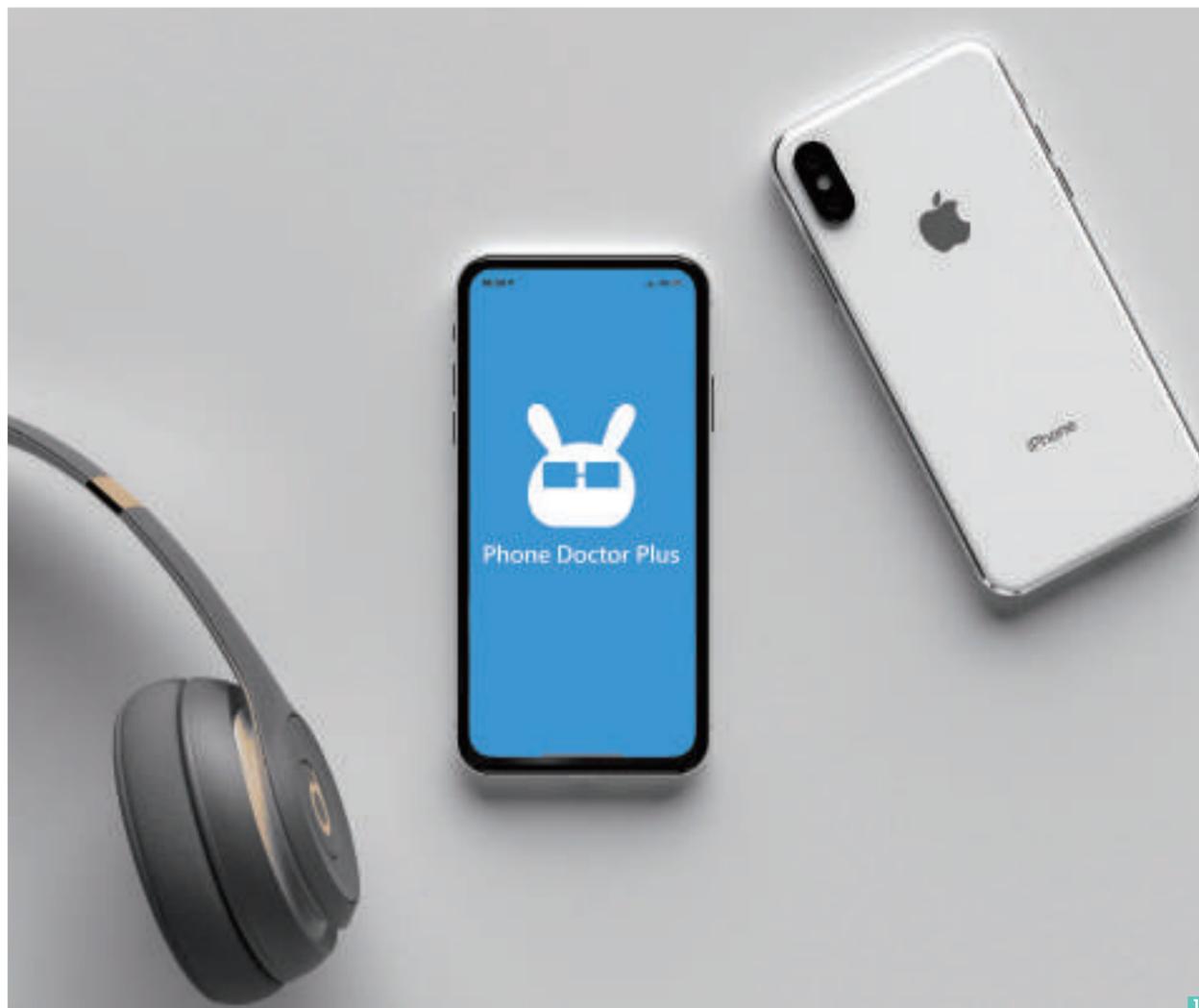


專注一項做到最好

打造手機醫生金招牌

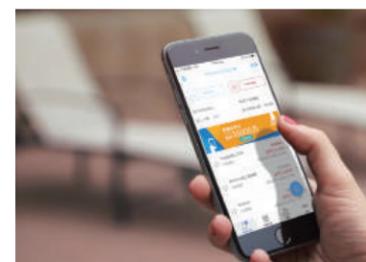


1



3

1_點子行動最為人知的手機 APP 軟體「手機醫生」，已在全球累積超過 600 萬人次下載。2_APP 軟體「手機醫生」曾在全球 57 國獲得工具類第一名的好成績。
3_點子行動參與各大展覽與競賽，獲獎無數。



將點子化為行動，用科技打入國際！於高雄立足的點子行動為全台前五大電信商、品牌原廠與四大電商所使用之二手行動裝置檢測系統。道地的高雄子弟，是如何獲得創投青睞，並在全球累積超過 600 萬人次下載，獲得 57 國工具類第一名的好成績？

「一切的起點就是為了要賺錢。」點子行動科技股份有限公司創辦人鄭宇哲微笑點出重點，就像時下年輕人，直接不做作。隱身於高雄市鹽埕區公有零售市場的高雄市數位內容創意中心的點子行動科技，主要核心項目為手機檢測及清除軟體服務應用。

從門外漢到工具類 APP 的 NO.1

點子行動科技最為人知的手機 APP 軟體「手機醫生」，已在全球累積超過 600 萬人次下載，在全球 57 國獲得工具類第一名的好成績。更成為全台前五大電信商、品牌原廠與四大電商所使用之二手行動裝置檢測系統；並引來鴻海集團投資入股，建構二手智慧手機鑑價、檢測、買賣的必備軟體與平台，搶食全球每年 1 億支二手機交易商機。

鄭宇哲很早就萌生創業的想法，「大概從大二的時候就想創業賺錢吧！」鄭宇哲大學開始兼差接案，畢業後進入封測大廠日月光擔任工程師，並與高中同學李春億一邊工作，一邊籌畫「手機醫生」。

鄭宇哲笑說，當時覺得做 APP 比較好賺，雖然是門外漢，但考量時間彈性、工作自由，又能賺錢，就決定創業做 APP。

選定了產業別，要做什麼類型的 APP，又是一道關卡。鄭宇哲表示，會選擇檢測手機 APP 作為主要產品，也是誤打誤撞。當時因為朋友想要購入一支二手手機，為了測試手機的通話功能，特別撥了一通電話請他協助。當時鄭宇哲正苦惱要選擇哪種產業項目來創業，因為朋友這通電話，讓他興起做手機檢測 APP 的念頭。

有了點子就要化為行動，產品項目也選定了，但鄭宇哲根本是 APP 的門外漢，一切得從零開始學起。為加速夢想實踐，2013 年鄭宇哲決定辭掉高薪工作，創設點子行動科技，進入中山大學育

Profile



Case

04

點子行動 科技股份有限公司

- 2014 年創立，創立前一年研發 APP 軟體「手機醫生」，大受好評，公司主力產品，為全台前五大電信商、品牌原廠與四大電商所使用之二手行動裝置檢測系統。
- 2018 年獲高雄市地方型 SBIR 計畫。
- 2017 年獲清大水木及鴻海集團投資、第 16 屆經濟部中小企業處新創事業獎。
- 2016 年為 57 國 APP 工具類排行榜第一名，17 國不分類第一名。
- 2015 年獲經濟部工業局第 13 屆金企鵝獎雲端創新競賽 APP 最佳應用工具產品獎。

成中心接受創業輔導，隔年李春億也辭去工作，全職加入開發手機醫生。

「一路走來，就專精這個領域」，鄭宇哲表示。推出第一代手機醫生時，受到許多批評，但也更加確認這項產品在台灣有市場，藉由第一代的經驗，不斷研發改善，讓產品更好，到現在成為下載量最多的硬體檢測 APP。

危機是成長轉型的養分

一開始創業，跌跌撞撞，因為是門外漢，所以開發軟體的過程中也是不斷學習跟進步，鄭宇哲認為，創業以來所遭遇的最大挫折，「大概就是 APP 被下架了」，他苦笑，原本公司賴以為生的產品，在越來越多人下載，收入蒸蒸日上之際突然被下架，沒了收入，對公司打擊很大。

好險鄭宇哲提早預期可能遭遇這樣的危險，已經先找好應急的資金，同時，他們也跟手機廠溝通，所幸後來順利解決，並且成功從被下架的危機轉變為如今的成果。鄭宇哲認為，遇到壓力，就要調整好心情，不要逃避，好好面對，才能將危機化為轉機。

歷經困境再站起來，鄭宇哲意識到不能把雞蛋放在同一籃子裡，因此他們從最開始單純只有賺取個別用戶下載（Business to Consumer）費用的經營獲利模式，延伸經營觸角與通路商簽訂合約提供軟體服務（Business to Business），賺取長期合作穩定的費用，目前台灣通路商大多使用點子行動科技的「手機醫生」做手機檢測。同時，點子行動科技也獲得創投公司的青

睽，鄭宇哲表示，投資人入股後，對公司最大的益處，除了改善資金壓力，投資人更成為點子行動科技的財務、行銷、業務顧問，也讓這個年輕團隊更加放膽去做。

公司發展迄今，團隊由原本 2 人擴增至 20 位夥伴，多數同仁平均年齡大約 20 至 30 歲。鄭宇哲認為，團隊最大的優勢就是年輕、反應快、調整速度快，這對日新月異的科技產業來說，確實是一大優勢。

高雄是青年最佳的創業基地

為何選擇高雄落地生根？鄭宇哲表示他是高雄人，對這裡最熟悉，但最重要的是高雄房價和物價相較於中北部低廉、人員流動率低，對於新創公司而言，是很好的創業基地，再加上高雄市政府大力支持新創公司，提供租金優惠的辦公空間給新創團隊，甚至協助媒體曝光，對於新創公司而言有莫大助益。

鄭宇哲建議想創業的年輕人必須設定目標，「30 歲以前要多多嘗試，並考慮最慘最壞的狀況，如果認為可以承受，那就去做吧！」他接著表示，年輕人要創業，可以找高雄市政府經濟發展局或育成中心協助，相信會少走冤枉路。

鄭宇哲也建議政府，要加強重點企業的培植。補助中小企業採用雨露均霑的方式雖然可以幫助更多企業存活一段時間，但以長遠的眼光來看，培植有潛能的企業也很重要，必須讓這些有前景的企業茁壯，並有能力接國外的訂單，以帶動周邊產業與整體經濟的發展。

未來，點子行動科技除了持續提升手機



“我們要做的跟正在做的，就是解決手機用戶的不開心！”

醫生檢測服務效能外，更藉由自身核心技术為基底，結合多年下來累積的數據與口碑，建立二手智慧手機平台，「只要購買手機，一定會有檢測的需求」，鄭宇哲說。同時，他也計畫將重點拉回 B2C（Business to Consumer）經營，他認為直接面對使用者，才能真正了解使用者的需求，「我們要做的跟正在做的，就是解決手機用戶的不開心！」鄭宇哲說。



1_ 鄭宇哲將產品被下架的危機轉變成全台灣五大電信商、品牌原廠與四大電商所使用之二手行動裝置檢測系統。2_ 點子行動科技推出的產品成為下載量最多的硬體檢測 APP。3_ 鄭宇哲從學生時期就萌生創業想法，畢業後擔任日月光工程師，並與高中同學一同籌劃「手機醫生」。