

首先要恭喜您進入 2017 年第十五屆 ATCC 全國大專院校商業個案大賽初賽階段。這份個案是以 走著瞧股份有限公司 (以下簡稱 Gogolook) 在實際發展的產品作為題材所設計撰寫而成，它是一個真實存在的商業個案。在比賽的過程中，您不但要著重個案的分析、創意的發想與方案的企劃，更必須考量邏輯性與執行性，站在 Gogolook 的立場思考，考慮如何將企劃案順利完成並且創造符合 Gogolook 所需要的結果。

一、公司與品牌簡介

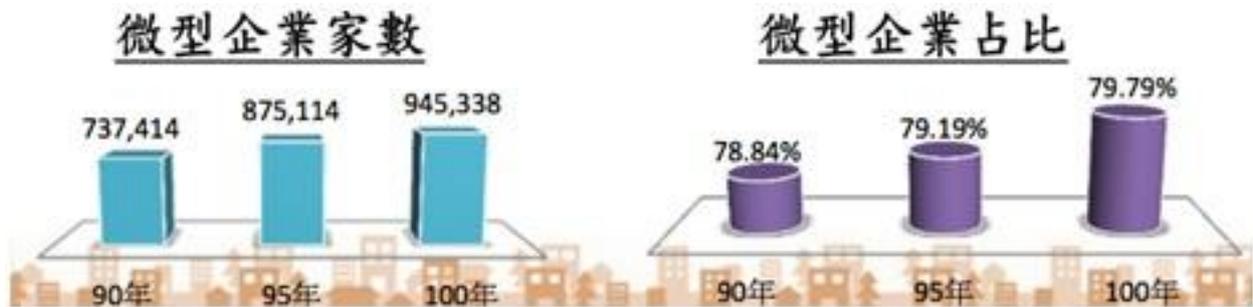
Gogolook 是一間座落於台灣台北的行動服務創新公司，成立於 2012 春天，成員由來自於台灣，香港，韓國，巴西等地的軟體創新人才所組成的跨國跨文化團隊。我們的企業願景與核心目標為透過快速且不間斷地服務創新以及使用者為中心的設計理念，建立全球行動裝置上最值得信賴的人際溝通網絡。

Whoscall，Gogolook 最具代表性的智慧型手機 App 產品，專注於陌生號碼辨識服務，全球擁有超過 7 億筆電話資料庫資訊，並提供行動用戶最即時的來電辨識服務，自台灣拓展至韓國、日本、香港、泰國、巴西、美國、印度、印尼及其他地區，為東亞地區最大的電話號碼資料庫。

Whoscall 服務除了可以警示惡意與推銷來電之外，資料庫中也提供了豐富的商家營業資訊與行動查號台功能，已成功的協助數千萬的商家透過來電辨識功能取得行動用戶的信賴，成為用戶的個人通話管家。2015 年底推出的 Whoscall Card，更成為中小型及微型商家的行銷平台。商家可以自行編輯營業資訊、名稱、照片以及促銷訊息，打給客戶或是客戶打來時就可以在第一眼看見名片資訊，提升接聽率與回撥率，甚至能夠透過 Whoscall 平台投遞廣告訊息，針對特定區域或是興趣族群的用戶宣傳商家資訊，推廣生意。至 2017 年二月，台灣已有十五萬人建立了 Whoscall Card，讓全台 800 萬使用者能夠輕鬆透過 Whoscall 找到他們。

二、議題背景

根據經濟部調查，在台灣所有企業中，微型企業家數最多，占比最高：



隨著微型創業趨勢不斷上升，數據顯示微型創業人口數也在持續成長，調查更發現微型創業主的需求有高達 47.1% 集中在行銷資源，面臨創業初期的資源短缺，尋找最佳行銷管道拓展品牌知名度與提升經營利潤成為創業主的首要考量。

而 Whoscall 一直以來作為使用者的通話把關者，減少使用者被「不好的電話」例如詐騙、騷擾、推銷電話打擾的機會，現在 Whoscall 希望能夠進一步協助所有「好的電話」，例如需要用電話做生意的微型商家，讓他們可以被更多人看見，並利用 Whoscall 創新研發的功能，更聰明、便利、有效率地做生意。

三、題目

「Whoscall 創業者經濟」

題目說明

Whoscall Card 自 2015 年底上線以來，商家建卡資料持續增加，目前已擁有多達超過 15 萬筆的資訊，透過 Whoscall Card 建立行動名片與看板貼文，發布商家相關優惠資訊，有效推播商家訊息觸及潛在客戶，給予更多消費新體驗。

隨著微型創業興起，各家企業無不嘗試各種市場行銷新模式，希望搶先跨出市場紅海，創造成功商業模式。根據 Whoscall 資料庫顯示，目前建立 Whoscall Card 的微創商家擁有較高的回撥率（沒接電話但是之後回撥），比尚未建卡的用戶獲得的回撥率高出 7 倍，Whoscall Card 利用行動商機成長趨勢，提供三大功能，包含「行動名片」、「看板貼文」與「加強推廣」，縮短消費者搜尋服務的時間，給予微型企業訊息推播新捷徑，如水電鎖行、美甲工作室、在宅保母及整骨師傅等行業類別，打破口耳相傳舊行銷困境，成功化身創業新頭家。

還有沒有什麼我們沒有發現的痛點？希望學生們可以跟著團隊一起腦力激盪出新的產品點子，透過創意與科技一起協助用電話做生意的微型創業者！

四、提案需求說明與條件限制

提案需求

針對不同的競賽階段，產出的格式與內容說明如下：

1. 初賽企劃大綱重點說明 (ATCC Camp 當天現場需繳交的 2 頁 A4 成品)

提案篇幅在 2 頁 A4 以內 (PDF 檔案)，內容需包含：

- 市場觀察並定義目標族群
- 目標族群的商業流程（他們如何做生意）
- Whoscall 如何接入目標族群的商業流程（Whoscall 如何幫助他們）
- 接觸點（如何接觸到目標族群以宣傳此功能）
- 時程表（請以今年 7 月至 12 月的時間為計畫目標，包含研發以及推廣期）

(3/26 ATCC 千人 Camp 上午 9 點~12 點第一次 office hour 時間，每組需準備 3 分鐘簡報，以讓現場 Whoscall 業師提供反饋建議)

※ **Camp 最終公告之晉級團隊**，參訪當天將有 5 分鐘簡報機會並獲得評審講評。

2. 初賽完整版企劃書提案要求 (企業書審階段，針對 3/26 Camp 最終公告之晉級團隊)

目的：針對特定目標族群，規劃 Whoscall 如何創造創新的服務來協助他們做生意。

依 Camp 提案與企業評核後反饋建議之內容基礎，發展初賽完整版企劃書 (PDF 格式，篇幅在 10 頁 A4 以內)。

內容須包含：

- 市場調查：觀察市場上用電話做生意的微型商家，選定目標族群
- 需求發掘：藉由訪談或問卷分析找到特定族群的痛點，從中發覺未被滿足的需求以及 Whoscall 可以如何開發新功能來協助的地方
- 產品規劃：規劃產品功能與階段，並著重於解決目標族群的痛點
- 推廣計畫：規劃合理的行銷計畫，在對的接觸點對目標族群說對的內容，並說服他們使用 Whoscall 提供的解決方案

3. 附帶條件說明

- 行銷計劃請以台灣地區的目標對象為主
- 企劃書需包含明確的目標、計劃內容、執行策略、時程規劃以及一頁的執行摘要 (Executive Summary)
- 請提出合理的時程及可量化的成效 (請以營收為最終目標)
- 請以 300 萬新台幣做預算分配及預期效益評估 (也就是商家可以帶給我們的營收)

五、附件

Whoscall 載點：

Android：https://play.google.com/store/apps/details?id=gogolook.callgogolook2&hl=zh_TW

iOS：<https://itunes.apple.com/tw/app/whoscall-reverse-number-lookup/id929968679?mt=8>

Whoscall Card website：<https://card.whoscall.com/zh-TW/>

同學們不妨推薦校園、日常生活圈或實習工作領域的同儕、師長、社團夥伴、親友和同事使用 Whoscall APP，進一步了解 user 在 APP 上的使用行為，也可作為初賽提案的基礎。

六、備註

1. 所有 Gogolook 與 Whoscall 相關之資訊、文件、圖像皆受版權保護，若有需要相關資訊與文件可向主辦單位提出，將視情況提供使用。未經授權而揭露或從事商業行為，將負相關法律責任。還請參與同學遵循保密。
2. 提案作品禁止剽竊，如經查證屬實將立即報請主辦單位處理並取消參賽資格；如涉及智慧財產權之侵害，由法院判決確定者，該提案團隊需負全責，概與 Gogolook 無涉。