

Linkwish.Inc 暑期實習 成果簡報

清大資工系三年級梅班100062328 吳軒衡

實習單位簡介

- 林克威許公司為**Web/App** 研發設計公司，主要客戶包含：
 - 摩斯漢堡
 - **Mos Order** 行動點餐系統創造 **120** 萬下載次數，將點餐時間縮短為六分之一
 - 誠品書店
 - 誠品人會員品牌**App**，**50萬** 次的下載並登上**App** 下載排行榜第六名
- 風潮國際幼教**App**開發（啾啾叫、哇哇叫...）：Linkwish積極用心為不同業者設計專屬的**App** 使用體驗。為風潮唱片規畫的數款付費**App**，獲得超過**5,000** 次下載，並登上聯合報、親子天下雜誌、Pun**App**、muzi 音樂生活誌...等數十家媒體。
- 東訊科技智慧辦公室**App**開發：建置東元集團內部智慧辦公室**App**，透過此款**App**，辦公室人員共享聯絡資訊，只需點選單位與人名，即可快速撥號，無須記住難以記憶的分機號碼，提升行政效率。
- 原子映像電影宣傳**App**開發（街角的小王子）：建置由林孝謙執導的街角小王子**App**，透過此款**App**影迷朋友可以直接下載電影預告片、劇組照片，推出之際即獲數萬次下載，成功活絡首波票房成績。

選擇該公司作為實習單位之動機

- 新創公司:

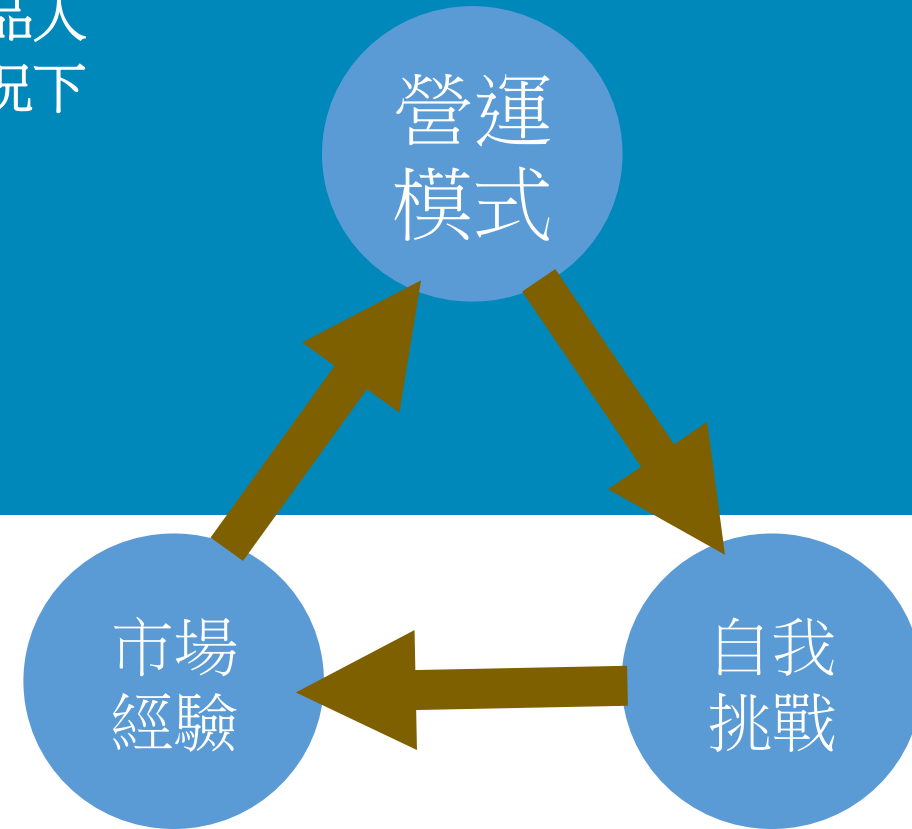
沒有嚴格的階級制度與傳統企業營運所必須承擔的包袱

- 市場經驗豐富:

Mos Order 行動點餐為摩斯漢堡創造了上億元的營收，誠品人 **App** 的滿意度也在三證明該單位即使在自身規模不大的情況下仍然善於與大企業打交道

- 勇於自我挑戰、持續創新，勇敢追夢:

就在要選擇實習單位前不久，該單位才推出了一款 **B2C App** 驚點語錄，以發展共同興趣社群為主體的閱讀分享平台，在在證明該公司不拘泥於過去之成功。



預期在該單位學習之項目

- 具市場規模之App開發流程:

行動裝置App之編寫本身並不困難，網路上有許多可以參考的資料。光是按部就班的操作就可以編寫一隻簡單的App，但是我相信真正有商業價值的App絕對不是這隨隨便便開發出來的

- 新創公司之營運模式

在景氣低迷的現代，不想畢業就領22K，許多人便投入創業這條佈滿荊棘的黃金路。新創企業如何運作與存活是我相當好奇的一個課題。

自製產品之推銷

市場上寫App的公司不在少數，規模較本單位大之App開發公司也是所在多有，那麼一個規模不大的公司如何在強敵環伺的惡劣生態中殺出一條生路，便相當令人好奇了。

預期目標以外之實際收穫

- 客戶要得是什麼，連他們自己都不知道，你要幫他們想。
- 使用者不會注意到那些你花心思的小細節，但是他們會用得很順手。
- 我們將來可能會需要實做這個系統，但是我們對它還不夠了解，所以要蒐集資料。
- 你要寫的聳動一點、打動人心，不同的評審委員看重的部分不一樣。
- 先跟客戶說你的**Performance Improvement**與**Unique**，它自然會對你的**Algorithm**跟**Implementation**感興趣。如果你的簡報夠有吸引力，時間限制什麼都不重要了。
- 數字比文字的描述更容易吸引人的目光，而尤有甚者，便是圖片
- 相關就業市場之能力需求
- 把60分的商品包裝，可以當成80分賣出。而100分的作品不用心包裝，卻連70分的評價都得不到
- 我們的程式部分可以外包 但是**Domain Knowledge**的**know how**卻是外包廠商學不來的
- 把每一個**check point**的細項全部列出來!我要讓他每一頁的內容都是未完成!我要讓他一毛錢也拿不到

部分成品展示