

千世岱雲端科技股份有限公司

技術服務

美髮產業雲端商務服務平台開發計畫

計畫緣起

隨著人們生活及消費水平升高，目前國內美髮業已從單純的理髮、洗髮服務，進階為剪、燙、染、整、護、頭皮理療等專業性服務，並發展到產品販售及髮型諮詢等服務。步入技術水平、審美意識、管理水平、行業規模、從業人員素質等方面的整體提高階段。隨著時代的變遷和科技進步，美髮產業雖為提升生活品質的一項重要服務業，也面臨了轉型的轉捩點。

新產品簡介

千世岱擬開發雲端商務暨服務平台 B.TV，企圖以硬體設備為首，提供更多元的服務，為美髮業者帶來更多的利益，鞏固台灣美髮產業高品質高服務之地位。千世岱首度將雲端電子商務服務平台 B.TV 導入美髮產業，將電視 (B.TV) 裝入台灣各大美髮連鎖店家，B.TV 雲端商務暨服務平台可以提供多項服務，包含美髮商家資訊、網際網路電子商城、TV& 電視購物頻道、美髮店家實體專櫃、一般娛樂 (遊戲及線上影城等) 與其他服務 (含回饋機制)。

導入 B.TV 雲端電子商務服務平台後，將提升快速、精準且完善的美髮諮詢溝通服務、客戶資料建檔及回饋機制，讓美髮業者能更實際掌握自己的客戶特性，針對不同客戶提供不同優惠及服務；此外，只要消費者透過 B.TV 下單，無論是實體店面產品或是虛擬通路產品，將可以獲得分潤，增加額外收入。

B.TV 雲端多媒體電子商務服務系統功能簡介

1. 提供美髮資訊系統、設計師個人網頁資訊。
2. 提供互動式廣告媒體託播。
3. 實體專櫃：購物商城。
4. 提供有線電視頻道收視。
5. 提供網際網路、影音、電子書、遊戲。
6. 網路購物商城。
7. 線上叫車服務。
8. 線上客服系統。

透過以上服務，簡單、直接地將設計師及作品介紹給消費者，購物平台可讓客戶自由選購，消費者透過 B.TV 成交之訂單將分潤 2% 與美髮店家，將服務品質提升並完整化，且增加店家額外收入達到雙贏。

根據千世岱長期觀察美髮產業可以加以改善的流程，本計畫預計提出創新服務「雲端商務暨服務平台 B.TV」導入美髮產業，結合時下最夯的電子商務商機，可讓美髮店家、設計師及消費者能受便利的美髮時光。

成立日期 / 95 年 1 月

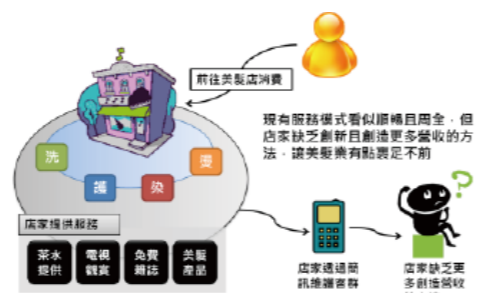
負責人 / 張庭益

資本額 / 10,000 千元

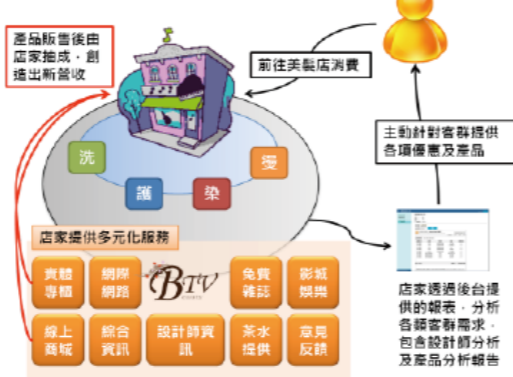
員工人數 / 16

計畫創新重點

As-It | 現有模式



To-Be | 導入 B.TV 後模式



研發成果及衍生效益

本計畫預估未來三年內導入全台各美髮通路之量化效益如下，本案除了可以增加千世岱營收外，亦能為美髮店家帶來營收。

對象	指標	時間點	KPI	備註
美髮店家	預期營業額	2015.12	1,000 千元 / 月	
		2016.12	10,000 千元 / 月	
		2017.12	25,000 千元 / 月	
	增加服務人次	2015.12	40 / 月	
		2016.12	800 / 月	
		2017.12	2,500 / 月	
平台附加價值	2015.12	100 千元 / 月		
	2016.12	300 千元 / 月		
	2017.12	500 千元 / 月		
千世岱雲端科技股份有限公司	導入店家數	2015.12	200 台; 20 家	
		2016.12	2,000 台; 200 家	
		2017.12	5,000 台; 500 家	
	電子商務家數	2015.12	100 家	
		2016.12	300 家	
		2017.12	600 家	
	預期營收	2015.12	1,000 千元 / 月	
		2016.12	3,000 千元 / 月	
		2017.12	5,000 千元 / 月	
	延伸收入	2015.12	100 千元 / 月	
		2016.12	300 千元 / 月	
		2017.12	500 千元 / 月	

專案執行重要心得

千世岱與多家美髮業者接觸後，訂定出 BTV 下一階段的更新方向，與業界接軌，致力為美髮業者加分，心得如下：

