相得益彰互蒙其利

吳俊達 總經理
檸檬樹科技股份有限公司

浩瀚的網路大海裡，KOL（key opinion leader 關鍵意見領袖）或網路紅人成為引領潮流風向的指標，而經由閱聽大眾信任的網紅推薦的產品透過有效率的曝光，讓消費者不再只有單方面接收資訊，還能透過訂閱、評價、開箱、贊助等方式達到互動，如果商家能夠找到適合的網紅協助業配，而網紅也能夠獲得應有的報酬與分潤，應該是相得益彰的多贏成果，檸檬樹科技股份有限公司（MATCH）109 年 SBIR 申請增進網紅及商家媒合平台功能，進而有效帶動商圈消費開發計畫，讓網紅和商家配對（match）成功，一起把好物推薦給消費者。

受訪的吳俊達總經理，曾任職於趨勢科技多年，亦遠赴中國在知名的集團擔任研發、技術與產品等部門，回國後將自身在業界長期耕耘所累積的深厚實力投入於創業，以資訊服務為主協助顧客行銷產品，檸檬樹科技自稱為『網紅界的 104 人力銀行』，透過媒合網紅與商家合作提高產品與服務的曝光程度，從初期以免費代言（提供產品作為交換）廣告效益逐漸增大，有愈來愈多廣告主願意付費，此時就涉及合約簽署、發票開立，以及付款帳期的問題，因此公司從此機會點切入，決定率先引入電子合約與電子支付，除了降低合約寄送成本，也因為電子化提高效率，當然也就更環保。

本計畫重點包括：(1) 電子合約：整合點點簽第三電子合約 API、完成功能內化至平台本身，完成一站式服務 (2) 支付系統整合：與第三方支付雲平台結合，達到 SaaS 系統付款的功能 (3) 3D 內容顯示：與第三方 3D 展示系統結合，提高用戶的關注度。執行過程中，將 SBIR 計畫的效益擴增用戶到商圈，目前已經與台北市政府簽約，進行協助大龍峒商圈的商務拓展，亦爭取經濟部「雲世代商圈數位轉型及永續發展計畫」、新創加速躍升計畫「雲端共創專案輔導」等相關支持，期望接下來資金規劃更健全，而看見高雄市擁有空港、海港、及市政府致力於提供企業良好發展環境的努力，檸檬樹公司已進駐亞灣新創園區，進一步拓展南台灣市場，目前規劃與地方創新業者合作，待未來疫情的問題解決、產業環境恢復後，透由導入相關服務能帶動地方觀光零售產業發展。

『檸檬』富含維生素 C，獨『樹』一格的酸可以提昇食物的風味，網紅與商家之間加入了檸檬樹此一媒合平台，對彼此都有保障可說是互蒙其利，期待未來有更多高雄的商圈可以種下檸檬樹，一起結實累累。