

如何透過互聯網，讓創意變生意—愛魅客創創總監周冠良、捷音特副總經理黃拓騰  
整理/詹前恩陳祐如

〈財經熱點〉—主持人林宏文學長



愛魅客(RAPAQ)是一個創新的電子商務平台。它首度在線上跨領域整合，並且包括好物、設群、創創三大平台功能，藉由平台串連，打造服務系統鏈，提供給重視生活質感的消費者、設計師、創客、智能工廠。此外，愛魅客也打破了過去既有的電子商務模式，期望提供給B2B2C一種全新的合作及交易模式，匯集全球設計師打造自有社群，開創出一種媒合創意、技術、商業的新模式。

愛魅客利用社群，幫助設計師推廣理念，尋找志同道合的粉絲，慢慢建立起人與人之間的信任度，等到作品開始眾籌時，自然會有粉絲支持，設計師漸漸成為意見領袖，就像電影導演一有新作，力挺的粉絲不管電影類型是否喜歡，都會進電影院買單。愛魅客創辦人戴偉衛說，希望藉由設計分眾經濟，感染台灣，甚至擴散全球，否則永遠只能拼低價和中國爭訂單。

異業結合的平台

**主持人：**在整個生態鏈的改變，不管是創客，或是我們把範圍更擴大，一個理念的創造者怎麼樣讓他的理念能夠真的變成具體的產品，甚至能賣得很好，我覺得這個過程是一件非常重要的事，請周冠良總監跟我們分享，他們顯然是看準了這個方向，想請他們分享怎麼做才能達到那樣的目標。

**周冠良：**我們的目標是希望透過互聯網，把創意變成生意，簡單來說就是我們結合工廠的資源，透過互聯網的模式去匯集所有的有創意的年輕人，或者是有想法的設計師，將他們心中的想法跟創業透過我們的這個工廠把它實現，變成一個真正的商品，再透過我們的平台推廣到市場上去。我們希望透過互聯網無所不在的模式，讓創意者把好的想法透過互聯網媒合的方式跟工廠結合，再透過互聯網的方式將商品推廣到市場上面去。

**主持人：**圓怡創意也是在藍芽跟耳機領域有很多產品推出，請許董跟我們分享一下，尤其我們算是這個生態鏈裡面很重要的客戶，客戶端的需求改變，跟你們在這個平台裡面得到哪些滿足跟服務？

**許俊民：**我想我們主要是從事audio產品，以藍芽跟耳機產品去做出發點，不僅如此，我們公司本身其實已經具備相當程度的開發能力，但是當我們今天要做一些，更往前走一步去開發不存在的產品，或是需要異業結合的時候，我們本身沒有相關資源跟知識。今天會跟愛魅客合作就是因為愛魅客本身有串接不同的工廠跟團隊，方便我們去找到適合我們的工廠跟專業技術的人，讓我們開始從事異業結合。

**主持人：**大家現在的需求越來越多元，剛剛講的穿戴式產品，有的放在鞋子有的放在衣服，原來這個領域的專家可能不見得跟他們有互動，透過我們愛魅客可以把資源跟能量整合起來？

**周冠良：**目前來講，我們的製造夥伴五花八門，從這個複雜的半導體到時間的很長的紡織產業、木工產業、工具機產業、塑膠射出產業、一般的電子產業，都跟我們有很具體的合作。但過去這二、三十年，產業的外移讓很多狀況改變，很多廠商基本上技術能力都還不錯，甚至某些工廠本身有很多非常好的專利，甚至是世界級的專利。他們很專注在某個領域的專業，但是現在時代已經不太一樣，每一個有創意的商品，可能會結合不同的產業，比方說紡織跟電子結合，或者是木頭跟電子結合，透過一些不同的創意產生不同的商品，這些產業其實我們從跨業的角度去看，大家都會有一些不同的想法，這就是針對一些現在的這個消費性市場的改變，科技始終來自於人性，人性怎麼去改變你的產品，愛魅客是一個將創意變成生意的互聯網平台，我們可以透過互聯網無所不在的優勢，怎麼把這些工廠製造資源去結合有創意的人，在這個平台上面產生不同於一般的樣品、商品，或者是一個模式，推廣到市場上面去。

讓有創意的人可以承受少一點的風險

**周冠良：**先從工廠的角度，全世界的工廠都一樣，每天要養很多人，機器也都投資很多錢，工廠每一個月每天門打開都在燒錢，他必須要透過任何方法去得到訂單，不管是OEM、ODM等方式，如果你是一個很有想法的創業者或是設計者，他想要把他的東西交給工廠生產，工廠第一個事情就會問他你有多少量，第二個就是說沒有多少錢我不做，工廠這些企業主也很為難，因為他如果不取得這些資金，他根本養不起工廠，他也不見得說非要賺他的錢，只是工廠有成本的問題。

但我們常常會聽到很激勵人心的故事就是某一些有創意的設計師，他把自己房子賣掉，把所有家產賣掉，把一輩子的心血投注在一個商品上面，只是為了去彌補就是說這個商品要量產前期的那些費用。我們的創辦人看到這個情況會覺得是說目前透過互聯網的環境其實不見得一定要讓有創意的人去承擔這麼大的風險，去借錢或是賣房子等等用不同的方法去拿到錢，因為現在互聯網上有一個這幾年興起的商業模式，我們叫做群眾募資的模式，群眾募資的模式就可以去縮短有創意的人去實現他的商品的路徑，差別就是說我們這個工廠只要算清楚就是說幫你做好這個商品需要多少成本，透過互聯網平台的群眾募資方式取得第一筆資金，就可以完成第一件事情。

**主持人：**捷音特也有類似的情況，我們要接訂單一定要量大，但是很多新產品一開始量絕對不會大，捷音特的考量是什麼？

**黃拓騰：**就像剛剛周冠良老師講的一樣，我們開門就是在燒錢，這是非常現實跟務實的考量，我們就要從中取得一個平衡，我們其實很喜歡接受挑戰，就是像愛魅客這邊有很多奇特的產品跟想法，可能沒有人替他們做，但是我們願意去支持他們這塊，覺得這個做起來可能會有好處，可能會真的很不一樣，開創另外一片藍海，我們會認為這方面的投資跟知識上面的吸收，我們在執行過程中也是會學習，所以我不覺得說這跟量有什麼問題，那些都是後續的問題，我也相信愛魅客可以把資源整合的很好。

我們最近做比較多的是在材料上面的運用，我們是在聲學上面的領域比較有琢磨的公司，我們對材料上面是很廣泛在嘗試各式各樣不同的材料，譬如說我們有曾經做過用竹子去做整個發聲體，甚至像玻璃，一般人覺得玻璃很硬，但我們可以讓它發出很好聽的聲音，這些都是不同的挑戰，包含在工藝上面、製程、良率等等挑戰，無形之中就帶領公司的腳步更成長，所以我覺得不見得是壞事，因為對我們而言我們會覺得說新穎的東西，或是能夠做別人不能夠做，就是我們公司的價值。

從maker到dreamer？

**主持人：**請許俊民董事長分享，現在需要做哪些突破跟創新，才能夠從maker到dreamer？

**許俊民：**其實追根究柢，本質就是我們今天創造一個產品是希望可以銷售出去的。所以我們在做產品的第一件事情並不是在談技術這塊，我們在思考的是市場是否有需求？譬如說像剛剛愛魅客有提到他們有做創創這塊，創創的群眾對我們來說在某個程度上就是說我們當然在做完市場研究跟正式投入大量資金之前，我們其實可以透過群募的方式去做市場的測試，接下來才會去看工廠是不是要投入那麼大量的資金去開模具，去過不同的認證，讓產品可以上市這樣。

回過頭來就是說在異業結合的過程中，一般小型公司，即使是大型的公司也沒有任何一個公司可以掌握所有的知識，台灣的優勢是在於說有很多中小型的工廠或企業，每個在各目的領域都很專精，我們當然有專精的部分，但是我們想要有不同的想法跟創新時，其實很多時候是需要去結合不同的專業知識去把東西整合在一起，大家可能可以發現就是說這幾年沒有真正上技術突破的創新，這幾年的產品反而是說把過去舊的技術，重新去組合，產生新的應用，所以透過愛魅客樣的平台，捷音特跟不同產業的人去做合作，可以克服技術上的困難。

**主持人：**可以請許董舉例創新經驗？

**許俊民：**很多人會希望說產品是獨一無二的、走在時代前端的，我們比較想做的是已經有需求存在的市場，然後我們怎麼去把這個產品做得更好，可能我們的對手是國際的公司，不願意花力氣在這個市場上面，而小型的公司又做的沒有我們好，這就是我們的利基。有技術之後我們就可以去整合，剛剛提到說怎麼跟愛魅客結合做紡織這塊。

很久以前就有人把帽T跟耳機做結合，而且有防水功能，但我們想進一步想到說在使用上其實還是有很多的問題，譬如說我要戴耳機，耳機戴上去之後怎麼對聲音的隔絕，音質的部分，還有整個使用習慣上怎麼做到更好，我們就是從這邊去發想說我們怎麼在這樣的存在概念上可以更提升，這個提升的過程就會遇到很多技術上的問題，包含紡織部分的一些材料的東西，包含聲學部分怎麼做進一步的調整，可以更符合產品需求。

**主持人：**這個聽起來就蠻複雜的，這個可能也不是單一的公司或是這個設計師可以完成的，請周冠良總分享一下愛魅客的平台跟板塊大概有哪些主要的服務？

**周冠良：**目前來講愛魅客有三個平台，一個是社群平台，一個是好物平台，一個是創創平台，社群平台就是設計師跟粉絲之間溝通理念的平台，好物平台就是比較偏向內容述說方式的電子銷售平台，創創平台就是一個以群眾募資為基礎，搭配我們的工廠製造夥伴，去實現所有有創意的人，能夠把商品推到市場的平台。

服務有創意的人以及工廠

**主持人：**對整個這樣的生態鏈，不管是愛魅客、捷音特，我們創造者的角色有沒有另外多一點的期待？

**許俊民：**我想創造者最重要就是了解市場需要什麼東西，資源跟工廠都是可以解決的，最重要的是自身定位說你怎麼去找到一個適合你的規模，你可以怎麼去串起資源的產品，基本上對所有創造者來講大部分人可能會有想法之後會遇到最大的問題就是怎麼弄出來跟銷售，愛魅客的部份我覺得至少以目前合作起來看是蠻適合的平台，讓點子可以從初步想法逐步地落實，以最小的成本來執行。

**周冠良：**我們建立這個平台最主要就是服務有創意的人以及工廠，你想做一個東西，你不見得要花錢去成立一個新公司，你帶著你的好創意跟好想法來我們這裡，我們會想盡辦法去解決你現在要面臨，你做不下去的問題，包含錢、製程、技術等問題，這是我們成立愛魅客到現在為止，最大的宗旨。

節目分享：[http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2\\_1&ID=15718](http://www.uni967.com/newweb/index.php?menu=2&page=2_1&ID=15718)