



雲報專欄：雲端創業的機遇與風險

— 成功大學數位生活科技研究中心江忠益博士、政治大學理學院院長郭耀煌/技術專家委員會委員

雲端時代提供樂於開創自己事業的創業者一個便利的創業環境，對於創業者的成本控制、通路開發、行銷企劃、募資方式、經營管理都有別於傳統的方式進行。創業者可以在低成本、高效率、彈性資源需求等優勢的條件下進行開發，透過網站與社群媒體進行宣傳，使用第三方支付來管理金流，透過雲端辦公室來進行企業管理，透過群眾募資平台來取得資金與行銷產品。這些嶄新的創業環境幫助雲端創業者能夠以較低的進入成本與快速的產品行銷來縮短獲利的週期。但創業者在享受雲端環境帶來的快速與便利的同時，也同時與雲端環境一起面臨新時代的企業風險。雲端環境的不穩定、資料安全的疑慮、網路駭客的威脅、善變的消費者等，都是雲端創業者所面臨的風險。如何在雲端時代善加利用雲端環境的特性，取其優點幫助企業快速獲利，同時避免遭受雲端環境的弱點危害，準確評估消費者的消費傾向，是雲端創業者需要認真看待，動輒關乎企業生存的重要課題。

由科技部主辦、國家實驗研究院科技政策研究與資訊中心承辦之「創新創業激勵計畫」自 102 年起辦理至今已經四個梯次，每個梯次約 40 組創業團隊進入初選階段。在這約 160 組進入初選的具有一定可行性的創業計畫中，雲端應用與服務類占約 1/4 共 41 組進入初選階段，可見雲端創業已經成為今日創業者的熱門選擇之一。

2013 年，LINE 母公司以 5.29 億台幣收購新創公司「走著瞧」引起媒體瘋狂報導。資安軟體公司阿碼科技被美國那斯達克上市公司 Proofpoint 以 7.5 億台幣併購、遠傳電信注資網路服務公司「時間軸科技」等都說明台灣在雲端科技上的成就與雲端創業的價值。此外，美食社群網站「愛評網」獲得日本 NEC 的 500 萬美元注資，雲端技術商「優必達」獲得由三星創投領投的 1500 萬美元資金也讓人記憶猶新。繼 PChome 商店街、數字科技後，愛情公寓 IPO 的成功，也持續吸引有心創業者的目光，塑造了雲端創業無限的光芒與璀璨，同時也給予雲端創





業者美好的願景與想像¹。

然而，在這些光鮮成果展現的同時，也發生了數位通國際機房起火造成全臺網路癱瘓，MSN 服務收攤，Yahoo 奇摩宣布當年以約 7 億台幣併購的無名小站停止服務，以及企業收到駭客威脅支付贖金，否則網站會被癱瘓的案例；如美國擁有 1600 萬用戶的知名社群網站 Meetup，軟體開發公司 Basecamp，以及令人震撼的程式碼代管網站 Code Spaces 遭遇大規模的分散式阻斷服務（DDoS）攻擊。在未正面回應駭客的勒索並防禦失敗後，駭客轉而以取得的帳密，刪除了 Code Spaces 儲存於 AWS 的大多數客戶資料，使得 Code Spaces 只好宣布關門大吉的事件²。

這些問題的發生在於 1. 雲端設備提供商的穩定性與可靠性受到考驗：雲端服務是基於雲端基礎設施（IaaS）或雲端服務平台（PaaS）提供硬體設施服務來架設，雲端服務業者將原本自己應該管理的設施部分交由他人負責，雖然可以獲得低成本與高彈性的優勢，但同時也將公司營運的風險與自身無法控制的硬體提供商掛勾，一旦雲端基礎設施提供商發生問題，連帶著所有架設在此提供商設備上的雲端服務將會一起面臨風險。2. 沒有良好可行的資料保存與備份規劃：由於雲端服務建立在雲端設備上，因此可以非常方便的將運行的服務與資料放置在雲端平台上面。然而，如果沒有一個良好可行的資料保存與備份規劃，例如將資料備份回公司的硬體中，那當雲端服務所依靠的雲端平台不再安全時，公司將面臨倒閉的風險。3. 消費者取向的轉移：雲端時代的消費族群具有適應力強，產品轉換快速，忠誠度低等特性。這些特性對於雲端服務企業來說是必需注意的經營風險。例如，從關注手機遊戲內容瀏覽來源部分進行分析，可以發現 76.44% 的流量都來自直接搜尋，僅有 23.56% 的流量屬於直接導入內容，證明了首頁逐漸式微的跡象，已鮮少人會從首頁慢慢的進入分類尋找相關的資訊，未來對於使用者來說，在首頁見到的第一印象會越來越不傾向於華麗的動畫與酷炫的特效，反而是具有實質幫助與價值的內頁，這是社群經營與產業行銷必須重新思考的一大方向³！

因此，本文建議雲端創業者在規劃提供的服務時，至少需要：1. 審慎選擇 IaaS 或 PaaS 業者，以提供穩定可靠的雲端平台基礎運作架構；2. 規劃安全的資料保存或備份機制，以妥善的管理重要的資料；3. 有效的分析使用者消費行為的改變，

¹ 參考資料來源：<http://www.bnext.com.tw/article/view/id/30619>

² 參考資料來源：<http://www.ithome.com.tw/news/88797>

³ 參考資料來源：<http://www.bnext.com.tw/article/view/id/33364>





並做針對性的調整，以隨時切合消費者的心理，保持公司的創新性與活力，才不會輕易地被市場淘汰。

