

季維管理顧問股份有限公司

特約車隊資訊共享供需媒合平台



計畫緣起

婚宴為臺灣人一生中最重要的禮俗之一，婚禮不僅是新人重要日子，更是關於雙方家族締結之時段，故新人無不兢兢業業處理婚禮當日事宜，婚宴過程中除瑣碎繁雜的流程外，迎娶用車輛亦為現況新人越來越在意之選項。現況禮車租車資訊來源多來自親友經驗或搜尋網路各別評價，缺少比價之諮詢平台，常有資訊不對稱甚有受騙情形。另依據內政部主計處統計，臺灣每年約產生 15 萬對新人，且東方人傳統喜歡挑選農曆中吉日進行訂娶作業，故喜宴活動類似交通特性具有尖峰集中之特性，新人於訂車過程常因無多餘供給造成訂車不便無法選擇適合自己之需求。另現況禮車出租司機多以個體戶方式接案，無整合之系統平台，不難發現該產業存在許多管理整合之問題有待改善。

本公司一直以來接專注於交通運輸上的突破與創新，希冀透過全體員工對環境的熱情，能夠改善目前台灣交通運輸產業環境的提升。因此本公司預期於成立初期透過承接運輸規劃相關專案作為主要營利來源，並同時觀察產業脈動開發不一樣的營收來源，本計畫為目前本公司醞釀的重要商品，期待未來可以進一步將本產品的應用延伸到不同的運輸需求，提升運輸產業的水準。

成立日期 / 101年11月

負責人 / 陳維隆

資本額 / 3,200 千元

員工人數 / 8

電子資訊

新產品簡介

本計畫建立公開透明禮車租賃平台，客戶可利用平台清楚了解各式樣車價格，透過平台直接訂購服務；平台端收到顧客訊息後可迅速與司機端媒合，建立司機派工單訂單，達到共享經濟效用。



計畫創新重點

本計畫係完成資訊共享平台，司機及乘客皆可透過平台搜尋資訊及接案，現況禮車司機以電話方式接案，平台建立即是接案模式一大邁進，另乘客亦可透過平台搜尋需求及進行司機服務評價，提供後續使用者建議，與現有乘客僅能單方面接受司機服務流程相異。

研發成果及衍生效益

依據內政部主計處統計民國 103 年結婚對數約 149,287 對新人，以現況禮車出租服務一日 3 小時約需 5,000 元計算，保守估計約 20% 新人有待定高級

禮車之需求，每年禮車出租服務產值約達 1.5 億元，評估本計畫完成後預期約可搶佔 20% 市場規模，故未來本平台建置完成後預期效益將達 3,000 萬。

專案執行重要心得

季維公司擁有公共運輸運具管理及營運規畫經驗，包含市區公車、國道客運、計程車等公共運輸工具，並執行過全台縣市地方政府運輸規劃相關案例，近期更執行大型活動及節慶活動相關交通規劃案，其目的係瞭解民眾想法並教育民眾搭乘公共運輸綠運具概念，即從民眾生活中的「行」概念出發，設計適合民眾的運具模式。而本計畫會生成原因，係因為公司同仁在婚宴過程中發現禮車服務缺口部分，資訊不透明訂車不方便等情形，故在處理民行的專業上何不自己來改善服務缺口，才有本計畫的誕生。

研發過程中與技轉廠商的溝通及反應現實的情形下，多次修正平台的撰寫及美工，以符合最適合顧客的訂車方式，並參考經濟共享平台網站的相關案例，交互討論產生真的適合新人的禮車平台訂購服務。司機也可透過平台共享經濟創造額外的服務價值，呈現正向循環的情形，本公司研發過程也配合司機實際測試，畢竟每個人只有一次婚禮，對新人來說婚禮即是人生中非常重要的一天，當日新郎新娘即是主角，司機服務必須滿足新人的各項要求，在設計平台過程中，常有與現實考量的取捨及額外提供的服務項目。

