

燒掉200萬美金的失敗 東山再起的創業與AI—AirSig執行長陳柏愷（資科碩）學長專訪

整理:宋瑞寧

〈交大幫幫忙〉—主持人林宏文學長



陳柏愷學長創辦的AirSig公司成功研發出空中簽名辨識技術，只要拿著手機在空中揮舞設定的筆跡，就能達到「辨識身分」、「解鎖」、「啟動應用程式」等功能，而且辨識準確率超過99%以上，因此也曾獲得鴻海集團投資200萬美元並持股一成，公司估值也大增至2000萬美元，成為新創公司中的媒體寵兒。

不過，AirSig公司在創業五年半後最後還是決定收掉，陳柏愷歸納出自己學到的五堂課，包括每個老闆都會遇到的問題、產品如何商業化、創業與人有關的管理問題、新創如何快速試驗錯誤的訣竅，以及很重要的堅持與彈性這兩種特質，其中在快速試錯的部分，陳柏愷學長學到123快速砍掉重練的法則，以及任何事情的成功率都只有5%的法則。

#### 1:10:100 創業题目的商業化過程

主持人：我知道你是交大資科研究所畢業，也念了博士班，博士班念一半就去創業了，跟我們分享一下創業以前的一些資歷。

陳柏愷：我十六年前是交大資訊科學所碩士畢業，畢業之後包括我有去宏碁、趨勢科技等等公司，主要做的都是資訊安全的工作，後來就覺得在職場上工作有點沒意思，想想或許比較適合去學術圈，因此就去唸了博士。念到大概第四第五年，我做了空中簽名的技術，有報名參加一些比賽，結果連續幾個比賽都是冠軍。

這過程中一些政府的長官說這東西很好，應該去創業，我本來不當一回事，後來有一天我把這個技術放到Google play上讓大家去下載，下載數暴增，評價獲得4.5顆星，那時候我想了很久，我知道這個東西的核心是很好，但因為是學生作品不太會去包裝，而這樣竟然可以得到4.5顆星的評價。我想了兩個禮拜後就把博士班停掉，於是開始出來創業。

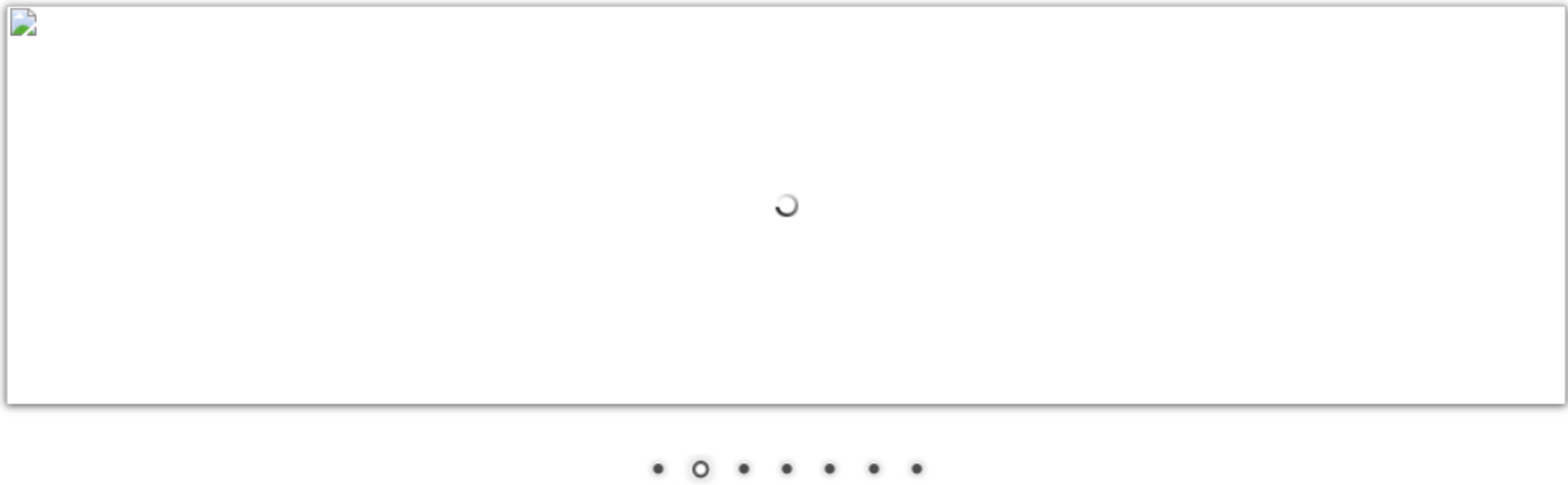
主持人：剛講到之前的工作都跟資安是有關的，那你創的這個題目跟資安是有關係嗎？

陳柏愷：有，空中簽名這個技術當時手機算剛開始普及，我就想說我們隨身帶了一個電腦，上面有很多感應器，可不可以用他去解決一些傳統的安全問題？傳統的安全問題其實就是一些驗證，所以才整個引導出來做了一個空中簽名的技術。

主持人：空中簽名的驗證，我想到我們現在銀行還在蓋印章，傳統方式對比之下真的天壤之別。先跟我們分享一下在創業的五年半時間，大概經歷了哪一些考驗？

陳柏愷：就我的收穫來說：「原來這世界是這樣運作的！」像剛講到銀行還是蓋章，就算不是蓋章，難道沒有別的技术去運用嗎？臉部辨識、指紋辨識也都好都有，為什麼導不進去？

其實不是技術不好，當一個技術要落地，會發生的障礙是不可計數的多，這個環節是我創業了才知道。我本來以為從一個技術變成一個商品，再變成商業化，它的難度是一比一比一，後來才發現技術是一，產品是十，商業化是一百，這是我很重要的一個收穫。



#### 創業者的法則：快速試錯、把握5%的成功

主持人：剛講AirSig五年半，獲得鴻海兩百萬美金的投資，當時市值也估到兩千萬美金，五年半的時間最後決定收掉，這個當然要下很大的決心，要不要跟我們談一談那天講到123法則跟5%，很簡單的數字，但是創業裡面非常關鍵的數字。

陳柏愷：123法則是我從創業家兄弟演講學到的，就是一個網站從什麼都沒有，到他架好開始去面對客戶，只能花一個月，第二個月就開始去修正他，一邊上線一邊修正，第三個月的時候全力的下廣告去放這個量，成不成就三個月決定。這對我來講是非常震撼的，一般人講說快速試錯，但一個網站從什麼都沒有到決定要收掉需要多久？可能一般人說三年，比較快的人說一年，哪有人說三個月？這就是他們為什麼會成功。他們倒了15個網站，我連失敗都比人家少，我憑什麼會成功？我花了五年半，人家卻只花了三個月，所以我學到很重要的123法則就是原來頂尖創業家的快速試錯，那個快不是一般人想像的那個快。

主持人：這個123法則我覺得是一個非常重要的創業指標，最重要的就是因為新創公司沒有太多的資源，他必須要集中在那個能贏的產品上面，那5%法則是什麼意思？

陳柏愷：5%法則是我自己從實務上領悟到的一個法則，就是我們說一般創業失敗的機率是95%，只有5%能成功。從我遇到的實務狀況發現，其實創業的每一個環節其實都只有5%的成功率，不管你今天是我員工，或者敲客戶的門，只有5%的客戶願意讓你進去跟他談，進去談的可能又只有5%的人願意跟你簽約，跟你簽約也許最後又只有5%最後會成功拿到錢。在這樣的準則下面擬定你的方案以及培養你的心理素質。所以在這個思維底下我就想辦法去站到台上，一口氣讓幾百個人看到我，這就可以真的篩選出5%對我有興趣的人，再往下談，我整個時間效率就會好很多。

#### AI能解決什麼企業問題？

主持人：現在尋找的新的創業題目是跟AI有關，跟我們分享一下為什麼要做AI這個題目？

陳柏愷：AirSig為什麼會失敗，就是我們常講在新創裡面要有「彈性」，你做的東西可能是錯的，你要能夠去轉變調整，可是AirSig是一個很定性的東西，他怎麼樣還是身分驗證，他不會變化，所以當這個市場打不開的時候就沒有了。

創業家兄弟給我一個很好的啟示，為什麼他能做20個不同的項目？因為在電商裡面，他可以用一個固定的電商技術，去賣20個不同的東西，雖然賣魚跟賣名片好像完全不同兩回事，但其實底下用的技術八成是一樣的。

目前為止這個時代，電商是一個很好轉換的領域，用8成固定技術，2成市場不接受你就換。電商已經算是成熟，接下來什麼樣的可以這樣做？AI就是一個用8成固定技術，剩下兩成市場不接受你就換。我要解決問題其實很有趣，就是大家不知道要用AI「來解決什麼問題」。

所以會需要這樣的服務去幫企業導入AI，釐清能怎樣幫助產業。我現在做AI顧問服務公司，簡單講去做三件事情，第一件事情是做教育訓練，如果企業不知道AI是什麼，我可以去幫你去做教學。第二個是顧問服務，顧問服務就是你知道了大概了，我再針對你企業的狀況去做分析評估，最適合去導入的確切的AI技術。第三個是專案執行，我幫你分析你適合導入這個AI技術，你希望我幫你做的話我可以幫你執行。

主持人：你已經實際上在接觸很多各行各業的需求，跟我們舉一些例子好不好？

陳柏愷：我舉一個例子，我有一個朋友大概在兩年前開始新創在做AI服務的公司，他本來已經有一個新創公司，又跳出來做AI，我覺得這是一個很大的賭注，他說他看到AI客服機器人這是一個很大的機會。後來他成功是在做保險理賠的AI服務，幾乎各大保險公司都是他的客戶。

我朋友做的事情就是，用AI掃一下就完全整理好了key in進去了，這是一個非常棒的服務，大幅減少了人力上的支出而且有效又速度很快。從這個例子可以看到很有趣的是，AI在很多很小的立基上，會取得大幅度的成功，如果不跟大家講，大家也不會想到這個AI應用，它很小，可是它商業價值非常高。就像我剛提到的，當你有這個八成的基本技術二成彈性，有123原則，有5%法則，知道這些變化都是正常的時候，在AI領域就很容易會得到成功。

主持人：要不要舉一下現在公司所從事的部分，有沒有什麼案例可以跟大家分享？

陳柏愷：我目前在談的兩個案子滿有趣的！其實其中一個就是客服機器人。創業會成功跟你擁有什麼技術無關，反而是跟你會遇到什麼客戶有關。AI很有趣的地方就是會有很多去做客戶服務的商機，就像我朋友嚴格來講他做得不是保險業，他做的是保險理賠這麼小的一個東西，就算客服裡面，也有分客服非常多的種類，這就是我們好像這樣想，但沒有想到很細，那自然就找不到做得很細的那個客戶。

主持人：從客戶端先找到商業100的部分，再回來做商品化的技術。第二次創業已經演化了，預祝柏愷新公司再次成功。

節目分享：[http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2\\_1&ID=17815](http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=17815)

