

## 樂方股份有限公司

文字 / 夏凡玉；攝影 / 謝慕郁

# BigGo 大步走！ 一躍成為東南亞最大比價網站

購物前比價，是人之常情，但如何快速比價？並得到最新、最正確的資訊？樂方「BigGo」透過執行 SBIR 計畫「BigGo 比價網多角化發展加值平台」，順利達成目標，讓「BigGo」一躍成為東南亞最大比價網站。

SBIR 計畫是一個非常好的鼓勵研發計畫，透過資金的挹注，讓我們能擴大規模研發、聘請人才、增添設備，有效增加專案的成功率！也很謝謝評審委員，願意了解我們在做什麼？因為這是非常創新的計畫。

—— 樂方「BigGo」創辦人兼執行長 焉德葳



電商崛起時代，消費者想購買任何商品，都可上 BigGo 比價網，所有電商平台的價格皆能一目了然。

2016 年，為滿足太太購買嬰兒用品的比價需求，樂方「BigGo」創辦人兼執行長焉德葳，寫出比價 App「BigGo」，這是透過演算法搜尋並建置資料，可輕易跨境、尋找商品，具有反垃圾、詐騙、山寨等機制，還能有效過濾垃圾廣告，提供消費者快速比價，輕鬆完成網路購物。

### 什麼是比價網？

創辦人兼執行長焉德葳指出，比價是複雜的行為，目前全台線上商品約有 15 億件，但「BigGo」抓到的商品數，包含海外高達 400 億件！這麼多商品，難道讓消費者海選？事實上，「BigGo」採用垂直商品搜尋引擎，所謂的「垂直」，指的是專注於某個領域的搜尋引擎。相較於所有網頁內容都搜尋的通用搜尋引擎（Google or Bing），BigGo 只專注於商品的部分。也因此相較於通用搜尋，垂直的 BigGo 在商品領域可以比 Google 或是 Bing 擁有更高的召回率和正確率。

進入「BigGo」，所有網站價格都能一目瞭然。而消費者唯一要做的事，就是進到購物的最後 5 分鐘，思考「我要在哪裡買？」，並執行購物決策。

如果說電商是線上零售業，那蝦皮、momo、pchome 就是賣家的平台，而「BigGo」就是平台業者的平台，收入來自這些平台與其所投下的廣告費。

### SBIR 計畫挹注，

### 完成更快速、精準的比價資訊

2020 年，公司一方面準備前往東南亞做境外發展，一方面也發現三大問題：首先，針對不同電商網站，公司需要請很多工程師寫「自動抓取」資料的爬蟲程式，成本過高；其次，傳統平台商若有多個線上賣場，需要做各別設定，才能投放廣告，費用高、效果也有限；第三，賣家與平台業者洽談行銷與分潤後，經

執行 SBIR 計畫亮點成效

**樂方股份有限公司**

創立時間 | 2016/05/30  
 產業類別 | 資訊服務業  
 主力產品 | 網路購物平台比價網站  
 重大成就 |

自動化爬蟲撰寫機制，可快速增進及更新電商資料，是全台規模最大、流量最高的網路購物平台比價網站。於 2017 年獲邀加入矽谷知名創投 SOSV 旗下新創加速器 MOX 成為第一個臺灣在地團隊，直至 2023 年，「BigGo」比價平台已擴展國際市場至 13 個國家。



BigGo 做跨境服務時，必須聘請深諳各國語言與文化背景的员工，才能做出精準判讀。

層層計算，效益低、成本卻很高。

有鑑於此，公司決定要把「BigGo」變成一個更完善、無人能及的比價網。於是，他們擬定「BigGo 比價網多角化發展增值平台」計畫，做好評估與時程報告，順利獲得 SBIR 計畫的挹注支持。

焉德葳說：「SBIR 計畫是一個非常好的鼓勵研發計畫，透過資金的挹注，讓我們能擴大規模研發、聘請人才、增添設備，有效增加專案的成功率！也很謝謝評審委員，願意了解我們在做什麼？因為這是非常創新的計畫。」

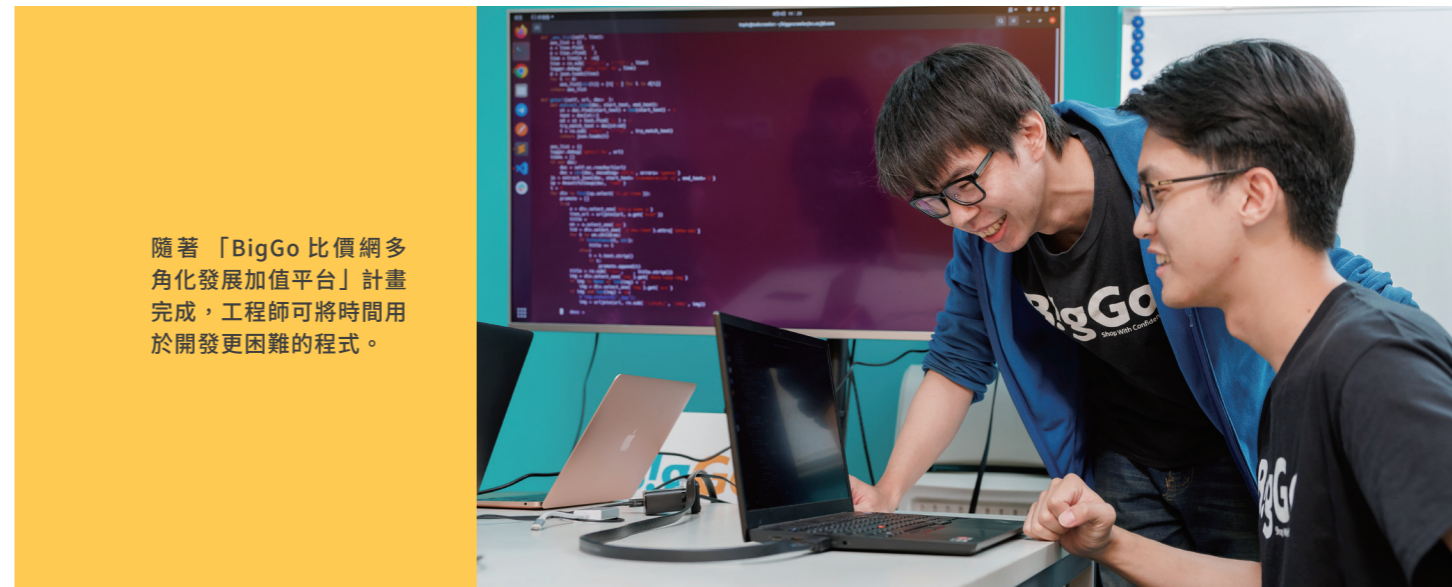
過去，程式設計師一天只能處理 4 到 5

個網站的比價更新工作，隨著新系統順利產出，「BigGo」已能將爬蟲撰寫機制自動化，只要 1 位工讀生、每天花 10 分鐘、1 週就可以完成一個區域（國家）的比價工作，「如此一來，工程師就能把力氣用在更困難的研發工作上，這就是系統開發的最大好處！」此外，新系統也增設「廣告投放平台」及「聯盟行銷平台」，讓電商業者更容易觸及高購買動機者，增加銷售成功率。

### 唯一與第一，關鍵在技術

目前，「BigGo」不僅是全東南亞最大，也是全台獨大的比價網！焉德葳表示，「想要抓到商品的價格，進而作即時更

樂方是年輕有活力的新創公司，未來將持續拓展海外市場，讓全球消費者都能輕鬆掌握商品資訊與價格。



隨著「BigGo 比價網多角化發展增值平台」計畫完成，工程師可將時間用於開發更困難的程式。

新，門檻就是研發技術，而我們是靠技術賺錢的公司。」

他說，自己從研究所時期就開始研究搜尋引擎，碩士論文也是開創新的「切詞」，因為切詞若不精準，就無法正確搜尋。「切詞」必須符合現實生活正確的意義，例如，「筆電／特價」，不會是「筆／電特／價」。「當時，我把全臺灣三十年的報紙、小說、資料全部拆解出來，提高正確率和召回率，做出當年先進的斷詞法。當然，現在我們的技術更進步了！」

「BigGo」的服務也從一開始的比價，增加到歷史價格監控、現金回饋機制，並進一步用 AI 技術製作影音平台，用影片來介紹更多商品。讓消費者從最後五分

鐘的選擇，往前拉一週，讓消費者可以更深入認識商品。

目前，企業已拓展至海外 13 個國家，包括：泰國、香港、菲律賓、印尼、新加坡、越南、印度、日本、澳洲、巴西、墨西哥、美國等。針對不同國家，「BigGo」聘請當地出生者，用當地的習慣用語溝通，以避免語言或文化隔閡。除了有海外工作團隊，公司內部也有外籍員工，各自在自己國家的比價網中工作。

對於企業的發展，焉德葳想了想：「當實體通路與線上購物的界線越來越模糊，甚至兩者並行時，我認為，比價網傳統上服務電商用戶，未來將更進一步的來服務所有的消費問題。」