

因應「零工經濟」趨勢，以第二專才媒合人力的共享平台，讓人發揮專長並解決人力問題。

有創意不怕沒商機

7大新創平台 勇闖世界舞台

在全球開始迎接平台經濟同時，台灣有許多新創公司也積極整合資源，投入各樣新式的技術與創意，分別著力於生活、健康與網路直播等不同的主題上，打造吸引國際目光的獨特平台，企圖在這數位時代戰爭中，展現台灣驚人的軟實力，同時也為產業開啟新動能與新契機。

◎撰文／劉麗惠 圖片提供／EZTABLE官網、MyProGuide官網、JoiSports官網、法新社、路透社

迎合全球平台經濟的大浪潮，除了Facebook、Uber、Airbnb、Instagram、Snapchat、中國大陸滴滴打車等，在全球市場上大獲成功的平台業者之外，近年來台灣新

創圈也陸續出現許多以平台為主軸的新創公司，包括與資源媒合相關的貝黎士科技、支點網路、MyProGuide；與行動網路相關的飛搜公司、蓋酷公司；與餐飲業相關的EZTABLE

簡單桌；或是推出促進健康與運動社群平台的紅映科技等，皆善用平台低成本、資源互補與整合合作夥伴的方式，聚焦特定領域進行商務創新。而台灣這7個新創公司所構築的平

台，將帶領台灣全面迎接平台經濟的龐大商機。

貝黎士科技》CCBOX 人才平台 聚焦零工經濟

人才媒合平台並不算新概念，早在十幾年前，包括104人力銀行、1111人力銀行等企業，就藉由網路提供人才媒合服務，只是近年來隨著網路科技更趨成熟，再加上企業對人才需求出現變化，人才媒合平台的服務模式也不斷演變，台灣陸續有新創公司以創新概念投入這塊領域。

例如，創立於2016年的貝黎士科技，看見「零工經濟」興起，建立第二專才人力資源共享平台「CCBOX亞洲最速人才網絡」，整合擁有第二、三專長的人力資源，建立符合零工經濟市場的人才庫，提供有人力派遣需求的企業，不僅可以讓更多人才發揮專長增加收入，同時解決台灣人才荒的問題，創造三贏。

貝黎士科技創辦人周佑冠指出，在1985年之後出生的台灣學子，升學時並非透過聯考制度，而是要具備各種專長，才能申請到較好的學校，這代表1985年代之後出生的人，多擁有第二專長。這些擁有設計、企劃、美術、程式設計、外語能力的人才，進入職場後，在各領域的企

業上班，如果可以為這些人找到運用專長增加收入的方式，勢必可以開創另類商機；另一方面，近年來台灣經濟不景氣，企業多傾向採用委外的方式執行各項業務，因此尋找兼職人員的需求愈來愈高，而且許多都是需要具備專業能力的工作。

周佑冠進一步指出，看準供需之間的需求，貝黎士科技創新推出「CCBOX亞洲最速人才網絡」平台，不同於既有人力資源平台刊登找人或人才找兼職都需要支付費用，「CCBOX」只向使用者收取下載軟體的費用60~90元不等，之後無須再支付任何費用，就可以在平台上找人或是找兼差工作。

目前，「CCBOX」已經與赫綵設計學院、巨匠電腦、資策會數位教育研究所等專業能力養

成教育機構合作，同時也取得與國內50多個大專院校的設計系所合作，建立資源龐大的專業人才庫，期望未來可以成為台灣與東南亞等海外市場的專業媒合平台，進一步搶攻平台商機。

支點網路》鐘點大師平台 為專業另謀出路

同樣鎖定專業人才資源，創立於2015年的「支點網路」，看準現代人追求優質生活與熱衷學習的需求，創立「鐘點大師平台」服務，整合健身教練、英文與越南語教師、iOS App開發、企業經營等各領域的專家，提供一般消費市場鐘點教學服務，同時也讓需求者在線上尋找居家清潔、專業美甲、商務代駕、廚師、模特兒等專業服務，全方位滿足消費者優化生活的各種需求。



看準現代人追求優質生活與熱衷學習的需求，新創公司透過平台提供健身教練的鐘點教學服務，滿足消費者優化生活的需求。

支點網絡創辦人姚長安平常有到健身房運動的習慣，某次跟健身房的專業教練聊天，發現一堂「一對一教練課程」收費不菲，但是教練付出專業授課卻只收取不到3成的費用，讓他興起利用網路媒合專家與需求者的念頭，因此投入創業，成立支點網絡，推出「鐘點大師平台」，讓需要各種專業服務的人可直接在平台上找到專家，而支點網絡只收取20%的媒合費用，如此一來，消費者不用再花費高昂的費用、專家也可以獲得高達80%的報酬，創造雙贏的新商業模式。

不同於其他鎖定特定領域的專家平台，鐘點大師屬於綜合性專家平台，為整合最大的專家資源，目前已經與台灣大車隊的生活大管家、清潔專家、清潔客幫、台灣最大補教業者台

灣知識庫合作，凝聚各種人才資源。鐘點大師平台指出，在這個數位新時代中，如果一個人可以有一台車就能加入Uber賺錢，有一間房就可以加入Airbnb增加收入，所有專家也都可透過鐘點大師銷售自己的長才，開創事業的第二春。

姚長安指出，平台自2016年7月上線以來，獲得各方合作夥伴與個人專業人才的支持，至2016年底左右，線上已累計超過170個大師、提供200個以上的服務，去年也贏得「北京創新創業競賽未來之星獎」，以及榮獲經濟部中小企業育成加速器頒選為新創之星。

獲得各方肯定的支點網絡，由於具備高度發展潛力，因此也取得3,000萬元資金挹注，有了這筆資金，支點網絡除持續在國內擴大平台的大師

數量，利用網路無國界的特色，未來將延伸到海外市場，朝成為亞洲最大專家服務的入口網站邁進，以創新平台之姿，開創新商機。

《鉞公司》導遊媒合平台 MyProGuide 瞄準旅遊商機

新創公司鉞公司，自2015年創立以來，鎖定專業導遊利基市場的策略，推出全球旅遊市場的導遊媒合平台「MyProGuide」，讓全球各地導遊可以在MyProGuide自我推銷，前往海外出遊的背包客或出差的商務客，可以透過平台找到會說旅客母語的合格專業導遊與導覽活動。

MyProGuide創辦人翁晟譯經常帶國外友人遊玩台灣，認為當導遊是一件有趣但需要具備專業的事情，因此他用心考取導遊執照，也經常思考著，如果每個來台灣的外國旅客都有專屬導遊導覽，那就可以把台灣之美深入介紹給全世界的人。之後，在外商公司上班的翁晟譯經常到國外出差，發現自己很需要當地導遊，可以在短時間的出差空檔中，重點探索具備在地文化與特色的景點，於是在多方思索下，翁晟譯毅然辭職，創立專業導遊平台MyProGuide。

「MyProGuide雖然一開



鉞公司聚焦專業導遊市場，推出MyProGuide，整合世界各地專業導遊資源，提供深刻的旅遊體驗。



台灣是美食王國，有新創業者推出訂餐平台，整合餐飲資源，提供多元優惠，讓消費者能透過線上訂餐服務，以最便利的方式找到合適的餐廳訂位。

始就明確聚焦在導遊領域，但是公司成立後仍不斷調整方向。」翁晟譯回憶，原本單純只想要做一個導遊平台，大家都可以上來登錄，不過後來發現品質認證非常重要，因此決定建立審核機制，並且在平台上建立各種功能，包括導遊自我推薦、遊客可先行透過平台與導遊溝通再聘任、雙方評鑑制度等，盡可能建立最大的公信力。

另一方面，了解到現在許多導遊在旅行社上班的底薪不高，必須靠多天數的行程銷售商品，才能提高整體收入，讓導遊無法回歸自身專業，提供旅客深度旅遊的體驗，因此MyProGuide只提供短期或鐘點

行程，擺脫長期旅遊花費太多時間的問題。

MyProGuide符合導遊需求的服務，很快獲得許多專業導遊的喜愛，上線短短2個月已累積20幾位專業導遊，為了保障服務品質，未來該平台仍會精挑細選，找到具備專業且優質的導遊，預估到2017年底將增加至50名專業導遊。

至於在市場行銷方面，因為MyProGuide的服務有助於推廣台灣形象與旅遊產業，目前已經順利取得與台北市觀光局在內等多個地方政府的合作，2016年更入選為「英國天狼星台灣選拔暨跨國募資實戰賽」優秀團隊，在國際創投眼前嶄露頭角。

翁晟譯年紀不到30歲，但卻信心十足地表示，切入平台服務領域是為了替世界創造嶄新的生活型態，因此除了台灣，未來MyProGuide也將擴及到全球市場，初步先成為亞洲區數一數二的專業導遊平台，再邁向全球，整合世界各地專業導遊資源，為所有人帶來深刻的旅遊體驗。

《EZTABLE簡單桌》 多元服務 創新飲食文化

創立於2008年的簡單桌公司，有鑑於每個人的飲食習慣差異甚大，推出訂餐平台「EZTABLE簡單桌」，以「讓每一種生活風格找到歸屬感，讓情感在餐桌之間找到連繫」

為訴求，推出多元線上訂餐服務。讓每個人都可以透過線上訂餐服務，找到屬於自己的聚餐與用餐風格。

台灣是美食王國，擁有各式傳統料理、各國美食以及精緻的飲食文化，全民追求生活品質的重點之一，就是懂得吃、哪裡吃與如何吃，為滿足市場需求，EZTABLE簡單桌利用科技，建立最優質的網路訂位平台。EZTABLE簡單桌執行長陳翰林指出，EZTABLE簡單桌平台上線至今，累計已超過1,000萬人次，每月超過20萬人次使用訂位服務，目前會員數更超過120萬名，是台灣最大

「餐廳網路訂位平台」與「餐飲優惠禮券販售通路」。

EZTABLE簡單桌除受到消費者廣泛的喜愛之外，包括美國哈佛破壞式創新大師克里斯汀生、日本大型訂房訂餐廳網站「一休.com」、義美食品等創投或大企業都指名投資，其成功的關鍵有三：

第一、建立最廣大的餐飲資源：目前EZTABLE簡單桌已與台灣、日本、香港、泰國及印尼等國家在內，超過8,000家星級飯店、連鎖餐飲集團、知名美食餐廳合作，包括喜來登飯店、君悅酒店、老爺酒店、王品集團、瓦城、小蒙

牛、Lawry's等，跨國際的資源整合，可為旅客降低語言或各項美食體驗的障礙。

第二、不斷創新，滿足各類型消費者需求的多元訂餐服務：目前EZTABLE簡單桌線上共有超過1,200種優質餐券或獨家優惠方案，提供消費者快捷、便利、24小時不打烊的線上訂餐服務，消費者無論是三五好友聚會、家人聚餐、重要節日慶祝等，都可依照其需求，用最快、最有效率的方式完成訂位，輕鬆解決人擠人、現場排隊或打電話一位難求的困擾。

第三、提供最優惠的消

就愛吃到飽

各國百匯 · 全國吃到飽餐廳大蒐羅

15740 位粉絲 · 來自 EZTABLE

關注

1/22 週日 2人 排序

餐廳名稱	獨家方案	日期	時間	評分	起價
十二廚自助餐廳 - 台北喜來登大飯店	獨家方案 · 5% EZCASH 回饋 · 台北市 · 多國料理	1/22 週日	無	4.2 (6307)	\$ 690 起
CHECKERS-台北凱撒大飯店	獨家方案 · 2% EZCASH 回饋 · 台北市 · 多國料理	1/22 週日	11:30, 17:30, 19:30	3.8 (1463)	\$ 564 起
小蒙牛頂級麻辣養生鍋(站前店)	獨家方案 · 2% EZCASH 回饋 · 台北市 · 亞洲料理	1/22 週日	13:30, 17:00, 21:00	3.9 (404)	\$ 619 起

EZTABLE已與台灣、日本、香港等國家，超過8,000家星級餐廳合作，進行跨國資源整合。

費紅利或誘因：陳翰林舉例，EZTABLE簡單桌於2015年推出回饋美食金「EZCASH」，1點可折抵新台幣1元之外，折抵金額也無上限，舉例來說，當消費者擁有500點時，可以直接折抵500元用餐費，誘人的優惠獲得更多消費者的青睞。2016年EZTABLE簡單桌為了讓更多人獲得數位生活的美好飲食享受，進一步與企業行銷贈禮與點數通路業者Edenred宜睿智慧合作，共同推出「EZTABLE美食金即享券」，藉由Edenred宜睿智慧在B2B市場的強大行銷力，進一步搶進企業員工福利或會員卡市場，建立更完整的平台生態系統，為EZTABLE簡單桌成為全球最大餐飲平台，推向新的美食里程。

《蓋酷公司》Vcool+影音平台 平民導演讓你當

創立於2015年的蓋酷公司屬於「行動型平台」，聚焦行動上網趨勢，鎖定手機族創新研發「Vcool+」App與行動影音平台，把專業導演的拍攝技巧與知識整合在手機中，讓任何一個手機使用者可以隨時隨地以專業導演的視野，進行生活點滴的拍攝。

「Vcool+」創新的行動平台與服務概念，使蓋酷公司同時入選為2016經濟部加速器育



透過資通訊技術把專業導演拍攝時的分鏡概念導入行動APP，讓一般人都能輕鬆完成影音拍攝。

成先鋒與「英國天狼星台灣選拔暨跨國募資實戰賽」優秀團隊，也獲得荷蘭新創機構邀請入駐烏得勒支（Utrecht）新創基地，成為台灣新創之星。

蓋酷的共同創辦人沈家慶原本在聯電子公司宏誠創投（UMC Capital）任職，同時也自營一個非營利組織，經常幫學生舉辦各種活動。沈家慶指出，一場專業活動的拍攝至少要價2.5~3萬元之間，經費有限的學生無力負擔，因此每次協助學生團隊舉辦活動後，經常遺憾無法為活動留下影音紀錄，為解決這樣的需求，再加上自己在創投產業看到全球行動影音市場正快速起飛的趨勢，市場競爭者也尚且不多，

因此毅然決然辭去工作，創辦蓋酷公司，短短幾個月時間就開發出「Vcool+」APP與行動影音平台。

沈家慶表示，「Vcool+」研發團隊利用資通訊科技把專業導演拍攝影片時的分鏡概念，開發成APP，如此一來，使用者就可透過APP的指示步驟，輕鬆快速完成影音拍攝，且完成拍攝所有分鏡後，「Vcool+」影音平台的系統會馬上完成影片製作，完全不需要額外編輯，此外，平台還允許多支手機一同登入，進行同一支影片拍攝，多人共同完成影片作品，可讓影片拍攝更兼顧到每一個活動環節。

目前，「Vcool+」在市

場上提供兩種服務，一種是免費給任何使用者拍攝，完成拍攝的影片都會有「Vcool+」的浮水印，但用戶只要支付100元即可拿掉浮水印；另一種是鎖定商業用戶，派遣專人以「Vcool+」協助婚禮或商業活動的拍攝，視不同活動只收取6,000~7,500元的費用，只要傳統影音活動拍攝費用的三分之一，極具競爭優勢。

由於「Vcool+」APP與行動影音平台滿足行動上網族無所不拍的需求，再加上快速完成影片製作且便宜的特性，快速獲得商業市場的青睞，APP推出至2016年底，下載量已超過5,000人次，並且成功跨入半專業影片拍攝市場。

展望未來，沈家慶相信，行動影音潮流會愈演愈烈，蓋酷會持續創新技術，優化平台服務，也將積極開拓國內外市場，在國際市場的布局則將以城市為單位，從荷蘭四大城市之一的烏特勒支與英國倫敦開始，開啟蓋酷全球影音市場的觸角，致力朝成為全球知名的行動影音平台邁進。

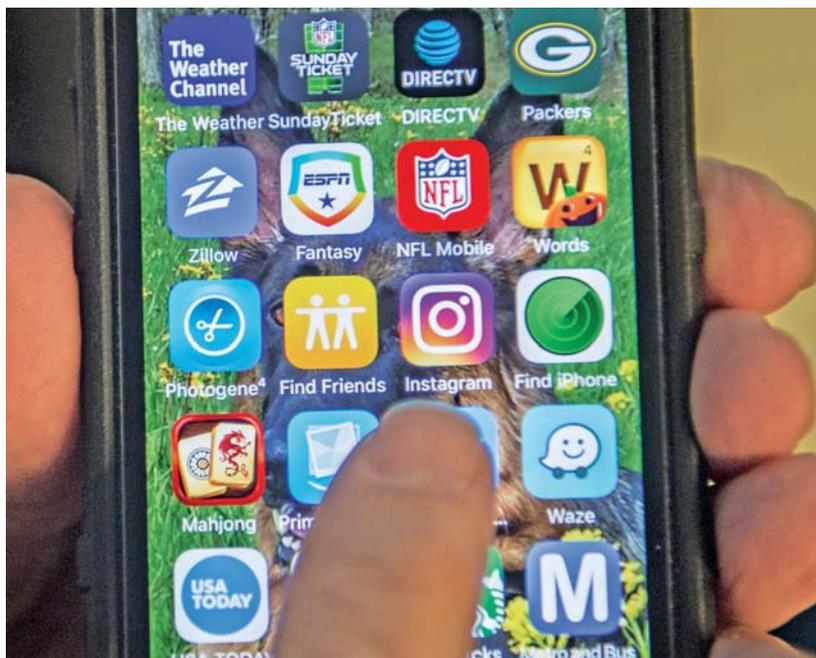
飛搜公司》FIISER APP SEARCH APP界的Google

與蓋酷一樣鎖定行動上網族群，創立於2013年的飛搜（Fiiser）公司，核心研發團隊由台大電機與台大資工的校友組成，擁有前瞻技術開發能力的研發團隊，聚焦手機App，

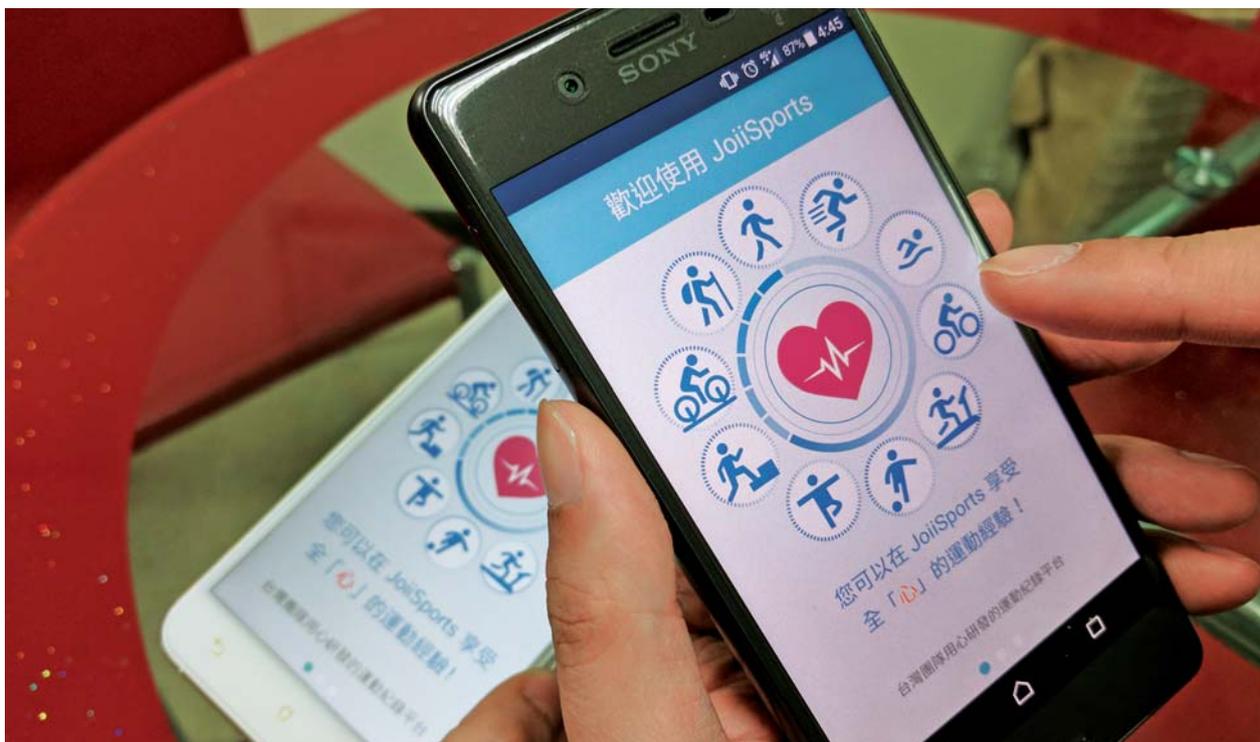
創新推出「飛搜APP搜尋」（FIISER APP SEARCH）平台，讓手機族可以輕鬆在數以百萬計的APP中，找到自己真正想要的APP，致力成為App搜尋界的Google。

飛搜共同創辦人林修平指出，近年來行動APP成為人們生活中不可或缺的一部分，全球APP的數量也以驚人的速度成長，累計已有近600萬支APP，龐大的數量讓使用者儘管以關鍵字搜尋，卻經常發生下載使用後才發覺不是自己所需。

飛搜鎖定此一市場需求，整合Google Play、App Store、Windows市集、小米、百度助手等全球主要App平台的200萬個App於資料庫中，再以獨創的「In-App Search」技術，讓使用者在下載、安裝App之前，可以先搜尋到App中的資料，進而精準的進行App搜尋。另外，透過「Try Apps」技術，使用者可先在FIISER上試用想要下載的App，確定符合自己需求之後再行下載，或是把想要的App儲存在「FIISER APP SEARCH」平台上使用，如此使用者在不用下載的情況下使用APP，免去手機族錯誤下載App的困擾，也可避免手機族浪費手機運算資源的問題，對於中重度App遊戲玩家而言，更可線上試玩各種App，除此之外，一站式擁有跨



「飛搜APP搜尋」可以讓手機族輕鬆在數以百萬計的APP中，找到自己真正想要的APP。



「JooiSports」行動APP鎖定一般商務人士，希望運用科技把追求健康的心，推廣到每個人身上。

平台App的特色，更是飛搜受到市場矚目的原因。

林修平解釋，簡單來說，「FIISER APP SEARCH」打破APP系統藩籬，手機族只要安裝FIISER APP，就等於安裝全球超過200萬支App於手機中，為全球首創的跨平台整合技術。「FIISER APP SEARCH」平台符合行動上網族精準找到APP的需求，自2015年初上線開始，快速受到國內用戶的喜愛，2015年的平均每日用戶流量數超過30~50萬人次。

飛搜於2015年在台灣市場建立相當知名度且站穩腳步後，目前也正積極布局韓國、日本、中國大陸與東南亞

等市場。展望未來，飛搜將透過用戶長期累積下來的用戶資訊，進一步藉由大數據分析，開發出符合商務用戶的服務，協助企業拓展業務，搶進B2B市場。

虹映科技》「JooiUP揪健康平台」促進民眾健康

近年來健康生活備受人們矚目，因此，聚焦運動健康的相關平台，也是許多新創公司所瞄準的重點領域，創立於2014年的虹映科技，以完整且全方位的服務，逐漸在市場嶄露頭角。

虹映科技創辦人陳風河曾經是在鴻海、合勤等科技大廠

任職的科技人，因為有感於財富並非最重要，健康才是人們快樂與社會美好的泉源，因此離開科技大廠創辦虹映科技，以臨床實證醫學的基礎結合大數據資料分析，打造台灣第一家促進預防醫學的運動平台「JooiUP揪健康」，搶攻平台經濟商機。

觀察「JooiUP揪健康」的創新與服務，該平台目前已推出「JooiSports」行動APP與「JooiCare」運動健康管理平台兩大服務，分別鎖定一般運動族群與商務人士，盡可能運用科技把運動習慣與對健康的追求，推廣到每一個人的身上。

虹映科技指出，JooiSports



「JooiSports」平台可以依據不同運動，提供不同的運動成效報告，估算出您的運動表現。

平台主要搭配心率裝置，以使用者運動中的心率為核心，在使用者運動之後提供心率百分比圖，輕鬆記錄使用者每一次的運動強度，此外，藉由連續心率圖搭配GPS路徑圖，使用者可回顧每一個動作、每一個時段的運動強度，也可透過熱量推算使用者運動消耗的熱量，用最客觀的數據計算運動成效。

另外，有鑑於許多人經常因為個人運動過於無聊而中斷，因此JooiSports平台的「個人運動成就」功能，以鼓勵連續運動的人為方向，只要挑戰連續運動一年，使用者就可以進入JooiSports名人堂，以茲鼓勵，讓運動變得有趣且更有目標；當然，由於更多人一起運

動會更有動力，因此JooiSports獨創的「運動心率揪團」功能，讓JooiSports不只是單純的運動APP，更是一個運動社群APP，使用者可以自組團隊或是參加公開團，揪團比賽。

專攻一般消費者市場之外，「JooiUP揪健康」研發團隊也創新研發出「JooiCare」雲端團隊運動平台，鎖定企業或學校等機構組織，藉由目標設定與分組競賽的方式，在組織內推廣健康有效的運動。

陳風河深信，運動需要有效的導引，因此虹映科技秉持每個人都應享有健康生活的信念，以雲端、大數據等科技創新「JooiUP揪健康」的同時，也透過與各種機構的異業合作，

凝聚更多能量、促進更多人運動，例如，透過與U-bike合辦城市「心三鐵」活動，讓忙碌的城市人可以抽出零碎的時間快走、騎U-bike或爬樓梯，這樣跨產業資源整合的創新理念，有助於快速打開「JooiUP揪健康」的品牌知名度。

綜觀上述7個鎖定不同領域的新創平台，可以發現，每一個平台都是以消費者為中心需求，利用科技整合各方資源與創新應用，讓消費者可以獲得最好的產品與服務，由此可見，不管是新創或傳統產業轉型進入平台經濟，須得以消費者為核心進行創新，方能快速且無痛地迎接平台經濟時代的全面來臨。■