



即時行動票券一碼通研發計畫

樂活數據科技股份有限公司

成立時間：民國106年10月25日
計畫聯絡人：翁浚璋
主要產品：APP平台
公司網址：<http://www.lovealldigital.com>

公司簡介

期許只做「好的App」租賃給店家，讓商家用手機做生意，不紙、愛地球！
降低店家跨入使用科技產品做生意的門檻，增加實質競爭力，集中用戶需求發展智慧化、數位化的營銷平台，深化用戶黏著度，打造不受空間、時間限制的服務模式！



計畫創新重點

- 將優惠活動商訊整合在手機，消費者所見即所得，縮短決策行程時間。
- 將實體票券以電子型式發行，將傳統發行票券的繁瑣程序簡化。
- 買賣雙方手機互掃核銷票券，不需額外添加設備，進入門檻低。
- 買賣成交款項由金流端保管，於服務兌換後撥款，雙方有保障。

計畫介紹

坊間各行業大部分店家長期皆以分散式行銷，各自做五花八門的促銷活動，使消費者漸趨無感，產業面臨削價競爭的隱憂，而發行預付型有價票券需要的履保門檻高，回收期間長，僅有大品牌較能承擔。以此為發想，如果有一個平台能讓店家快速發行票券，促進消費者搶購之慾望，整合金流讓店家能收款容易也能達成交易的熱絡，店家與消費者直接面對面，信任感更高。

成果效益

- 本平台分別於iOS及Android上架，累計下載次數餘 4,000次，並與11家發行商締結，媒合總成交金額達300萬元以上。
- 大幅降低客戶行銷成本，降低約 15%~25%，坊間相類似平台抽成可達 20%~30%，現可降至5%以下。
- 客戶行銷自主率100%，以往倚賴平台行銷須經過審核往返的人工作業已完全被解決，且無須添設備。



市場效益

僅僅在試營運三個月內便創造逾4,000次下載次數，以此推估未來三年內下載次數可望達35,000次、潛在市場產值可達3,500萬元，下一步規劃將往商圈與各科學園區進行媒合，估計可開發潛在商圈店家約有1,000家、潛在的南部科學園區消費者約有7萬人。



創新/研發心得

坊間琳瑯滿目的平台與各各式各樣的商業模式使得店家眼花撩亂，發展新品牌的競爭門檻墊高，要獲得下載數的成本是日益升高。
本計畫鼓勵店家經營會員忠誠度，創造更高營收，幫助用戶簡易上手，免添設備，因而獲得用戶青睞！透過本計畫實現整合行動支付，平台用戶能獲得完善的線上線下行銷解決方案。



負責人 - 翁浚璋，為店家教育訓練實景