

# B!gGo樂方股份有限公司

| 資通訊 |

# B!gGo

訪談人 | 執行長 焉德葳

## 整合購物網站商品資訊 更能安心購物

樂方BigGo負責人焉德葳 (Kevin Yen) 在回應商業模式時的第一句話：「我們的使用者不需付費給我們。」就如Google和FB相同，使用者不需付費給這兩家公司！多數人可能會問，那麼這家公司怎樣營運？





協助消費者了解他們所有的選擇，  
讓他們可以放心購物！

### 陰錯陽差，催生新商模

BigGo會成立，主因是焉德葳太太在家待產安胎時間來無事購物比價，發覺無法滿足資訊需求產生抱怨。為了愛妻他就自己動手寫程式解決問題，後來認為有商業模式，就踏出BigGo第一步。因為太太懷孕，卻孕育出造福世人的服務模式，真是始料未及！

### 高雄房價及生活條件完善，有利創業

公司最早設在車庫內，在高雄是因為房租相較其他城市較優惠，生活機能完善，另外有許多北部的人才願意返鄉。網路比價這個產業是金字塔產業，需要高素質的人才，目前公司人員流動率不高，非常穩定。

公司設立遇過不同困難問題，例如擴展到東南亞時，遇到疫情發生。進軍南美洲做社群規劃，遇到全球經濟不景氣大裁員。但是面對困境，公司不論在國內或是國外駐地人員，大家都能同心協力獻出良策，最終都可以扭轉劣勢，克服困難！

進入第6年，每一件困難都是公司成長養分。焉德葳眼睛閃出自信地說；「創業者的特質其實就是不放棄、繼續堅持」就是支撐公司經營的核心理念！公司流量和年年成長的業績數據，驗證了他的說法！

### BigGo垂直搜尋引擎技術，比價無國界

焉德葳表示，一般民眾購物是先決定買哪些產品之後，接著找廠牌。舉例某客戶想買一台冷氣，要確定是什麼廠牌？要在哪家店或商城購買？但這項商品，A商城不賣，B商城沒有現貨，C商城有現貨價格比較貴。

BigGo的價值是客戶確定目標時，可以把客戶選擇條件攤開，讓客戶知道A、B、C商城情況以外，還提供D商城正進行購物折扣活動、享優惠的合作訊息。

BigGo提供選擇性、目前最熱門的資訊給用戶，由用戶自己做決定！台灣有400多家電商，BigGo不是「購物商城」或「電商平台」，因為除了產品價格，還會列出產品有關資訊提供給客戶便捷性參考，最終幫用戶進行選擇！用戶透過BigGo到某商城購物，BigGo提供服務讓某商城生意成交，得到應有分潤，利基就建立在此處。

### 利用特殊的運算程式，成功跨境進入13個國家

焉德葳強調所有人買產品前都會想掌握資訊，不分貧窮和國籍。全世界有名的比價網站模式，都不適用現在的台灣，以日本價格網Kakaku為例，主要原因是他們用20年前派人到每一家商家訪問詢價，再輸入資料庫模式，國內店家不一定會配合，假若不能「與時俱進」運用現代科技方式，就無法成為主流。

BigGo是目前唯一可以跨境服務的比價網站，關鍵是演算法，帶著這套秘密武器，一個國家完成後，可以順利跨到下一個國家。

BigGo提供客戶垂直引擎搜尋，只做一件事就是提供「產品」資訊，只要到全球13個國家，就把該國所有產品都搜尋進來，所以BigGo擁有成立至今涵蓋多國累積數億筆的產品資訊，具高商業價值的全球商品資料庫。

1. 台灣最大的商品搜尋引擎與比價網站。
2. 團隊上下一心，為消費者創造良好的購物體驗。

