中斷，而且不乏成功者，繼東京著衣之後，「恬心美人窩拍賣」賣家賀淑娟也利用淘寶網，將台灣食品賣到中國大陸；整合流行女裝設計、生產與行銷的「橘熊國際開發」從「Yahoo!奇摩拍賣」開始創業之路，4年後即推出自有品牌，之後更進軍中國大陸市場。因為電子商務創業方便且快速，金流、物流、資訊流都有平台協助解決，至今仍是許多人創業時所選擇的主要途徑。1年前投入網路創業的王玫娟（化名），從美國進口知名品牌的童裝，一開始只在拍賣網站銷售，之後隨著經營部落格網站逐漸累積人脈，也開始在部落格上銷售商品，而「Facebook」等知名社群網站，不僅是王玫娟推薦新品的行銷工具，更吸引顧客直接在「Facebook」採購下單。

由於深諳網路族群的使用模式，原本只想單純做SOHO的王玫娟，在銷售量不斷創新高下，採購量逐漸增加，因此決定成立公司與原廠洽談經銷代理權，成為微型進口貿易商，在短短不到1年時間內，月營收就超過60萬元。

社會企業 以公益與責任為出發點

新科技驅動新型態創業模式外，隨著台灣企業具備愈來愈高的社會責任，社會企業型態的創業模式逐漸興起。「因為新一波創業家很多都極具社會使命感，因此社會企業也成為新型態的創業模式之一。」石怡佳表示，包括以社會公益為目的，或是以推廣地方特色工藝與小吃為主的創業活動，都屬於社會企業。石怡佳進一步指出，社會企業的創業者以取之於社會、貢獻於社會的理念，透過創新服務發展新創事業，例如「社會網絡」（NPO Channel.net）、「通用無障礙」、「2021社會企業」等，都是典型案例。

以「NPO Channel.net」為例，該公司以創新服務概念發展網路平台，為想要做公益的消費者、企業與社福團體搭起溝通的橋樑，讓消費者在購買企業產品的同時，可以同步捐款。石怡佳說，過去很多企業都標榜購買其產品就將營收的一部分捐給公益團體，但最後捐款流入那些社福團體，卻無從追蹤。

NPO Channel.net創辦人張幼霖看中此服務缺口，

融合非營利組織（NPO）與營利組織（PO），成立NPO Channel.net。張幼霖指出，NPO Channel.net除提供公益人自助募款外，並推出「公益買就捐」服務，消費者只要購買「公益買就捐」商品，即會按收入比例捐給公益團體。例如，消費者在網站上購買華碩平板電腦商品，就會捐出50元給世界和平會。

張幼霖說，透過每一件公告商品的專屬網頁、商品Banner及QR Code徵信貼紙，由企業以認購的方式取得利益，並未向消費者或企業收取任何平台費用，因此區隔出與一般電子商務平台的差異性，也提升NPO Channel.net的競爭力。至於2021社會企業，則是透過整合高雄縣甲仙鄉小林村的「老梅經濟圈」，以重建小林村製梅產業，主要目的在於重建受莫拉克颱風重創的小林村，屬於帶動地方產業發展的新創業型態。

社會企業的創業型態，大部分都是以推廣地方特色產品及帶動地方產業發展為主的創業活動。

微型創業 避免掉入價格競爭陷阱

不同於過去創業家，需先籌備一筆龐大資金，才敢投入創業，在先進科技的協助與個人事業意識抬頭趨勢下，現在的創業大多屬微經濟與輕資產類型的微型創業。根據中小企業處的定義，只要員工數在5人以下，就屬於微型企業，包括個人工作室、未辦理公司或商業登記的商號皆屬之。目前，台灣127萬家中小企業，大約有70%、超過80萬家屬於微型企業，足見微型企業對於台灣經濟發展有著很大的影響。

事實上，就算現在不是微型企業的公司，也都是從微型起步，然後慢慢成長，變成中小型企業。例如，在2006年成立的「亞述設計」，成立之初就是只有2個員工的微型企業，在歷經多年努力後，如今亞述設計員工數已增加到20人，成為中小型企業。

亞述設計創辦人暨技術總監許哲瑋指出，由於自身是資訊工程系畢業，因此與另一個做平面設計的好友投入創業，從接平面廣告設計與網站設計開始起步。儘管員工只有2個人，而且投入的創業項目無須採購任何設備或產品，但因為單純的接案與其他設計公司沒有差異化，因此一開始經營得十分辛苦。「去上班領的薪水還比較多，」許哲瑋說，但是創業是他的夢想，所以儘管辛苦還是要堅持下去。

「微型企業要繼續營運並且成長茁壯，必須在經營過程中不斷找新出路，」許哲瑋表示，亞述設計成立至今，他從不間斷思考新的經營型態，從一開始只做網站與設計，慢慢朝軟體開發之路邁進，後來跟上近年來的數位電視趨勢，亞述設計利用在設計與網站建置所累積的基礎，創新研發數位電視的使用者介面（UI）軟體，之後更成功取得與聯發科的合作，為聯發科設計數位電視晶片中的UI軟體，逐漸穩定公司營運。總體而言，迥異於傳統製造創業以土地取得、勞力密集為主，新型態創業的發展，必須以創新服務、善用資源整合，傳遞消費者新的價值主張為策略，滿足市場需求缺口，然後取得特定客層認同而創造商機。包括新服務模式、新製程工法與跨領域思維，都是新一波創業者發展新商業價值的方向。■