

目錄

目錄.....	0
第一章 數位創新方案	1-4
1.1 動機.....	1-2
1.2.用戶使用習慣及功能喜好.....	3
1.3.需求點及痛點.....	3
第二章 同業記帳軟體之服務內容	3-4
2.1 天天記帳.....	4
2.2 麻布記帳.....	4
2.3.萬記帳.....	4
第三章 同業記帳軟體之服務分析	4-6
3.1 天天記帳.....	4
3.2 麻布記帳.....	4-5
3.3.萬記帳.....	5-6
第四章 創新內容	6-7
4.1 產品服務.....	6
4.2 商業模式(價值主張應用).....	7
第五章 執行策略	7-8
5.1.數位行銷.....	8
5.2.行銷推廣方案(4P).....	8
第六章 時程安排	9
第七章 成本及效益評估	10-11
參考資料	11

第一章 數位創新方案

在現今的大學生中,我們發現越來越多的人存在支出大於收入的問題,明明打工的薪水加上生活費是筆不小的金額,卻成為學生版的月光族。

當問起日常開銷都在哪時,大部分的大學生只會在每個類別給出一個大概的數字加上"應該吧!",算出來的數字卻遠遠不及,但為何收支算出來總是負數?這背後代表者有更多被遺忘的花費。因此紀錄錢的去向成為守財的第一步。

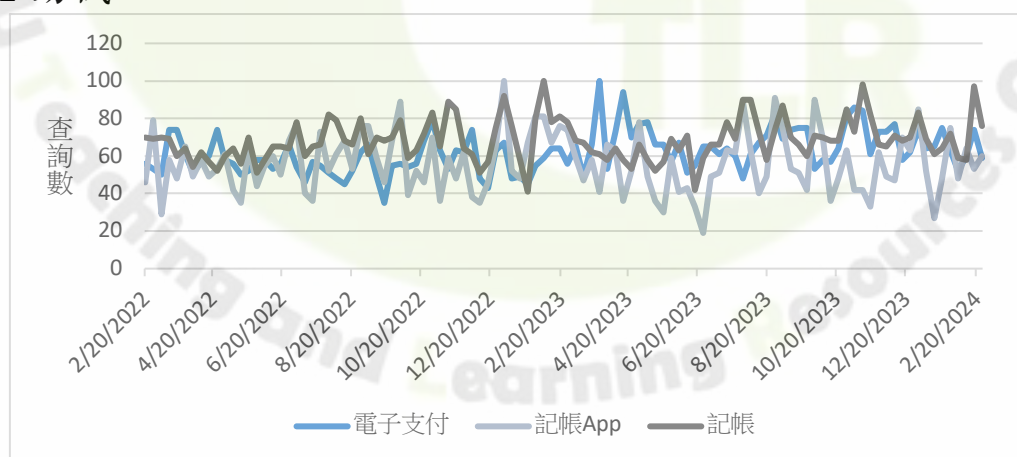
當然此問題不只出現在大學生,任何只要有消費行為的人都需要養成紀錄自己收支的習慣,能夠複盤及檢視自己的消費,分析想要及必要,藉此養成存錢的好習慣,因此帳本存在的必要性就大大提升。

在此前提下我們面臨以下問題:

- 懶得記帳:嫌記帳麻煩,要紀錄太多瑣碎項目、金額太小認為沒必要、每消費一次就要記一筆或回家還要複盤覺得累。
- 記帳軟體太多無從選擇:每種記帳軟體提供不同的功能,但想要的功能皆在不同的軟體,不知該捨棄哪個。
- 操作介面太複雜:APP內有許多功能,但真正會使用的就其中幾個,其他可能太複雜沒有說明,需要自己摸索。

基於以上問題,我們希望做出一個功能齊全、使用簡單且受眾族群廣的記帳軟體,讓記帳變得簡單且有趣,無負擔地就能夠管理自己的金錢,使用我們 APP 的群眾都能夠愛上記帳。

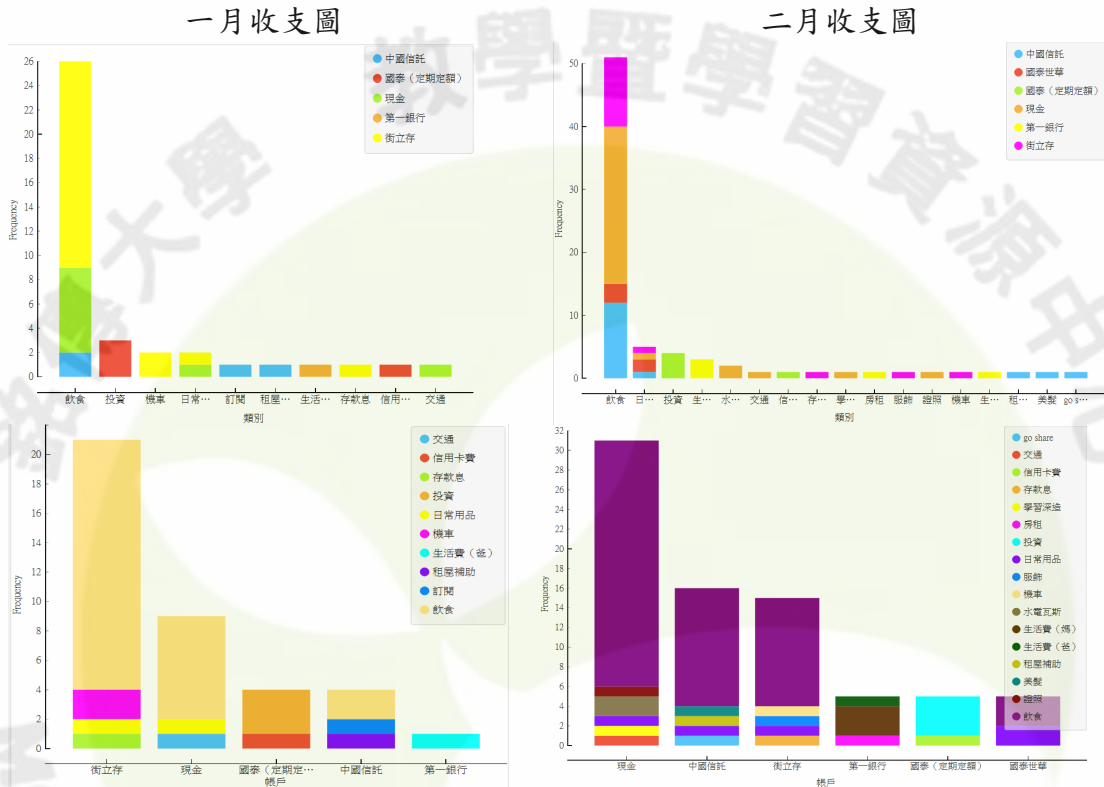
1.1 動機



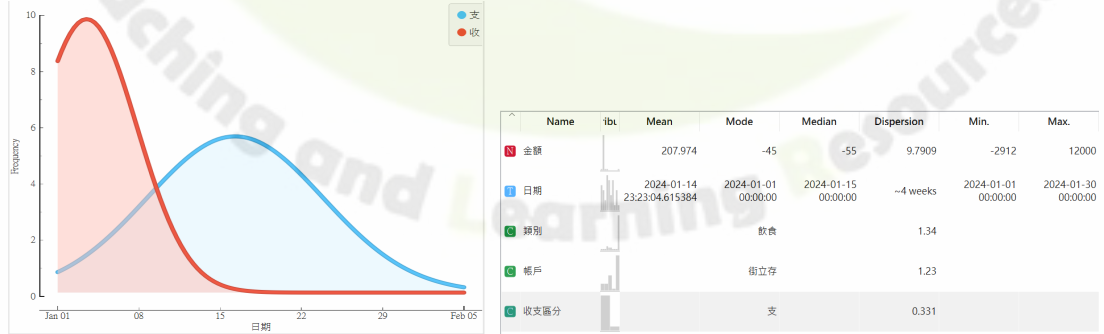
以日期與查詢數來做出「記帳」及「記帳 APP」的折線圖,希望能夠了解記帳 APP 的潛在使用客戶有多少,會特別去查詢就代表在使用上有需求,以此數據能了解創新的記帳 APP 是否有市場及可行性; 而以日期與查詢數來做出

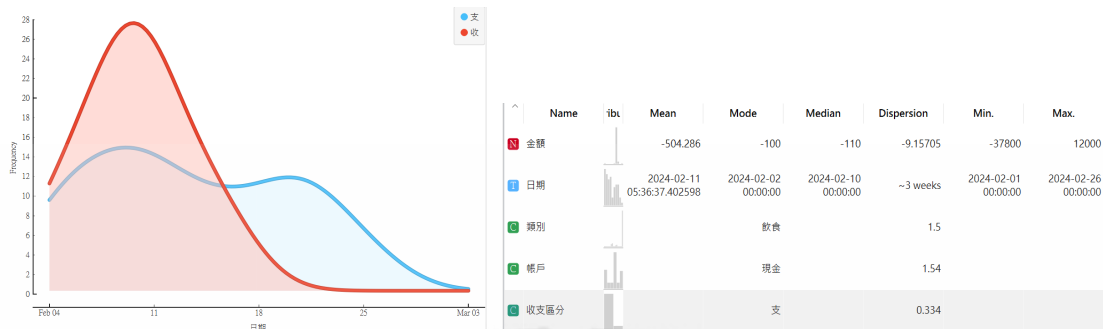
「電子支付」的折線圖,是因為電子支付崛起,透過分析使用者來決定是否須與電子支付合作。

以上折線圖所顯示,雖然三項數據在兩年內的搜尋數都有在波動,但若是看期中及期末,會發現三項的搜尋數都是增加的,這代表民眾對於金錢管理的重視性上升,也捨棄紙筆記帳的方式,記帳 APP 取而代之,與電子支付合作有其市場,因此藉由此數據我們發現到記帳 APP 所擁有的潛在客戶數是個不小的市場。



此表為我們自身的收支紀錄,從這些類別中可發現,行動支付及現金的使用率不相上下,行動支付能夠使用的地方幾乎跨足每個類別,在一月時甚至大幅超越現金的使用次數,此數據能夠佐證上面所說的行動支付正在崛起,推出許多回饋活動來吸引使用者,這相較現金而言,付出相同的金額卻能額外獲得現金回饋,讓行動支付目前成為支付時的首選,因此我們與行動支付公司合作有其必要性。





藉由以上的圖表我們能夠清楚看出自己的收支、每一類別的支出、帳戶使用偏好度,透過圖表顯示一目了然,是檢視日常開銷的利器,只要平時養成良好的記帳習慣,便能事半功倍。

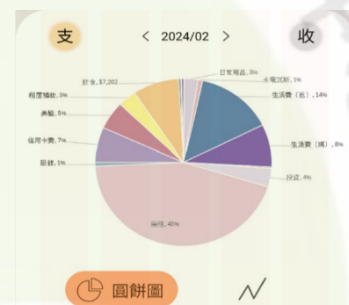
1.2 用戶使用習慣及功能喜好

依照現代人講求效率及健忘的特性,計帳方式會希望越簡單越好;分析及管理功能則是越完善越好,能夠在月末或年末時一目瞭然自己的花費點,又希望不花費太多時間在記帳。

在我們的經驗中,用戶最常使用的功能為:

(一)當月圓餅圖分析及歷年折線圖分析

了解個別類別的花費多寡,藉此控制各類別花費及預算,區分想要及必要。



(二)多個帳戶分別管理的功能

在一個頁面中顯示個帳戶的餘額,方便記帳完後可與帳戶做核對,二次確認是否有誤,各帳戶間的互相轉帳也提供一個清楚的類別。



1.3. 需求點及痛點

需求點	痛點
<ul style="list-style-type: none"> ✓ 簡單好上手 ✓ 提供數據分析 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 忘記或因為懶惰而放棄 ✓ 太多帳戶無法分類管理 ✓ 生活或記帳習慣不好導致金額不符

第二章 同業記帳軟體之服務內容

2.1 天天記帳

單一記帳功能，需要手動紀錄收支，且帳戶分類單純，現金和信用卡為主，無任何行動支付或金融商品記帳。

適合:勤勞記帳，常用現金交易，只想要「記帳」這一個功能而已。

2.2 麻布記帳

綁定自己所有帳戶，不須手動輸入收支，帳戶非常多元，金融商品許多都可以記錄到，且還有債務財務計算功能，算是一個能夠整合所有投資理財並且一目瞭然的一款 APP。

適合:懶得記帳、常用電子支付、需要數據整合，一看就可以知道錢在哪，並且知道著重消費於哪，做一個好的理財規劃。

2.3 萬記帳

透過集點的功能，能激發客戶每天定時開啟 APP 的動力，且獨立一個分帳功能，對需要共同記帳和分帳的人，非常方便，還有連結地圖，讓記帳變成一個很好玩的事情，也是一個美好回憶的紀錄。

適合:時常和親友出門旅行的人；有存錢目標；有旅行規劃的人，雖然要手動記帳，但因為和別人共同記帳且登入又有點數回饋，會變得很積極去完成。

第三章 同業記帳軟體之服務分析

3.1 天天記帳

優點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 有和不同的軟體做連結，連結的軟體是負責做購物清單的，更能一目瞭然的知道想要與需要。 2. 基本免費，匯出也都是免費的。 3. 操作簡單。 	缺點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 無身分綁定，所以和身分綁定的銀行帳戶和帳單都無法做相關的連結。 2. 無他人分帳。 3. 無共同記帳。 4. 無提醒帳單。 5. 無法和自身的帳戶做連結不能隨時得去自動記帳，都要手動記帳。
----	---	----	---

3.2 麻布記帳

優點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 統整所有相關帳戶，包含虛擬貨幣和基金股票，當你用手機在做買賣支付的時候，會自動一週更新一次。 	缺點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 個人隱私問題，因為要連結帳戶所達成一個自動記帳的話，需要把自己的帳號密碼交給 APP 讓它去幫你登入與紀錄，安全性更
----	---	----	---

<ol style="list-style-type: none"> 2. 分析債務和財產系統，計算出債務貸款哪家銀行的利息低，並且可以依照你所投資的金融商，計算出五年後資產能成長多少。 3. 外匯和定存即時訊息，可以用手機去即時換匯。 4. 信用卡明細，和記錄分期繳款交易。 5. 能用繳納許多帳單。 	<p>要注意，避免被有心人士給利用。</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. 付費金額為三者裡面最高的，且不可買斷。例如可以幫你每天更新及時交易金額和紀錄台股證券，資產更全面。所以對於深度依賴者，會是一個固定支出。
---	--

3.3. 萬記帳

優點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 結合 Google Map。 2. 看理財文章可以集點數。 3. 專門為旅行愛好者所打造有專門的分帳功能。 4. 許願池可以回饋意見。 5. 透過集點更換主題風格。 	缺點	<ol style="list-style-type: none"> 1. 無身分綁定，所以也無自動記帳功能，無提醒帳單功能，也無共同記帳。 2. 有些重要的功能都需要付費才能使用，再者三者裡屬於付費解鎖內容最多的。
----	---	----	--

與有餘記帳比較:

	有餘記帳	麻布記帳	天天記帳	萬記帳
共同記帳	✓			✓
帳戶綁定功能	✓	✓		
分帳功能	✓			✓
快捷記帳功能	✓			
熱量標示	✓			
兒童模式	✓			
整合禮券功能	✓			

適用客群	適合大眾尤其有熱量控制需求的人	常用電子支付且需要數據整合	記帳勤勞且常用現金交易	有存錢目標且時常旅行
------	-----------------	---------------	-------------	------------

第四章 創新內容

4.1 產品服務

(一) 收支紀錄

固定收支自動記錄、串聯行動支付(Line pay、街口支付、PX Pay、悠遊付等)與銀行帳戶的每一筆花費、登入傳統發票與載具能自動歸類。

(二) 預算制度

設定每個月花費預算，開啟預算餘額提醒，有效控制花費，可個人化調整提醒頻率，每筆記帳時顯示或每日顯示。

(三) 點數、禮券一併看

登入各平台會員卡能看見目前點數、禮物券及優惠券到期日，以免錯過優惠。

(四) 帳單記錄

信用卡、水電費、牌照費等未繳帳單提醒與電信代收帳單紀錄。

(五) 多個帳本共同記帳

家計簿，紀錄家庭開銷；情侶同居，紀錄公積金花費；純儲蓄帳本，一眼看出累積的財富；兒童模式，擁有童趣設計和獎勵制度，家長能為孩子訂立儲蓄目標培養孩子的理財觀念。並且開放編輯者與檢視者，家人能看見家計簿；情侶能共同編輯；家長能關切孩子零花錢去向。

(六) 多人分帳

在要分帳的收支紀錄上點選「分帳」，即可拆分帳款，獨立顯示自己的花費於帳本中，才不會代墊額也記錄在飲食、娛樂等項目預算額。

(七) 備註搜索

尋找過往紀錄，在購物時看曾經的購入價和購買地點，方便比價。

(八) 積分獎勵

登入、做任務賺積分，可以兌換主題或合作優惠，主題也能用銘傳幣購買。

(九) 圖表

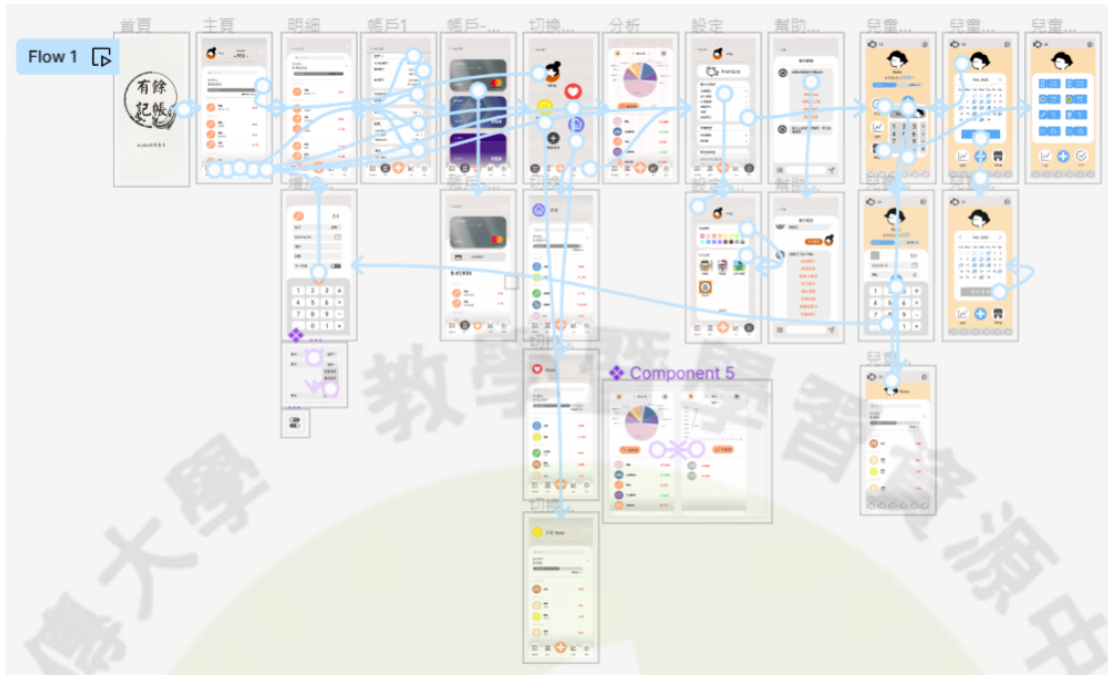
多種分析圖表，各分類圓餅圖、例月例年收支折線圖。

(十) 熱量紀錄

登入個人身高、體重、年齡與運動量，計算一日基礎熱量消耗，在記錄支出時，系統會一並以大約熱量收錄，提醒用戶今日熱量攝取量。

(十一) 快捷記帳與熱量視窗

快捷記帳小工具，不用打開程式即可簡單記帳與熱量，能輸入金額、類別、備註與熱量。智慧型手錶能看見當前月份的花費和日攝取熱量。



4.2. 商業模式

關鍵合作夥伴 • 各間銀行 • 行動支付平台 • 廣告商 • 主題插畫家	關鍵活動 • 技術支援 • 軟體維護更新 • 數據分析 • 營銷推廣 • 會員制度設計	價值主張 • 便捷 • 簡潔版面 • 有效控制金流 • 了解消費習慣 • 健康&財富一把抓	顧客關係 • 會員服務 • 一般用戶	目標客群 • 成家人士 • 情侶 • 想節流的人 • 想控管開銷的人
	關鍵資源 • 系統平台 • IT 技術		通路渠道 • Apple Store • Play 商店	
成本結構 • 行銷推廣 • 軟體建置與維護 • 人事成本 • 公司運營成本		收益來源 • 會員訂閱 • 廣告收入		

第五章 執行策略

5.1 數位行銷

(一)搜尋引擎優化 (SEO) — 讓網站在搜尋引擎有更好的自然搜尋排名，從而增加網站流量與獲取客戶的方式。透過記帳軟體收集的數據，可以進行更精準

的 SEO 優化，例如根據客戶的消費習慣和喜好來調整網站內容和關鍵詞，提高搜尋引擎排名。同時，也可以利用記帳軟體中的客戶資訊和交易數據來制定更有效的營銷策略。

(二) 付費廣告 — 即時獲取曝光和增加流量的方法，例如投放 Google Ads、Apple Search Ads。

(三) 社群媒體行銷 — 在社群媒體平台上建立商業檔案並經營社群內容，是提高知名度、增加流量、吸引潛在客群並轉化為客戶的有效途徑。這些平台包括 Facebook、Instagram、YouTube、TikTok 或小紅書，它們能夠以低成本、高效益的方式直接面對用戶，進行互動並獲取顧客反饋，從而不斷改善產品或服務，提升客戶忠誠度。

(四) 影片行銷 — YouTube、Facebook、Instagram、TikTok 或小紅書，短時間迅速吸引目標受眾的注意力，透過精準的廣告投放和社群互動，能夠讓影片行銷更具有影響力和傳播力，也能建立品牌形象和提升產品知名度。

5.2 行銷推廣方案(4P)

(一) Price 價格

- Premium 方案：提供 Premium 版，讓用戶選擇是否加入方案，以取得更完善的功能。

- 優惠活動：定期推出優惠活動，如首購優惠、季度折扣、包年優惠等，吸引用戶加入。

(二) Place 通路

- 數位平台：位於主要的應用程式商店上架，如 App Store、Play 商店，提供用戶方便的下載途徑。

- 網路宣傳：利用線上廣告、社群媒體等途徑，提升軟體的曝光與知名度。

(三) Promotion 推廣

- KOL 合作：與財經類領域的合作，提供 KOL 免費升級 Premium 版，和各別的折扣碼，讓他們深入了解並分享使用體驗給其粉絲，並用優惠吸引粉絲。

- 合作推廣：與相關產業合作，如行動支付平台、插畫家、金融機構等，進行合作推廣活動，擴大使用者群體。

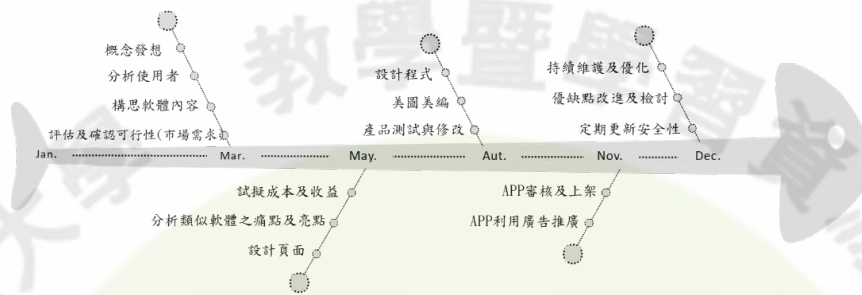
(四) Product 產品

- 功能優化：不斷優化軟體的功能，提升使用者體驗，並加入新功能以滿足使用者需求。

- 使用者回饋：積極收集使用者意見和回饋，並及時調整和改進，提高使用者滿意度和忠誠度。

第六章 時程安排

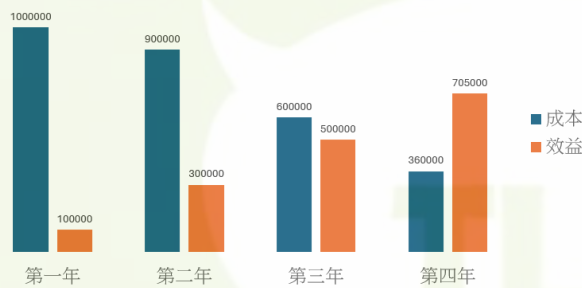
時程安排圖



第七章 成本及效益評估

(一) 成本及效益評估

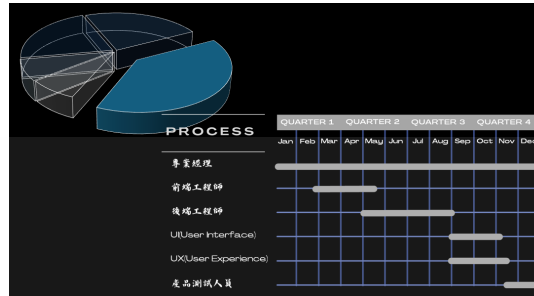
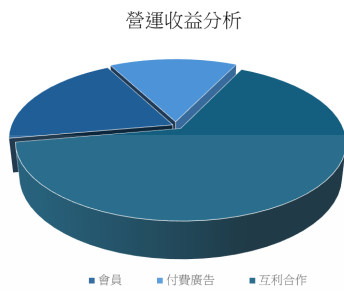
成本及效益評估



• 前兩年:支出(發想、製作、廣告等)造成成本較大,而效益(APP較無知名度,因此較少合作對象及使用者)因此較低

• 後兩年:逐漸達成收支平衡,甚至有盈餘,此歸功於持續地跟新、改進及推廣APP,以及優良的使用功能、環境,讓使用者願意加入我們的會員

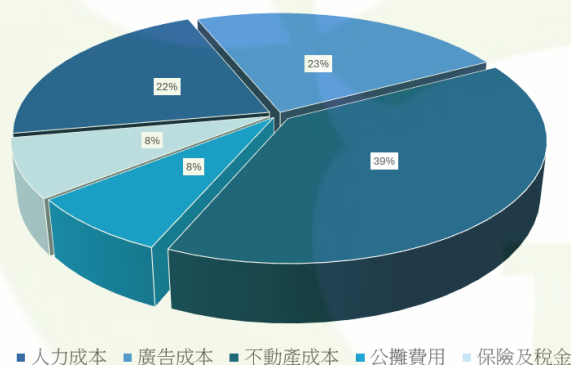
(二) 營運成本分析



- 專案經理：規劃產品走向時程。為客戶、設計師、工程師三方的溝通橋樑，理解各單位功能，負責溝通及統合。
- 前端工程師：開發 APP 的使用者頁面，包括設計、開發和優化使用者互動和視覺元素。
- 後端工程師：負責 APP 背後的邏輯和資料管理。
- UI(User Interface)使用者介面：專注 APP 的外觀設計，包含排版、色系、大小等，網頁上的每個按鈕、文本框、圖片，都是透過 UI 設計師創造出來的。
- UX(User Experience)使用者體驗：著重在網站的互動功能，需要設計出流暢、直觀的互動介面，讓使用者在使用 APP 時可以輕鬆找到自己想要瀏覽的項目。
- 產品測試人員：測試產品及搜集顧客回饋，來為 APP 進行更優化的作業。

(三) 營運收益分析

營運成本分析



- 會員：軟體分為免費版及會員版，透過月繳金額可以獲得更多或者更進階的功能，能夠更完善自己的帳本做更詳細的紀錄。
- 銘傳幣：推出銘傳幣可在我們程式的商城購買東西（例如風格主題），藉此為銘傳大學推廣銘傳幣。

參考資料

1. 搜尋趨勢分析 <https://trends.google.com.tw/trends/>
2. 天天記帳 <https://tiantianjizhangtw.swalloworkstudio.com/>
3. 麻布記帳 <https://moneybook.com.tw/>
4. 萬記帳 <https://www.onefactorial.tw/>