

# 糾眾力量大

○ 創意通科技 ○ 黃凱偉 ○

## 黃凱偉小檔案

- **年齡** 37歲，1975年生
- **學歷** 紐約大學商學院畢業
- **經歷** 2001年創業
- **成員** 與張學才共同創業，員工逾40人。
- **上架平台** iPhone App Store、Android Market、Ovi Store (Nokia Services)
- **代表作品** iBBQ (烤肉遊戲，10萬次)；iBeer Challenge (推啤酒杯遊戲，5萬次)；至尊魔幻 (魔術遊戲，1萬次)；泡泡危機 (遊戲，20萬次)。
- **年營收** 公司年營業額約5千萬元，來自app的營收約占3成。

**黃** 凱偉食指在iPhone螢幕上輕滑，鼓足腮幫子吹氣，炭火噉噉噉噉愈燒愈旺，架上鮮紅的肉塊，烤出了焦黃色澤，可愛的日本女孩讚賞說：「うまい（好吃）」。

## 排行榜 爭曝光率

這款叫做《iBBQ》的軟體，是創意通科技投入app市場的代表作，二〇〇九年初推出一週，就登上App Store付費程式第一名。

「創意通」由黃凱偉和紐約

大學同學張學才創立。二〇〇六

年，創意通跨足手機平台遊戲開



▲黃凱偉(左)性格外放，張學才(右)是一板一眼的工程師性格，二位同學分工，打進app市場。

工具類  
年收入330萬元  
盧育聖

遊戲類  
年營收5千萬元  
黃凱偉

隨著智慧型手機熱賣，app（運用於智慧手機上的微型應用程式）成為時下最夯的數位用語，更掀起了數位淘金潮。藏身各角落的程式高手，紛紛一展身手。

黃凱偉從手機增值服務跨足app程式開發，開創40人公司；前思源科技處長盧育聖退休後，靠撰寫程式，每月收入近30萬元；研究所畢業不久的王崇仁和女友，靠一款高鐵訂票app，臥室工作就月賺5萬元。

# app 淘金術

遊戲《大宋豪俠online》，半年內註冊的用戶近五萬人。

iBBO是他們的首款app

作品，除了台灣，在日本和歐美也受歡迎，他們乘勝追擊，推出魔術遊戲《Magic Dice》，沒想到成績平平。黃凱偉說：「市調做得不夠、沒用力行銷，都是挫敗的原因。」

「沒有行銷，一個月下載量可能剩個位數，就像泡沫般，淹沒在幾十萬個app裡。」黃凱偉開始和手機評論家建立關係。「最好的行銷是衝上排行榜，而上榜最快的方法是被推荐。另外，獨特的玩法也能吸引買家。」吹口氣火就變大的iBBO，與酒杯會依推手機的力量決定滑動距離的《iBeer Challenge》，都靠獨特的創意躋身熱門app之列。

### 跨平台 分散風險

創意通科技現在已經發展成員工四十人，年營收約五千萬元的企業，行動加值服務、行動媒體廣告等傳統業務營收比重仍



▲創意通40多名員工分為2個團隊，一個規劃設計遊戲，另一個則負責類似農民曆、樂透查詢等程式。



▲黃凱偉說，現在App排行榜上的Top 10甚至Top 100，很少有個人寫的程序，要透過整體行銷規劃才「買得上」。螢幕上為新遊戲《泡泡危機》。

交通類  
年收入逾百萬元  
王崇仁



智慧型手機應用程式發燒，程式高手各顯神通，在數位熱潮身價破金。

### 四大app平台大比拚

平台	app Store	Android Market	Ovi Store	Windows Marketplace
適用對象	iPhone、iPad	摩托羅拉、宏達電、三星、LG等33家手機製造商通訊產品	Nokia手機	Windows Phone
上架app數量	42萬個	20萬個	5萬個	2萬個
開發者費用	年繳99美元	申請費用25美元，終身不用再付費。	申請費用1歐，只收1次	年繳99美元

資料來源：Google官方部落格、Nokia官方網站、Look out公司市場分析、Making Money With Android網站、TechCrunch網站。註：4大平台與開發商折帳比率皆為3：7。

占七〇%。

由於掌握的資金及資源，都超過單打獨鬥的程式寫手，除蘋果app Store外，創意通也跨足Android和Ovi Store上的程式開發。黃凱偉說：「大公司的優勢是可以多平台開發，平台服務商會利用配合促銷等誘因，吸引開發商選邊，然而我必須與每家公司維持等距關係，才能分散風險。」

除了本土市場外，創意通從iBBO開始，都會寫中、英、日三種語言版本。「這是一個很大的舞台，要有全球思維，我們用美國人的思維做事，人才不比美國人差，但更便宜。」黃凱偉說，「這是我們的機會。」

**盧** 育聖的手機螢幕中間，有顆3D電子羅盤運轉著，

後方是綠蔭遮天的社區實景。

「找路很痛苦，我就想手機上有相機啊，可以結合羅盤、地圖和GPS，弄個虛擬實境出來。」

**找樂子 熱忱點金**

成大電機所畢業後，盧育聖在竹科思源科技一待十二年，當上處長，負責新技術研發，直屬總經理。「未來十年想像得出來，這種人生多無趣？」二〇〇八年五月，盧育聖離職。「掙扎還是滿大的。還好我和太太物慾不多，八位數的積蓄還夠過日子，我想過不一樣的下半年。」

當時手機應用程式風潮已然湧動，「Google剛推出Android的測試版，我對寫程式有熱忱，於是寫了一個可以換算一百八十種國際匯率的《aCurrency》。」才上架，許多人下載，盧育聖忽然覺得，人生下半場有戲可唱了。

二〇一〇年，Google宣布開放Android的應用程式可收費，盧育聖將原本的免費軟體改為收費，又寫了一個《App 2 SD》。這是一個讓手機應用程式移動到SD卡（記憶卡）、清出存儲空

**盧育聖小檔案**

年 齡	44歲，1968年次	學 歷	成功大學電機研究所碩士
經 歷	上海源笙軟件科技研發經理、思源科技處長	成 員	1人
上架平台	Android Market		
代表作品	App 2 SD（將程式從手機記憶體搬移到記憶卡，155萬次）；aCurrency（匯率換算，31萬次）；3D Compass（結合實景及地圖的羅盤，64萬次）；aTrackDog（追蹤下載程式更新，82萬次）；1Tap Cleaner（清除快取程式，41萬次）		
年 收 入	每月平均1萬美元，年收入約新台幣330萬元。		



▲盧育聖（右）受邀，到美國參加Google開發者大會，圖為他被分配的展示攤位。（盧育聖提供）



▲3D Compass是盧育聖在台北找路牌找不著後撰寫的程式，採實景呈現街道。

間的程式。「這種程式在Market上不少，但難用，我花了三、四天寫了一個簡單的使用者介面，把程式分門別類，訂價〇·九九美元，第一晚就賣出六百多套，賺了一萬二千元。」

「程式大小和功能多少，和它賣得好壞沒有什麼關係，只要針對使用者的痛苦點去想，操作也夠簡單，就能賣得好。」

**寫程式 退休新生**

「新一代手機內建了加速感測、距離感測、氣壓計等許多功能，但現在的app程式其實還沒有讓這些功能完全發揮。我接下來要做的，是讓手機用最少的動作，去完成最多功能。」

現在，盧育聖每個月從Market上獲得的收入，平均約一萬美元（約新台幣二十八萬元），其中付費收入占六五%，廣告收入占三五%。

**最夯憤怒鳥 產值逾80億**

全球累計下載超過2億次的憤怒鳥（Angry Birds）是目前下載量最高的app，這款出自芬蘭設計的遊戲，是繼Nokia之後另一個芬蘭奇蹟。

由於這些鳥兒太受歡迎，開發商Rovio官網上賣起Angry Birds玩偶，網路電視平台Rodu把小鳥拍成了電視動畫影集，美國21世紀福斯影業把Angry Birds拍成了電影。

預估Rovio今年營收將有7200萬~1.43億美元，而與這些鳥兒有關的產品產值，將超過新台幣80億元。



（翻攝自網路）

由於消費者投訴Android退費機制不友善，台北市政府與Google談判破局，Google六月二十六日將台灣地區Android Market上的付費app全數下架。盧育聖說：「我的app程式都針對國際市場，國外購買者多，下架事件影響不大。」

四十五歲的他，現在偶爾還到學校演講，也受聘為工研院Android系統顧問，日

子過得悠哉。

「就算app熱潮掉下來，也是一、二十年後的事。」盧育聖近期被Google總部邀請前往美國參加開發者大會，他興奮地地描述著此行新見聞，退休的科技人，又重新被手機商機澆灌生命。

## 情侶攜手衝

Olix Software 王崇仁



▶王崇仁(右)和女友黃湘瑀(左)的小套房，臥室兼工作室的好處是，可以在最快速時間內更新app程式。

盧育聖的工作桌上擺了各式各樣Android手機，他不選擇蘋果平台，理由是一隻獨門不遇群猴。

### 王崇仁小檔案

年齡	1985年次，27歲
學歷	中興大學資工所碩士
經歷	2010年創業
成員	王崇仁與女友黃湘瑀2人
上架平台	iPhone app Store
代表作品	我要搭高鐵(高鐵訂票程式，20萬次)
收入	月營收5萬~8萬元

## 王

崇仁(Olix)和女友黃湘瑀位在台中市東區的小套房，是一座小小的蘋果工作站。

這對情侶，也是工作夥伴，資工系畢業後繼續修碩士學位的王崇仁寫程式，資管系畢業的黃湘瑀則負責網頁設計。二〇一〇年七月，他們發表了《我要搭高鐵》，上架不久，就登上台灣地區app Store付費排行榜第一名。

### 登舞台 放眼全球

我要搭高鐵剛推出時，訂價〇·九九美元，一陣子後調到二·九九美元，每月的收入也



▲透過iTunes Connect平台，王崇仁可以了解每日程式下載量變化，螢幕上顯示《我要搭高鐵》在春節和清明節前後銷售量激增。

僅約一、二萬元。「實在沒辦法養活二個人，程式上架二個月後，一咬牙，我就把價格拉到四·九九美元，但是功能寫得更齊全，下載量並沒有往下滑。」

「自己要用的，一定會買貴的。」但是貴要合理，王崇仁和黃湘瑀在程式上架後勤做更新，一年內更新二十次。「碰到問題一定熬夜修，連睡都不睡。」

今年底高鐵自行開發的app也將上架，訂票後二維條碼會直接傳送到手機，讓旅客使用手機就能通過閘門感應。對針高鐵自行推出app，這個自信滿滿的年輕人

### 專家看法

**Jeremy的數位碎碎念版主傑洛米：**過去2年遊戲型態app紅翻天，熱潮應該會再燒5年，透過手機解決日常生活問題的工具類軟體、提供在地好康訊息的資訊類軟體，以及目前較少人著墨的手機交友程式，未來會愈來愈多。

**遠傳電信副總陳立人：**iPhone使用者買付費程式機率高，Android系統上的買家付費意願較低，但是他們能夠接受「試用後付費」的收費方式，建議先在iPhone系統上寫付費程式，奠定知名度與價值，同時朝Android系統擴張。

反應是：「還好啦！」我要搭高鐵這個軟體，目前每月為他帶來五萬到八萬元收入。  
聊起app話題，王崇仁渾身是勁，他的iMac裡存放許多個未上市的app，熱愛攝影的他，正準備推出功能更完整的旅遊紀錄軟體。王崇仁家裡經營小工廠，他說：「幼稚園開始，我就夢想過自己有事業，iPhone app平台就是個大舞台，我們相信自己的能力，說不定下一個軟體就可以暢銷全球了！」