



致理科技大學
商務科技管理
實務專題報告

I
d
e
a

H
u
b

點
子
中
心

致理科技大學

商務科技管理系 實務專題報告



Idea Hub

點子中心

指導老師：沈介文老師

學生：詹捷雯(10933104)

林筠庭(10933107)

張庭瑜(10933150)

中華民國 112 年 11 月

一
百
一
十
二
年
十
一
月

致理科技大學

商務科技管理系 實務專題報告

Idea Hub

學生：詹捷雯(10933104)

林筠庭(10933107)

張庭瑜(10933150)

本成果報告書經審查及口試合格特此證明。

指導老師(親簽)：

中華民國 112 年 11 月

CTM 實務專題研究授權書

本授權書所授權之實務專題研究為

_____ 詹捷雯、林筠庭、張庭瑜 _____ 共 3 人，

在致理科技大學商務科技管理系 112 學年度第 1 學期完成商管實務專題。

商管實務專題名稱：_____ Idea Hub _____

同意 不同意 本組同學共 3 人，皆同意著作財產權之論文全文資料，授予教育部指定送繳之圖書館及本人畢業學校圖書館，為學術研究之目的以各種方法重製，或為上述目的在授權他人以各種方法重製，不限地域與時間，惟每人以一份為限。

上述授權內容均無須訂立讓與及授權契約書。依本授權之發行權為非專屬性發行權利。依本授權所為之收錄、重製、發行及學術研發利用均為無償。上述同意與不同意之欄位若未勾選，該組同學皆同意視同授權。

指導教授姓名(親筆正楷)：

專題生簽名(親筆正楷)： 學號：

專題生簽名(親筆正楷)： 學號：

專題生簽名(親筆正楷)： 學號：

專題生簽名(親筆正楷)： 學號：

專題生簽名(親筆正楷)： 學號：

中華民國 年 月 日

誌 謝

在此專題完成之際，我們由衷地感謝所有在研究過程中給予我們幫助與支持的人們。

首先，我們要感謝指導教授，他悉心指導我們，給予我們寶貴的建議和專業知識，讓大家能夠順利完成 **idea hub**。感謝參與此專題的同伴們，我們共同合作、討論、交流，大家的配合和參與是這項專題的重要基石，讓整個研究過程更加豐富多彩。

特別感謝所有提供文獻、資料和技術支援的機構和人員，有了他們提供的寶貴資源，讓我們在撰寫時能夠深入研究。最後，謹以此向所有幫助過我們的人致上最深的謝意，並將這份成果呈獻給你們。

摘要

本研究旨在開發「Idea Hub」的創業投放媒合平台，該平台的主旨為幫助創業家和投資者進行配對，推動創意與資本的無縫結合，微型創業的發展生機，促進更多有價值的創業項目得以實現。在 Idea Hub 的創業生態中，平台扮演著關鍵角色，促進投資方和創業家雙方配對成功。首先將研究現有的創業投放平台及相關文獻，瞭解創業家和投資者在媒合過程中所面臨的困難與需求，並改善其後，使創業投資率大大提高。

我們將設計並開發「Idea Hub」平台的媒合功能和系統架構，提供創業家尋找創業資本的服務，包含創意企劃提案的彙整及項目分類、案件刊登與廣告投放、創業家和投資者的收費模式等。最後，我們將收集使用者的反饋，以評估平台的可用性和效果，並進一步優化平台的功能和服務。

最後，我們希望「Idea Hub」創業投放媒合平台可以發揮最大的價值，幫助許多萌芽的想法可以實現，讓創業家不用煩惱資金的問題，且投資者可以在其平台媒合到合適的項目，促成雙方可成功簽約後推動新創案件發展，達到雙贏。

關鍵字：媒合平台、微型創業、創業生態、創業投資

目 錄

CTM 實務專題研究授權書	1
誌 謝	2
摘 要	3
目 錄.....	4
表 目 錄	6
圖 目 錄	7
第一章 緒論	8
第一節 研究動機	8
第二節 研究目的	9
第二章 文獻探討	9
第一節 媒合平台	9
第二節 微型創業	10
第三節 創業生態	10
第四節 創業投資	11
第三章 服務內容.....	12
第一節 服務設計	12
第二節 系統流程	13
第三節 網頁架構	15
第四章 營運流程.....	15
第一節 獲利模式	15
第二節 階段性目標	16
第五章 產業情報分析	19
第一節 PEST 分析.....	19
第二節 SWOT 分析.....	20
第三節 STP 分析.....	21
第四節 競爭對手分析	22
第六章 行銷策略.....	23
第一節 產品.....	23
第二節 通路.....	23
第三節 價格.....	24
第四節 宣傳.....	24
第七章 潛在風險.....	26
第一節 風險評估	26
第二節 解決方法	26
第八章 結論與效益.....	28

參考文獻.....29

表 目 錄

表 1、服務項目收費表

表 2、PEST 分析

表 3、SWOT 分析

表 4、市場區隔

表 5、服務項目收費表

圖目錄

圖 1、商業.公司登記資料及推動措施

圖 2、創業家申請流程

圖 3、投資者申請流程

圖 4、系統架構

第一章 緒論

第一節 研究動機

近隨著現今科技的快速發展和全球經濟的不斷演進，創業精神與意識逐漸成為現代社會中不可或缺的元素。許多有著創意想法的創業家，不斷尋找適合的投資來實現他們的夢想。然而，在現實中，對於資源、資金有限的創業家而言，尋找適合的投資者並不是一個簡單的任務。同時，對於投資者而言，找到符合自身需求且有潛力的創業項目也面臨著挑戰。

為解決這一問題，我們構想了「Idea Hub」創業投放媒合平台，主要是在建立一個匹配創業家和投資者的高效率且便捷的平台。該平台將整合創意提案、媒合投資者、提供相關服務，以促進創業家和投資者之間的互動和交流，並推動更多有潛力的創業項目得以實現。

在這樣的背景之下，本研究將研發創業投放媒合平台的設計與實施，提供創業家和投資者一個共享資源、擴展網絡的平台，進而促進更多有價值的創業項目的孕育與實現。



圖 1.商業.公司登記資料及推動措施

第二節 研究目的

本研究的主要目的是開發一個直覺化且便利的創業投放媒合平台，匹配創業家和投資者，以促進創意與資本的無縫結合，推動更多有價值的創業項目。而本計畫主要目的如下：

- 一、瞭解現有創業投放平台和相關文獻，分析創業家和投資者在媒合過程中所面臨的問題和需求。
- 二、設計並開發「Idea Hub」平台的功能和介面，包括創意提案整理與分類、創意刊登與推廣、創業家和投資者的收費模式等。
- 三、推廣「Idea Hub」平台，吸引更多創業家和投資者加入，提高平台的活躍度和成功匹配率。

通過這些研究目標的實現，使「Idea Hub」平台能成為創業家和投資者之間的橋梁，促進更多有價值的創業項目的孕育與發展，並為創業投資市場的繁榮做出貢獻。

第二章 文獻探討

根據前章研究動機及目的，本章分成五部分來探討媒合平台、微型創業、創業生態、創業投資之相關研究及文獻，茲分節說明如下。

第一節 媒合平台

吳為民（2014）在研究中談論及O2O要轉為提供給使用者可以感知的、可以觸摸的生活的一種方式和場景，撇除傳統線下企業，結合線上多終端的無縫結合，讓新事業體的創業符合獲利關鍵，達成企業目標。

余啟民（2020）表示在數位經濟環境下的創新服務平台，媒合為需求者與

服務供給者建立起個別交易關係，陸續發展新型態的商業服務模式。如何能在瞭解媒合平台經營態樣後，精確掌握爭議並有效解決，成為政府、消費者及企業經營者共同關注焦點。平台業者並非完全不用對供需雙方所生之糾紛負責，縱使平台事前聲明責任範圍，法院的觀點也不見得接受將平台單純定性為中介角色。

許志誠（2022）在研究中指出，近年來網路媒合平台在國內外已相當流行，為一種支援資訊連接市場的概念，在時間與空間方面的不特定人群相匹配，利用大量地域分散的個體，以數位方式促進供給需求的加速連結。

第二節 微型創業

施錦村(2009)認為近年來台灣產業發生結構性變化，產業外移情形嚴重，經濟成長趨緩，失業率居高不下，在職場上無法找到合適工作機會者，開始選擇創業，於是產生許多微型企業。

顏嘉宏、鍾智超、謝如梅(2023)覺得微型創業的開創是許多青年實現夢想的第一步，但因創業資源與知識的不足，在初期容易遇到創業機會開發、創新之不確定性、利害關係人互動連結等挑戰，導致難以順利投入微型創業。

微型創業在現今已成為一種趨勢，因為它提供了低風險和較小的起始投資，這種創業模式可以幫助創業家，在小規模的創業模式中去測試市場的水溫，逐漸去擴大規模，提供更多創業與工作機會。

第三節 創業生態

在 2018 至 2022 年期間，台灣的新創生態圈經歷了醞釀和疫情洗禮，國內創業逐漸顯露出清晰的趨勢，且數據顯示，數位技術與應用是台灣創業的主流方向。超過九成的新創提供基於雲端平台或雲端技術的產品或服務，其中約一半是面向企業的 B2B 模式，值得注意的是，這些新創大多數已經處於產品開發完成階段，並且已經得到市場的認可，需要進一步擴大營運。這顯示出台灣市

場上存在一群技術和服務創新者，他們已經做好了推動產業數位轉型的準備，為了擴大規模和影響力，則需要更多的資金和資源，若能找到合適的市場機會，這些新創產業將能夠實現更大的成功和成長。（工商時報）

馮凌慧(2016)指出雖然台灣的新創企業起步蓬勃，但仍受限於現實條件，如資金、人脈等，導致創業成功率偏低，因此在市場規模有限的環境下，拓展資源的一個捷徑便是參與國際創新競賽。過去四、五年來台灣從法規政策鬆綁到人力資金的引入，大型企業對新創事業的投資比例也慢慢增高，然而短期的創業比賽、演講、活動僅是表面成績，如何從產業結構根本上去拓展創新視野，透過資深創業家架構完整制度，減少資源重複，才有機會讓新創公司成長茁壯。

在林宏駿(2017)的研究中，他認為創業活動的蓬勃發展受到「技術變遷」的影響，尤其是數位經濟的形成。隨著網際網路的問世和數位經濟制度的成熟化，企業的產銷行為發生了巨大的變化，並降低了創業家的進入門檻。因此，以數位化和科技化為主題的創業在近年來廣受歡迎。

第四節 創業投資

觀諸我國創業投資事業之發展軌跡，政府在經濟政策上積極配合推動，並制定相關產業法規，採取租稅優惠導向之產業政策，實為成功之重要關鍵。惟「促進產業升級條例」於 1999 年修正後，除取消創業投資事業股東之租稅優惠措施外，並於第七十條第二項授權行政院訂定「創業投資事業範圍與輔導辦法」，取代以往不具有法源基礎之「創業投資事業管理規則」，業已致使我國創業投資事業之管理模式發生重大轉變。（王志誠，創業投資事業之管理政策及法制分析）

第三章 服務內容

第一節 服務設計

「Idea Hub」創業媒合平台的服務內容主要是為創業家和投資方提供一個互相媒合和交流的平台，以促進創業項目的實現及投資機會的挖掘。以下是平台提供的服務內容：

一、 案件媒合

「Idea Hub」創業家可以在平台上向投資者展示自己的企劃項目，並尋求投資資金來支持其創業計劃。

二、 關鍵字搜尋

投資者可以透過平台項目分類和搜尋篩選，尋找符合其投資偏好和風險承受能力的潛在投資機會。

三、 通訊會議

平台可能提供即時通訊功能，讓創業家和投資者在媒合時可以進行溝通和交流，討論項目細節和潛在合作。

四、 廣告投放

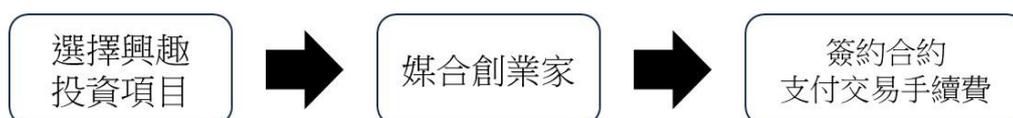
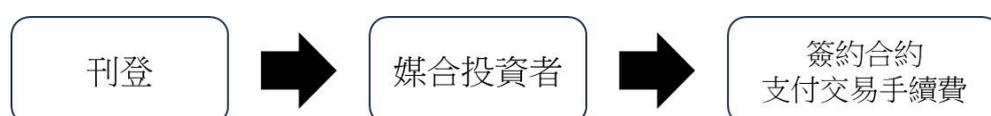
廣告投放是擴大市場影響力的必要性手段之一。選擇與目標客戶相符的興致，以提高曝光率，同時並以數據分析的方式來調整投放的內容，確保創業家想傳達的訊息，能精確的讓投資者了解。

五、 平台服務

有商業規劃、專業評估、法律諮詢三項服務。

第二節 系統流程

Idea Hub 的使用介面分為兩種，分別有投資者與創業家，介面開始投資者可察看感興趣的企劃，並透過平台進行媒合，與創業家談妥條件後，即可進行簽約動作。創業家的基本操作則為，刊登企劃內容，進行媒合，與廠商洽談後簽約，此外還有廣告刊登競標、商業規劃、專業評估、法律諮詢等服務，在創業家遇到困難時，能給予第一手的幫助。以下為申請流程：



創業家流程：

1. 刊登

創業家刊登完整的創業企劃書

2. 媒合投資者

提供企劃摘要供投資者們選擇，在進行媒合

3. 廣告投放競標

可經由競標方式來增加企劃的曝光度

4. 通訊會議

若雙方有時間行程衝突時，則可利用視訊方式，簡單溝通各自訴求

5. 付費項目

提供商業規劃、專業評估、法律諮詢，讓創業家在媒合期間遇到困難

時，有以上服務提供協助

6. 簽約合約支付交易手續費(創業家)

當雙方條件談妥後，即可進行簽約步驟，創業家應支付交易費用的 2% 作為手續費

投資者流程：

1. 選擇興趣投資項目

進入 IdeaHub 可看見每個企劃書的摘要大綱，即可進行選擇

2. 媒合創業家

選擇到自身感興趣的項目後，經由平台與創業家進行媒合洽談動作

3. 簽約合約支付交易手續費(投資者)

當雙方條件談妥後，即可進行簽約步驟，投資者應支付交易費用的 6% 作為手續費

第三節 網頁架構

設置平台來媒合創業家與投資者，並在成功簽約時，抽取投資價固定比例，來做為手續費，以下為 Idea Hub 系統架構圖：

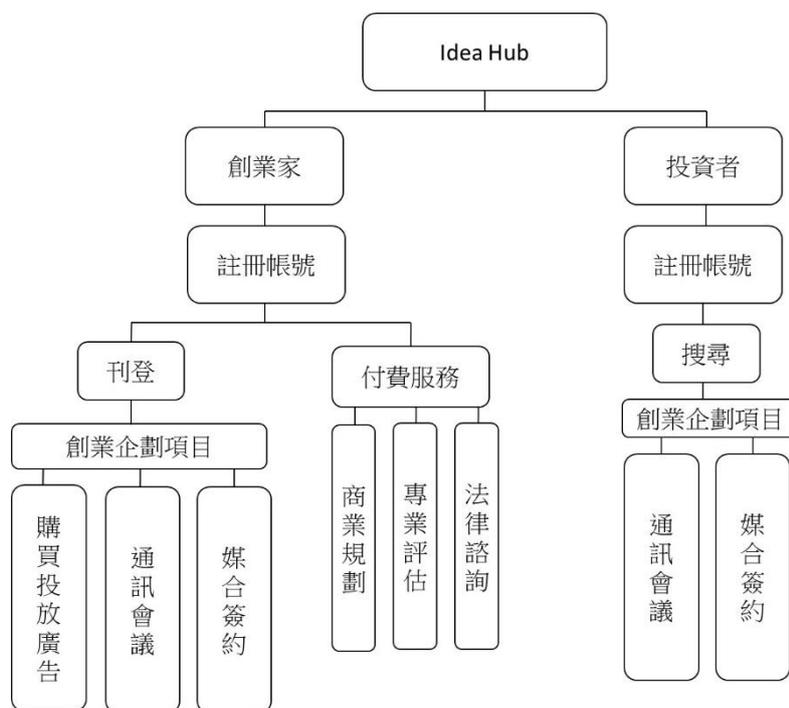


圖 4.系統架構

第四章 營運流程

第一節 獲利模式

1. 廣告投放收費：

「Idea Hub」平台允許創業家進行廣告投放，以提高其創意項目的曝光度和吸引更多投資者。平台將根據創業項目分類來收取相應的費用，收費以

週為單位，排序則以競標方式進行，且競標價無上限，若一週後，未再進行競標加碼，則會自動下架廣告，這將為平台帶來穩定的廣告收入。

EX:創業家 A 與 B 的企劃項目都為資訊類，A 在第一天以 100 元為競標價，買下為期一週的資訊類第一廣告投放位，則 B 在第二天可看見第一廣告位的最高競標價，若 B 以 150 元競標，即可成為第一廣告位得主。

2. 專屬服務費：

「Idea Hub」將提供一系列專屬服務，包括商業規劃、專業評估、法律諮詢等，以幫助創業家提升他們的創意項目並吸引更多投資。這些專屬服務將根據不同的項目需求收取費用。

表 1.服務項目收費表

服務項目	服務內容	費用
商業規劃	一對一指導企劃書撰寫、想法統整	1500 元/時
專業評估	評估企劃可行性及針對想法提出不足之處	2500 元/堂
法律諮詢	與律師合作提供線上法律諮詢	2000-8000 不等 (依律師定價)

3. 交易手續費：

當創業家和投資者達成交易並成功匹配時，平台會向雙方收取交易手續費，以投資價，向投資者收取 6%、向創業家 2% 的費用。這項費用將作為平台提供服務的報酬，鼓勵平台提供更好的媒合服務。

第二節 階段性目標

一、短期目標（1-3 年內）：

1.平台註冊和使用率增加：短期內，「Idea Hub」的首要目標是增加平台的註冊和使用率。通過積極的宣傳和市場推廣，吸引更多創業家和投資者加入平台，提供更多的創意項目和投資機會。

2.建立媒合成功率：「Idea Hub」將努力提高創業項目和投資者之間的媒合成功率。通過專業的配對算法和個性化推薦，確保創業家和投資者之間的需求匹配，促進更多項目成功獲得投資。

3.專屬服務的推出：為了滿足創業家的不同需求，「Idea Hub」將推出一系列專屬服務，包括商業規劃、專業評估、法律諮詢等，幫助創業家提升他們的創意項目並增加成功的機會。

二、中期目標（5年內）：

1.建立行業領先地位：在中期內，「Idea Hub」的目標是建立行業內的領先地位，成為創業投放媒合領域的佼佼者。通過持續創新和優質服務，擴大平台影響力，吸引更多的頂尖創業家和投資者。

2.擴展國際市場：「Idea Hub」將把目光放在國際市場，尋求擴展海外合作機會。通過進入不同國家和地區，拓展平台的用戶規模，促進跨境創業和投資。

3.加強技術支持：為了提高平台的運營效率和用戶體驗，「Idea Hub」將持續加強技術支持，引進先進的人工智能和大數據技術，提升匹配精準度和平台穩定性。

4.建立合作夥伴關係：「Idea Hub」將積極尋求和業界相關的合作夥伴建立合作關係，包括創業加速器、風險投資機構、產業協會等，共同推進創業投放生態系統的發展。

三、遠期目標（5-10年以上）：

1.全球領先的創業投放平台：「Idea Hub」的長期目標是成為全球領先的創業投放平台，為創業家和投資者提供最優質的媒合服務，促進全球創意和資本的流動。

2. 成為創業生態系統的重要組成部分：「Idea Hub」將成為創業生態系統的重要組成部分，與其他創業支持機構和投資機構形成緊密合作，共同推動創業環境的改善和創業文化的培育。

3. 培育優秀的創業項目：「Idea Hub」將致力於培育更多有價值的創業項目，為社會和經濟發展做出積極貢獻。通過平台的支持和孵化，協助更多創業家實現夢想。

第五章 產業情報分析

第一節 PEST分析

表 2. PEST 分析

政治 (Political)	經濟 (Economic)
<p>1. 近來創業人群越來越朝著年輕化發展，但創業維艱，特別是在資金取得的起步階段，政府為鼓勵年輕人創業圓夢，期透過多元方式及有效措施，給予最實質的協助。(行政院)</p> <p>2. 為營造優質的創業環境，協助創業種子期及創建期企業穩健發展，提高新創事業成功機率，政府透過各式創業輔導政策幫助新創企業，並彙整 13 個部會之創業輔導資源。(新創圓夢網)</p>	<p>1. 創業會對經濟成長產生正面影響的主要因素，是因為創業家透過創新、變革、創意發想等，提供新產品或新服務，以持續保持競爭力來使整體經濟進步，創業精神也是導致各國家經濟增長差異的重要原因之一。(國家發展委員會)</p> <p>2. 根據 Startup Genome 的數據顯示，全球新創經濟的規模已達 3 兆美元（約 100 兆台幣），顯示新創生態正成為一種經濟體。(聯合新聞網)</p>
社會 (Social)	科技 (Technological)
<p>1. 這場全球的投資熱潮目前在台灣尚未成風氣，雖然次級市場上有許多跟減碳、植林、再生能源、教育醫療相關的基金商品或 ETF，但投入的力道依舊不足。(聯合新聞網)</p> <p>2. 青年創業能量潛力無窮，競賽媒合各界資源，由創業企業先進提供借鏡榜樣，給予青年後輩經驗、商務、財務等指導，支持青年發揮想法、開創創業空間，同時也盼帶動更多青年關注在地議題。(中時新聞網)</p>	<p>1. 代工廠和碩董事長童子賢 28 日出席第 6 屆今周刊國際高峰會發表專題演講，他表示，人工智慧物聯網 (AIO) 可以讓商品及服務小型化，降低開發產品門檻和創業門檻，未來微型科技創業將興起。(YAHOO 新聞)</p>

第二節 SWOT分析

本研究於此階段將先針對上述環境之分析結果綜合「Idea Hub」的優勢與劣勢，彙整出SWOT分析。

表 3.SWOT 分析

S 優勢	W 劣勢
<ol style="list-style-type: none"> 1. 媒合平台應該有吸引力，提供獨特的特點和完整服務，吸引投資者和創業家使用。 2. 投資門檻低，就可擁有龐大、活躍的用戶基礎能增加成功匹配機會，並提供更多的資金流動性。 3. 定期維護平台技術基礎和安全措施能確保用戶資料交易的安全。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 初期若平台缺乏信譽，則用戶可能不願使用該平台進行投資或創業。 2. 在未來競爭激烈的市場中，平台可能面臨難以脫穎而出的挑戰。
O 機會	T 威脅
<ol style="list-style-type: none"> 1. 在需求不斷增加的創業投資市場中，平台有機會滿足創業家和投資者需求。 2. 考慮擴大提供不同類型的創業投資服務，滿足更廣泛的市場需求。 3. 與投資機構或其他相關機構建立合作伙伴關係，可以增加平台的知名度和可信度。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 政府法規的變化可能會影響到平台的運作和合規性。 2. 其他競爭對手的進入可能影響到平台未來的市場和用戶群。

第三節 STP分析

本研究為了確定商品市場定位，將採用市場區隔(Segmenting)、目標市場選擇(Targeting)以及市場定位(Positioning)三大步驟，詳細內容如下:

一、 市場區隔

本研究利用市場區隔變數對整體市場進行區隔，以利為後續的目標市場與商品定位擬定出具體方向。

表 4.市場區隔

消費者市場區隔變數	項目	分析
地理	目標區域	台灣
人口	年齡	18 歲以上
	性別	不分男女
	學歷	高中以上
心理	生活型態	資金不足以創業、想投資創業案件
行為變數	時機	想創業、有投資意願
	利益	提高雛型案件發展率

二、 目標市場

本研究之目標市場主要為想創業及想投資的人，因此，目標市場鎖定為:

1. 不分男女 18 歲以上
2. 有創業的想法及野心

3. 創業資本額不足
4. 有投資想法及資本

三、 市場定位

針對目前有心想創業和有意願投資的資方，透過媒合平台配對後，前者可以解決資本額不足得煩惱，後者則能投資到合適的創業物件，「Idea Hub」不只是普通的媒合平台，除了基本雙方配對平台架構，像是廣告投放、專業評估、法律諮詢，選擇以上服務付費後皆可在平台適用，「Idea Hub」的定位可以歸納為以下三項：

1. 免費刊登創業案件
2. 協助創業項目及資方進行配對
3. 廣告投放功能及專業評估和法律諮詢

第四節 競爭對手分析

比較店家	WaBay	新創 101	ideahub
主打功能	販售各類商品	募資媒合	幫助創業家和投資者進行配對
收費模式	依照商品項目收費	會員費 (依等級收費)	簽約手續費、 廣告刊登費、其他服務
募資類型	回饋型募資	股權型募資	股權型募資
其他服務	長期公益募資	創業輔導與培訓	商業規劃、專業評估、法律諮詢

第六章 行銷策略

第一節 產品

「Idea Hub」平台服務特色如下：

1. 提案創意點子無須支付刊登費，讓創業家能夠輕鬆地提交創意提案。
2. 提供精心設計的網站介面和使用者的體驗，讓使用者能夠輕鬆上手並順利使用平台功能。
3. 多樣化的內容形式，包括文字、圖片、影片等，讓創業家能夠生動地展現他們的創意。
4. 個性化的匹配系統，幫助創業家找到最符合他們需求的投資者，並促進更多成功的合作。
5. 提供相關延伸服務，幫助創業家提升他們的創意項目並吸引更多投資。
6. 多元投資項目選擇，利於大眾也能投資有興趣之創業項目。

第二節 通路

為了讓資訊能夠很快速地傳達給民眾，本研究採零階通路策略，具體的通路策略為：

1. 設立易於存取的網站平台，讓創業家能夠隨時隨地提交創意提案。

第三節 價格

1. 訂定合理的收費標準，考慮到創業家的需求和資金狀況，只在媒合成功後收取平台使用費(以投資價，向投資者收取 6%、向創業家 2%的費用)。
2. 廣告收費，創業家可用廣告競標方式，讓自己的創業項目優先讓投資者看見。
3. 利用專屬服務項目，幫創業家更完整提出創業資訊。以下為服務收費項目:

表 5. 服務項目收費表

服務項目	服務內容	費用
商業規劃	一對一指導企劃書撰寫、想法統整	1500 元/時
專業評估	評估企劃可行性及針對想法提出不足之處	2500 元/堂
法律諮詢	與律師合作提供線上法律諮詢	2000-8000 不等 (依律師定價)

第四節 宣傳

1. 與政府攜手合作推動「Idea Hub」平台，邀請形象大使拍攝宣傳激勵影片打造吸引力，吸引青年創業。
2. 利用社交媒體平台，如 Facebook、Instagram、LinkedIn 等，發佈創業成功案例、客戶分享和活動消息，增加品牌曝光和吸引潛在客戶。

3. 舉辦創業論壇、專業研討會和網路直播等活動，展示 Idea Hub 的專業知識，吸引目標客戶參與。
4. 與業界相關媒體合作，發新聞稿、專題報導等，提高品牌知名度和影響力。

第七章 潛在風險

第一節 風險評估

對於 Idea Hub 的困難有以下三點：

1. **風險管理**：在前期雙方談合作，如何防止是詐騙的機率及想法被盜取（分別針對創業家跟投資客）
2. **知名度不足**：平台前期的知名度不足，該如何解決
3. **私下交易簽約**：如果創業家與投資客出現了私下交易的狀況如何處理

第二節 解決方法

本服務因應目前困難及趨勢發展出幾項解決方法：

1. 風險管理：

針對投資客▶要求提出自身的財力證明：扣繳憑單.薪資證明.房產證明.存款證明等資料

針對創業者▶想法已經參加過競賽得獎者，直接申請刊登並附上獎狀證明即可刊登

針對創業者▶未參加競賽或未得獎者，為確保想法非不合理及詐騙，首先需要真人實名制證明（雙證件），並且要附上完整企劃書，並由評審委員（或 AI 評分）打分數（評分內容：企劃可行性、是否觸犯法律、企劃完整性…），若有推薦人，也可以在附件上推薦人及推薦書。

2. **知名度不足**：前期客戶可尋找創新競賽參賽的大學生，並且儘量與政府達到合作共識，推廣平台來增加潛在創業家。

3. 私下交易簽約：無法預防，但鼓勵在平台上進行合約協議，因為至少有第三方 (ideahub) 保證創業家的想法不會因為私下簽約導致後續想法被偷的問題，對投資者也可以避免後續找不到創業家，而導致投資金錢消失。

第八章 結論與效益

「Idea Hub」作為一個以媒合橋梁作為平台基礎，主要的服務內容在於幫助有心想創業，且有項目雛形，卻在投入資本上有困難的創業家，和有意願投資微型創業的資方匹配案件。

在現今科技發達的創業生態中，由網絡及數位技術結合的「Idea Hub」正符合科技化的當代，相較於一般募資平台，Idea Hub 上面可以發展的能見度更為廣泛，不局限於實體產品，行銷企劃商案也可刊登在平台上，在關鍵字搜索下，平台提供了廣告投放功能，不同於其他網站的是我們採競標制，得標者即可享有第一順位的廣告曝光位，期限為一週。此外，商業規劃及專業評估更是創業前重要的課題，制定有效的市場推廣和運營策略，可降低失敗風險，在媒合及簽約中會涉及許多法律關係和義務，法律諮詢可以盡可能避免雙方在遇到爭議時可能會面臨的風險，保護用戶的權益，可以吸引更多創業家及投資方來參與本平台。

透過 Idea Hub 創業媒合平台當作雙方的媒介，平台提供開放的環境，創業家可以免費刊登展示他們的創意和計畫，吸引投資者的關注，同時投資者也可以在平台上找到有潛力的新創企業去投資，可能使創業家的企劃有機會拓展，並為投資者帶來回報，就此提升台灣的創業風氣。

參考文獻

- [1] 王志誠、2003、創業投資事業之管理政策及法制分析、中正大學法學集刊、13期、P197 - 264。
- [2] 吳為民、2014、App媒合平台商業模式建構之研究、碩博論文。
- [3] 余啟民、2020、平台經濟下相關消費者保護問題、東吳法律學報、32卷1期、P41-68。
- [4] 林宏駿(Hung-Chun Lin)、2017、創業熱：數位經濟時代的創業生態系統－理論回顧與未來研究建議、建築與規劃學報、18卷1期、P53 - 91。
- [5] 施錦村、2009、微型企業創業後公平知覺與股東價值的關聯：連鎖餐飲業顧客的觀點、創業管理研究、4卷1期、P115 - 139。
- [6] 許志誠、2022、網路媒合外送平台外送員駕駛行為影響因素之研究、運輸學報、34卷3期、P225-261。
- [7] 馮凌慧、2016、從亞洲新創競賽看台灣創業生態發展、臺灣經濟研究月刊、39卷8期、P86 - 94。
- [8] 顏嘉宏；鍾智超；謝如梅、2023、開啟微型創業之旅：微型創業的創意與創新、長庚科技學刊、38期、P1 - 15。
- [9] <https://view.ctee.com.tw/business/49260.html>
- [10] <https://www.ey.gov.tw/Page/5A8A0CB5B41DA11E/e7ce0c80-febd-47d0-8b57-8ae4f8f51471>
- [11] <https://sme.moeasmea.gov.tw/startup/>
- [12] https://www.ndc.gov.tw/News_Content.aspx?n=2FE923B6D5878FBA&sms=72B16E02BCB79287&s=3DA33D49633E3B07&upn=0E442370ED3F73C5
- [13] <https://ws.ndc.gov.tw/Download.ashx?u=LzAwMS9hZG1pbmlzdHJhdG9yLzEwL3JlbGZpbGUvNTY1Ny8yNzUxNC9mMzVkNjE3My1kYjJhLTRkYTAAtODViMy03NjQ2MGRhZWUyMmUucGRm&n=MTA1MTEExNSDmjili5XlibXmlrDlibXmpa3nmbzlsZXlsI3miJHlnIvnuL3pg5TntpPmv5%2flvbHpn7%2fkuYvnoJTnqbYucGRm&icon=.pdf>
- [14] <https://udn.com/news/story/6871/6341627>
- [15] <https://www.chinatimes.com/realtimenews/20230714004612-260405?chdtv>

- [16] https://tw.news.yahoo.com/%E7%AB%A5%E5%AD%90%E8%B3%A2-aiot%E5%B0%87%E5%B8%B6%E5%8B%95%E5%BE%AE%E5%9E%8B%E7%A7%91%E6%8A%80%E5%89%B5%E6%A5%AD-%E5%9C%96-115728111.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZ29vZ2xILmNvbS8&guce_referrer_sig=AQAAACEjDi4pqkdomSlr4KeuM6F_dINUsO8EaWho8FXXWZkD9zmTp-H5ByWDjaCoMB5osqP3hWcZyTuyRBYZC7DQ-RcCspmBr5cttUvCi6KuMCWgcbwYP8xEBT1J1jSvLloxTwDxWNIiLiIQh9xuXRyTZw8m9zj6I4bzuPnZ5TWUUUbg
- [17] <https://ndltd.ncl.edu.tw/cgi-bin/gs32/gswweb.cgi/login?o=dnclcdr&s=id=%22102TKU05318018%22.&searchmode=basic>
- [18] <http://lawdata.com.tw/tw/detail.aspx?no=395902>
- [19] <https://ndltd.ncl.edu.tw/cgi-bin/gs32/gswweb.cgi/login?o=dnclcdr&s=id=%22109CPU00119003%22.&searchmode=basic>
- [20] <https://www.flaticon.com/>