

天邊一朵雲！與我何

干！  
林三元

中華電信基金會

# 讓我們看雲去

- 雲是怎麼來的？
- 雲要依靠甚麼移動？
- 劇烈的雲層摩擦之後產生甚麼？
- 雲在”天”，組成是”水”與塵，落在”地”，滋潤萬物，包括『人』



# 你認為很玄，或是無關嗎？



多元的 Contents

動能 (動機)

- All about Media
- Right place, time and....
- amount

- 多元的使用者需求
- User Accessible
- User Friendly
- 使用者越多，單位成本越低
- 切合使用者的需求



# 解構 『雲端服務』

- 它不是新科技，而是… **新的概念**
- 是『合久必分·分久必合』的必然
  - 大型主機的集中處理到虛擬化
  - PC 興起後，由單機走向網路與分散式處理
    - Client/Server ( 2 tier to N-tier)
    - PC Thin-client 化 ( 小筆電、 iPad...etc)
    - 由” 黑金剛” 到” 愛瘋” !!
  - 網路環境的演化
    - Mobile BB from 2G to GPRS(3KBps~4KBps ) to 3.5G(3.6M)
    - 固網
    - 802.11(1977, 2M) to 802.11g(54Mbit/s , 2.4GHz 頻道 )
- 還有……**使用者**

# 使用者要的是甚麼？

- 友善的 UI
- 資訊如『如萬斛泉源，不擇地皆可出』
- 聲光色十足的繽紛世界！
- 一開始時別太複雜，我們只是想… **延伸**
- 當我們宅在一起時，其實我也想…
  - 分享
  - 回應
  - 其他人怎麼做、怎麼想、怎麼…
- 請幫我搞定那些繁瑣複雜的
  - 人際網路
  - 社群成員的喜好、生日
  - 少了面對面被拒絕的尷尬



# 雲端運算服務的基礎

- 共通的
  - 使用者的求知慾與危機感
  - 對於運營商的信任
    - 高安全性
    - 高可用度 (High Availability)
  - 已經投資在 ICT
    - iPhone 的 User 怎麼來的？
    - Amazon、eBay 與 Salesforce 呢？
- 特定服務有特定的背景需求
  - 買 Kindle 閱讀器 + 雲端閱讀服務的人是…
  - 買雲端 CRM(如 Salesforce.com) 應該會注重
    - 效率、客戶服務、有危機意識(怕市場被搶走)
  - 買雲端節能減碳的
    - 環保的觀念
    - 知道社會成本的重要性
    - 曾經自己做過相關投資，但是成效不彰
  - 買雲端資安服務的呢？
    - 知道資安的重要性
    - 應該投資過類似的產品或服務
    - 或是曾經遭受過痛苦的經驗

# 以雲端閱讀為例

- 雲端服務的月租費怎麼定？
  - ✓ Addressable market size
  - ✓ User's value proposition
  - ✓ ROI in N months
  - ✓ Can I expect more VAS's?
- 假設運營商將面對這兩類用戶
  - ✓ 甲每月花 NT\$300 買書籍
  - ✓ 乙從來不花錢買書籍
  - ✓ 業者推出含 3G 與 Kindle+ 月租費 799 綁約兩年的雲端閱讀服務
  - ✓ 誰將是的第一波用戶？
- 所以，現在推雲端閱讀的困境將是… ..





# 推廣雲端服務的障礙

- 相關權責單位的引導（如證管會）
- 信任的建立
- 閱讀風氣的不足
- 對於 ICT 投資比例占公司的開支偏低
- 尊重著作權的觀念待提升
- 本國市場不夠大
  - 雲端服務的月租費降不下來
  - 用戶不夠多，改善不會具體與實際
- 我們的數位落差依然嚴重
  - 以台北縣為例，12 歲以上不懂電腦網路的人將近 90 萬人
  - 懂電腦會使用網路的族群有很大的比例偏重在『休閒娛樂』類，如線上影音服務、線上遊戲 -> 不夠多元 !!!



# 重新思考雲端服務的基石

- 信任
- 探索未知
- 追求卓越 (From A to A+)
- 守法 ( 尊重著作權 )
- 重視 ICT 的多元價值
- 互助與關懷
- And more.....



# 那些組織或個人需要『雲』

## 需求

- 喜歡閱讀的
- 重視家庭紀錄的
- 怕電腦中毒的
- 討厭舟車勞累 + 不得不跟政府打交道的
- 愛護地球的
- 耽心居家安全的
- 喜歡打怪的！
- 貪心的人

## 答案

- 閱讀雲
- 備份雲
- 資安雲
- 政府雲
  
- 節能減碳雲
- 家庭保全雲
- 線上遊戲雲
- 詐騙雲



# 我要一朵?? 雲

一夕致富

- 彩券雲
- 詐騙雲

效率的

- ERP雲
- CRM雲
- 視訊雲

網購族

- PC Home
- 樂天
- Lativ

休閒的

- 電玩雲
- 社群雲(PTT,FB , Twitter, Plurk...etc)
- 交友雲

知性的

- 閱讀雲(羽毛網)
- Amazon或博客來

# 結論

- 雲一直在那裡！
- 我們雲端的基石穩固嗎？
  - 數位落差
  - 觀念落差
  - 非關資訊科技的，還有… ..
    - 危機感
    - 自省的能力
    - 聞過則喜
    - 尊重著作權
- 大家都想在《雲端》撈一筆，誰該當固基的墊腳石？



# 新世代電信運營商的策略剖析

林三元

# 電信服務業的演進



+



1. 提供通訊服務網路
2. 提供多媒體服務網路
3. Content 服務的 Mediator & Aggregator

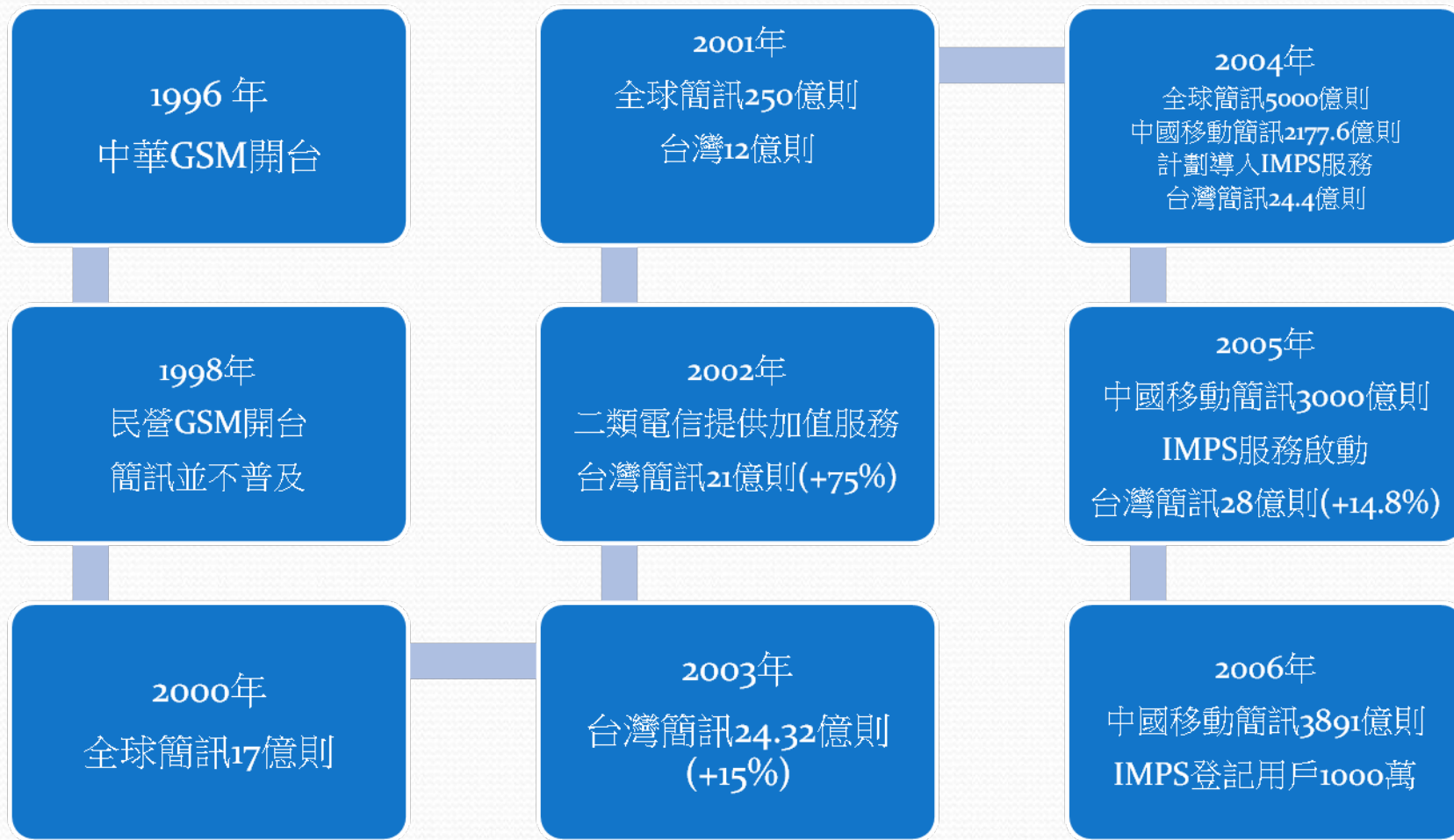
**龐大的服務與營運支援系統**



# 電信服務的生命週期



# 以簡訊的發展為例





# 阻擾增值服務的因素

## 政策

- 開放不落實
- 缺乏整體國家競爭面的策略思考

## 業者

- 割捨不掉傳統語音服務的高利潤毒藥
- 缺乏對Solution Partner 應有的尊重
- 對於新科技與服務的導入，時而過，時而不及，未能持之以恆。

## 用戶

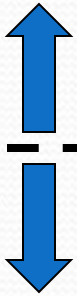
- 求新求變的心不足
- 消費者意識未凝聚

## 文化

- 閱讀習慣不足
- 奉獻的精神待加強
- 藝術與人文素養待提升
- 嘗試錯誤的勇氣不夠

# 15年來電信基礎建設的轉型

電信系統  
整合服務  
供應商



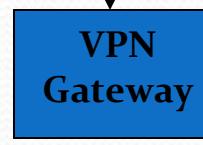
企業寬頻網路

VoIP Trunking Gateway

企業系統  
整合服務  
供應商



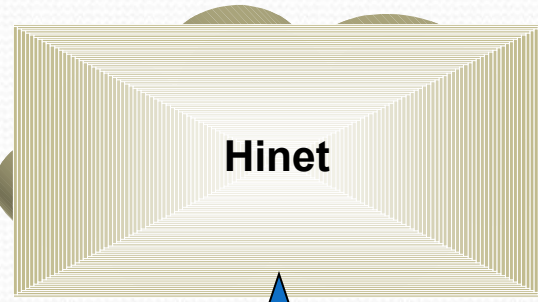
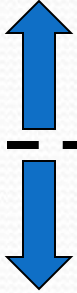
接取設備 (ATUR,  
Router, Cable  
Modem...etc)





# 中華電信在家庭市場策略剖析

電信系統  
整合服務  
供應商



註：費率數據為 2001 年

家用寬頻網路  
512K/64K

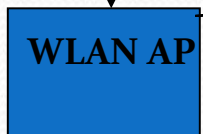


595+499/  
月  
=1,094/月



99/月

目前是 1,471/月  
含光世代 550、  
MOD (平台  
89、家庭好康  
60、HD 包月  
69+ 家庭超值  
210) 與 Hinet 上  
網費 493  
共 1,427/月



149/月

+  
WLAN  
Card

- \* 家庭保全
- \* VOD, Online Game
- \* Backup Services

# Did You Know

- Did You know 3.0



# 幾個新聞報導的背後

- 義大利小企業主爆自殺潮
  - 2012-04 天下雜誌 495
  - 再見，威尼托（ Veneto ）
  - 是西班牙的 Zara + 日本的 Uniqlo 這兩朵雲的影響？
  - 是韓國的東大門流行服飾市集？
    - 2700 億年營業額、15 萬從業人員
- Lativ 這朵雲有多殺（5 年從 1500 萬到 40 億營業額）
  - 從”愛台”出發！





# 氣死行銷師傅的『淡定』





# 媒體熱潮·風起雲湧



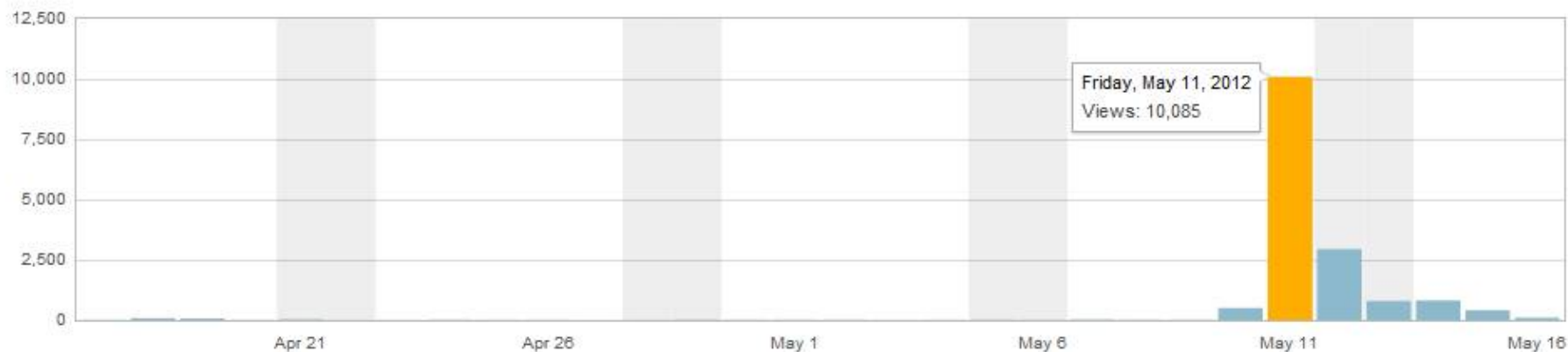
新增文章 Reader 熱門文章 話題 我的網誌 統計



Stats for May 16, 2012, 10:55 am

三塊副副走 (控制台)

At A Glance 日 周 月



27,323  
views all-time

101  
views today

10,085  
views on your busiest day, [May 11, 2012](#)

[Summary Tables](#)