

## 績優SBIR創新服務獎



### 智凰網路科技股份有限公司 旅館業荷蘭式即時拍賣系統 The Dutch Auction System of Hotel Reservation

#### 到期空房立即拍賣 協助飯店業者爭取收入

隨著台灣觀光產業的興盛，包括民宿在內的旅館產業吸引多方資源投入，長期下來已形成競爭異常激烈的局面。對飯店業者而言，房間只要有一天未銷售出去，就是一天的損失，許多業者因此淪入殺價搶客的局面，長此以往，業者的獲利空間就面臨逐漸削減的局面。有鑑於此，智凰網路科技所提出的「旅館業荷蘭式即時拍賣系統」創新模式，主要核心在於飯店可以透過系統將快到期的住房權利進行拍賣，如此可增加飯店的經營效益，且由於並非是常態降價，因此對於正常房間價值較不會造成衝擊。

此外，智凰網路科技體認到科技改變了人們生活與資料取得的模式，新一代的消費者需利用全新服務型態來滿足，唯有掌握消費族群才有機會勝出，因此「旅館業荷蘭式即時拍賣系統」透過網路系統與行動載具資訊無縫接軌，利用LBS(Location Based Service, 適地性服務)技術增加顧客對飯店業者的印象，並讓消費者可隨時隨地追蹤喜愛的房間拍賣情況，即時搶標訂房及付款，提供消費者不同於傳統訂房網路的另一種選擇。

智凰網路科技提出此一全新的營運計畫，最重要的就是要幫助飯店業者提升住房率與經營效益，讓飯店業能夠在未來更貼近消費者的需求。系統上線以來，執行成果相關豐碩，總計已吸引1,000家以上的飯店參與本計畫，截至102年的4月為止已成交11,343張成交訂單、共賣出15,000間以上的房間，總計創造台幣3,000萬元的產值。

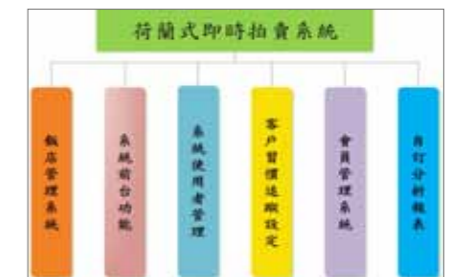
此外，網站與App月平均訪客數100萬人次，截至102年4月App下載數共38萬人次，App會員數共5萬5千人。這些亮眼數據為智凰網路科技創造了300萬元以上的毛利收入，並使其得以成功轉型為平台經營代銷售服務，目前已申請台灣及大陸地區的發明專利，皆已進入公告期。為了開發及販售衍生產品，智凰網路科技並已成立一家新公司，計畫結束後已增聘2位工程師。

## 專家推薦

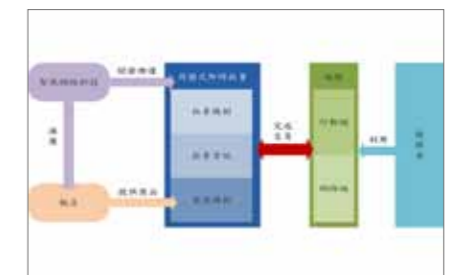
本計畫開發之荷蘭式即時拍賣系統，可提供消費者隨時隨地進行搶標訂房，而LBS服務更可加強雙方的即時互動與回饋，運用荷蘭式拍賣將住宿交易價格落在業者及消費者滿意的區間內，讓中小型飯店免於價格破壞困擾，以增加飯店住房率。透過即時查詢及追蹤房價系統，除提升空房銷售機會，也可幫助飯店業者賺取不可儲存住房權力的最後價值，目前國內外尚未有類似服務模式之提供。

此拍賣系統目前運用在飯店旅館業，目標對象為住房率較低的一般飯店，系統上市至今，銷售金額已達新臺幣2,900萬元以上。合作飯店業者亦增加到995家，另為開發及販售衍生產品，成立新公司1家。計畫結束後，已增聘2位工程師，並申請台灣及大陸地區的發明專利，皆已進入公告期。

除了直接成果外，智凰科技公司也發現類似飯店房間此種不可儲存的商品種類很多，如電影、KTV等娛樂性質產業都有同樣的困擾，而透過即時查詢及追蹤價格系統，將能有效提升空間銷售機會，也可幫助相關業者賺取不可儲存空間權力的最後價值，因此該計畫未來預期可朝這些領域延伸發展。不過，前提是飯店業的成果需持續擴大，讓更多業者了解這是一個協助其增加收入並減少損失的行銷方法，只要在此領域能產出具體成果，便能減少推廣至其他產業的難度，進一步協助相關業者極大化營收能力。



▲ 系統功能架構



▲ 系統運作機制

## 得獎感言

非常感謝SBIR科專計畫以及各位長官的肯定，本公司自民國87年創立以來，一直致力於網際網路相關技術的發展，期望能夠成為業界標竿。未來將是行動網路與行動商務的年代，也是引發本次計畫申請的主要原因，過程中雖然遭遇到不少困難，尤其是說服飯店業者加入計畫之執行，讓我們深深了解，就算計畫再好，沒有用心溝通，讓系統使用者能夠了解計畫所帶來的效益，也是非常難以推動的。雖然目前計畫執行已見初步成果，但這只是第一步！未來將努力讓更多的飯店加入本計畫的發展，並且向國外發展，讓公司的發展可以藉由本計畫的推動來到更成功的境界。

智凰網路科技股份有限公司 總經理 邱文鴻



▲ 智凰網路科技 邱文鴻總經理



▲ 研發團隊

## 績優SBIR創新服務獎



### 我愛數位科技股份有限公司

iPad電子雜誌雲端編輯模組與第一代書櫃系統(Rogue S)之創新服務研發計畫

### 降低刊物互動化難度 讓平面美編快速上手

近年來所有的資訊都在數位化，平板電腦的風行則帶動了「數位閱讀」潮流。然而不同於PC時代僅僅只是「將紙本內容放進數位閱讀載體」，隨著平板等載體技術的演進，互動型刊物將成為數位閱讀的主流形態。

要將刊物數位互動化，大部分出版社的做法是求助於Adobe DPS這款軟體，然而對於未配置互動設計或動畫人才的傳統出版社而言，這可說是一大挑戰。為了協助出版社跨越障礙，我愛數位科技的「iPad電子雜誌雲端編輯模組與第一代書櫃系統(Rogue S)」，可提供數十種UI腳本讓美編選擇使用，使用者不需撰寫任何Javascript或HTML語法，就能快速產出滿足消費者需求的互動產品。

目前Adobe提供的工具需要使用者自行設計腳本，包含控制事件與時間還有素材規格等，而這些並非傳統出版社平面美編所擅長。再者，Adobe DPS雖然支援iOS與Android兩平台，然而因應不同平台，同樣的刊物卻需要重新編排與製作，造成時間與人力成本倍增，種種因素導致互動型雜誌的導入成本及難度頗高，唯有大型出版集團才能負擔，大部分出版社仍是使用靜態如PDF轉檔的方式發行數位刊物。

我愛數位科技的主要營運核心人員皆有出版經驗，能感同身受出版社面對數位潮流的無力感，且由於熟知出版社的作業流程、成本結構、發行策略等，因此能提出切合出版社需求的解決方案，讓出版社可以輕鬆導入並快速產出互動型刊物。

「iPad電子雜誌雲端編輯模組與第一代書櫃系統(Rogue S)」，是在內容製作上提供超過40種UI(使用者介面)腳本讓美編選擇使用，使用者不需撰寫任何程式語法，美編只需要將設計好的版面，選擇UI上傳素材，即可自動產生互動效果。此系統讓出版社可在不需新增部門或編制的情況下跨入數位出版領域，並快速產出滿足消費者需求的互動產品。

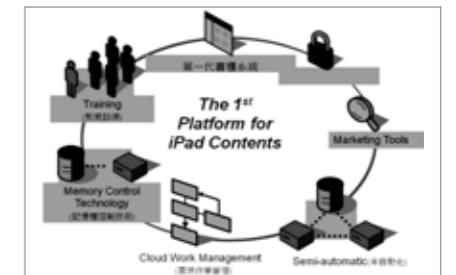
## 專家推薦

本案整合記憶體控制技術及模組化系統，將雲端編輯技術運用在iPad數位出版中，透過編輯平台的開發，有效自製或代製量產電子雜誌。為因應Apple所推出的新政策，所有的app提供廠商須將所有數位內容放置於單一的內容夾應用程式。因此，數位內容廠商必須自行負責提供下載電子雜誌的頻寬及費用，公司開發「第一代書櫃系統」，即可以解決下載壅塞的頻寬問題。

本計畫提供的數位出版技術及服務，因應硬體廠商和iOS及Win8數位平台之市場需求，持續開發及優化系統效能。有助提升電子出版品的互動服務，達成出版社可自行編輯、發行互動型刊物之需求，預估年產值可替出版商下游客戶創造新臺幣700萬元之獲利。於民國101年正式推出市場後，每年營業額可達新臺幣1,000萬元。

兩年以來，此系統已累積服務12家出版社，涵蓋休閒、時尚、汽車、旅遊、美食等領域，於民國101年正式推出市場後，每年營業額達新臺幣1,000萬元。目前並與台灣3所大學，出版協會、數位出版聯盟、資策會等單位皆有合作關係，透過策略聯盟及出版業者分享會，業務推廣成效顯著。此系統的市場能見度日漸升高，在台灣iTunes Newsstand排行前TOP15，且包含香港、新加坡、中國、馬來西亞到巴西，都有出版社或相關業者來信詢問。我愛數位科技並於2012年底開始將機房設備與服務陸續轉至雲端，維運成本大幅降低，減少的伺服器支出，有助於投入其他國家業務發展。

整體而言，書櫃系統的推出有助提升電子出版品的互動服務，達成出版社可自行編輯、發行互動型刊物的需求，預估年產值可替出版商下游客戶創造新臺幣700萬元的獲利，有效協助傳統出版社轉進電子書領域，不致被摒除在數位潮流之外。



▲ 市場效益與商業模式



▲ 互動功能示意

## 得獎感言

在當今競爭激烈的世界，推動一個嶄新的創新服務，對資源有限的中小型企業是非常困難的。有鑑於此，我們特別感謝和榮幸得到SBIR計畫注意我們公司所做的努力，使我們瞭解這份付出是很值得的。我愛數位科技早就意識到因地球資源有限，未來必將是數位閱讀的時代。透過新型設備技術和現代科技的互動，數位閱讀改善了閱讀經驗，不但協助學生記誦更多文字片段；也可透過專業編排，使資訊傳遞產生了新的可能性，並為廣告主帶來更多新鮮的創意刺激。

過去3年不斷的精進，輔以許多首創概念的嘗試，102年，我們的成果贏得微軟肯定，搭載微軟Windows 8作業系統，成為第一家在Windows8全球擁有一個互動式的閱讀方案的技術廠商，出版商可同步於iOS與Win8跨平台發行互動式數位閱讀刊物。非常感謝SBIR計畫在我們一路走來，付出持續的關懷與協助。

我愛數位科技股份有限公司 執行長 Corrado Portrait



▲ Corrado Portrait 執行長



▲ 團隊合照