

SEMINAR OF DESIGN 2022

設計講座

規劃執行 實踐大學 盧禎慧 副教授



實踐大學 工業產品設計學系
Shih Chien University
Department of Industrial Design



實踐大學工業產品設計學系

DEPARTMENT OF INDUSTRIAL DESIGN, SHIH CHIEN UNIVERSITY

SEMINAR ON DESIGN

東吳大學社會學系 / 劉維公副教授
元宇宙衝擊下的設計演變
5 / 19
(四)

邱珮玲 經理
劉宇庭 協理
博晶醫電股份有限公司 / 郭信甫 執行長
以人工智能教練提升人類健康
Gomore 的願景：
5 / 12
(四)

三禾行銷 / 張正芬 總經理
當興趣成為職業！
5 / 5
(四)

王道旺 台媒體 / 營運副總 何政鴻 先生
當職業成為興趣？
4 / 28
(四)

創新創業中心主任 江振宇 教授
國立台北大學 通訊工程學系
口說語言處理簡介
4 / 14
(四)

拓比有限公司 / 整合服務經理 陳儀樺
眼動技術之未來發展趨勢
3 / 24
(四)

拓比有限公司 / 整合服務經理 陳儀樺
眼動於實務應用之經驗分享
3 / 17
(四)

漸凍人協會 / 屈穎
漸凍・見動——科技創新漸凍生活
3 / 8
(二)

110 學年度設計系列講座

K101教室



劉又碩經理
藝次元互動科技股份有限公司
當畢業後不當設計師這件事
6 / 2 (四)

黃煜鈞博士
產品總監 中光電智能雲服股份有限公司
設計如何融入智慧科技開發
雲端、物聯網、AI與設計—
5 / 26 (四)



漸凍・見動 —— 科技創新漸凍生活

漸凍人協會
屈穎 Kiki Qu

XX



眼動於實務應用 之經驗分享

拓比有限公司 Tobii
整合服務經理 / 陳儀樺 Eve Chen

XX



眼動應用案例分享 及操作體驗

拓比有限公司 Tobii
整合服務經理 / 陳儀樺 Eve Chen

XX



Gomore的願景： 以人工智能教練提升人類健康

郭信甫 / 博晶醫電股份有限公司 執行長
劉宇庭 / 博晶醫電股份有限公司 協理
邱珮玲 / 博晶醫電股份有限公司 經理

XX



元宇宙衝擊下的設計演變

東吳大學社會學系
劉維公 副教授

XX



雲端、物聯網、AI與設計 設計如何融入智慧科技開發

順立智慧股份有限公司
特助 / 黃煜鈞 博士

XX



口說語言處理簡介

國立台北大學 通訊工程學系
創新創業中心主任 / 江振宇 教授

XX



當職業成為興趣？

王道旺台媒體
營運副總 / 何政鴻 先生

XX



當興趣成為職業！

三禾行銷
張正芬 總經理

XX



當畢業後不當設計師這件事

藝次元互動科技股份有限公司
劉又碩 經理

XX

設計系列講座

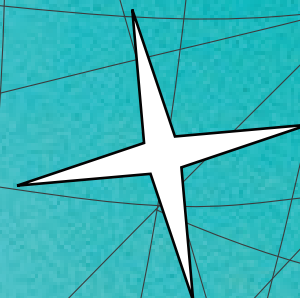
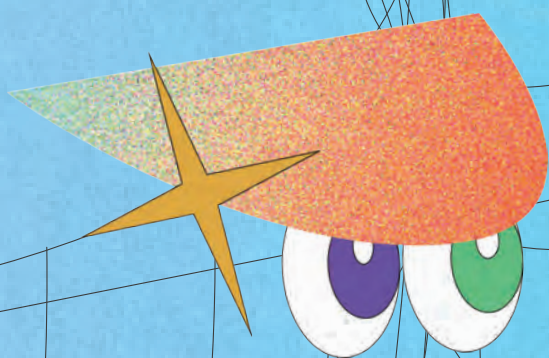
Seminar on Design

=

10場系列海報設計

Poster design



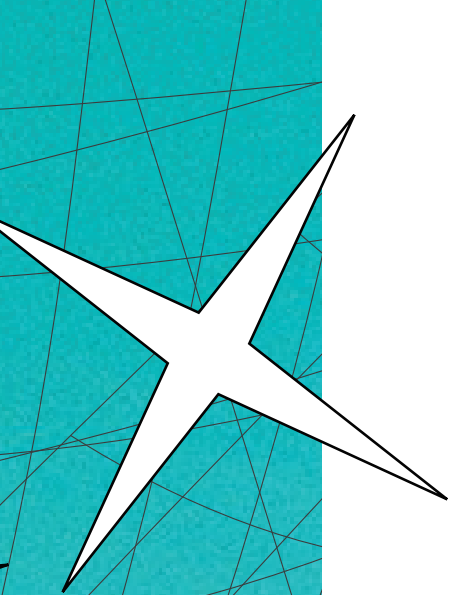


講座一

2022/03/08 K101教室

漸凍・見動－科技創新漸

Use Technology to Push th



屈穎

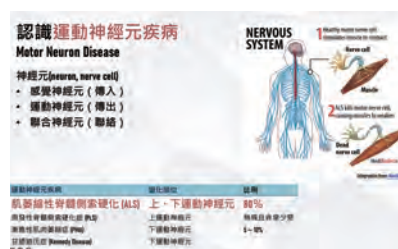
漸凍人協會

漸凍生活

The Limits of ALS Life

科技創新漸動生活

這是屈穎老師在台灣的第101次演講，從2010年第一次在東吳大學分享後，這十幾年的時間為漸凍人發聲，也分享自己的經歷，讓大家認識這個疾病，也讓在台灣只有1000多位患者的權益和需求能被看見。“To design is to devise courses of action aimed at changing existing situations into preferred ones.”“設計是採取行動，把現狀改變為自己想要的狀態。”——Herbert Simon (1916 – 2001) 心理學家，決策管理大師，諾貝爾經濟學獎得主，人工智慧之父。演講一開始的名言便巧妙的把「設計」做為開頭，也著實為設計系的同學們做了強而有力的宣告。關於漸凍症，KiKi老師一開始和所有人一樣，只有聽過但是實際是什麼，也是在KiKi老師與先生陳大謀交往後，才漸漸深刻的認識這個疾病。



認識運動神經元病

「運動神經元病」(英文學名為 Motor Neurone Disease, 縮寫為「MND」), 神經元按照傳輸方向及功能可分為三種: 感覺神經元、運動神經元、聯絡神經元。而關於運動神經元的疾病有幾種, 其中以「肌萎縮性脊髓側索硬化症」(英文學名為 Amyotrophic Lateral Sclerosis, 縮寫為「ALS」) 最為嚴重, 確診後上下運動神經元有80%的機率會退化, 也是常稱的「漸凍人症」。在全球普及率約為5/100,000*, 而台灣平均每3天就新增1位漸凍人, 健保資料統計約有1,000多位, 偶發型(Sporadic): 80-85%, 家族型(Familial): 10-15%。

KiKi老師邀請大家想像一個情境, 如果我們不幸落水了, 一般人會嘶吼求救, 奮力揮動雙手腳, 但ALS的患者, 職能直直沉入深淵, 無法喊叫, 更無法揮動肢體, 他們的生活就像在死亡面前束手無策。目前關於漸凍症, 尚無藥可醫, 這是一種損害控制肌肉的神經細胞的疾病, 導致肌肉萎縮及乏力, 使人活動、吞嚥、說話及呼吸機能逐漸癱瘓, 最終死亡。過程雖然身體不能動, 無法說話但是意識是清楚。

發病過程的症狀:

初期: 走路容易腳軟無力而跌倒, 日常行為無法準確執行

中期: 手無法進行精細的動作, 無法獨力完成簡單的穿衣、如廁、沐浴、走路等日常動作

後期: 話說不清楚, 吞嚥困難、容易噎到, 呼吸愈來愈吃力, 最後僅能透過轉動或眨眼睛與外界溝通, 生活品質受到很大影響, 需要藉由鼻胃管或呼吸器等工具維繫生命

KiKi老師將照顧先生，陳大謀Tom的過程，鉅細彌遺的紀錄，同時也記錄下在不同階段所需要的輔助器具，如：初期的因無法行走而使用輪椅，後來的洗澡椅，因為開始說話不清楚兒需要溝通的電腦設備，到眼動儀器，由於KiKi老師與先生本身的專業是科技工程師，對於科技產品的應用比任何人都更加清楚，他們善用自己的專業，整合了許多專業以及徐找資源，為台灣的漸凍人付出心力。座談中，KiKi老師也說到，曾任台灣漸凍人協會理事長的陳大謀，在開始發病的時候，受到同是漸凍人的父親陳宏發激勵，陳宏發在病後發明注音板，並用眨演拼注音來和人溝通並寫作，一共寫了30餘萬字的書，創下金氏紀錄，受到激勵的陳大謀說：“我希望‘漸凍人’將來能活得更更有希望、更精彩。”雖然目前這是無藥可治的案件疾病，但景觀建築師Steve Saling也是漸凍人患者，曾說過在醫學能治療前，科技就是良藥。

Until medicine proves otherwise, technology is the cure. – Steve Saling Landscape Architect, ALS Advocate從積極性的科技開發輔具的角度來看，首先必須先觀察漸凍人的生活需求，從照護、居住環境、移動工具、到溝通方式以及提升至個人價值，同時也研究國內外相關好的案例作為學習對象。而其中以最重要的部分溝通為例，可以分做三種類型，1. 緊急情況/照護需求提醒 2. 日常生活溝通/情感需求 3. 獨立性與前瞻性

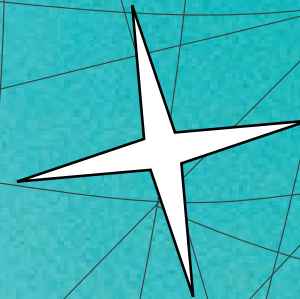
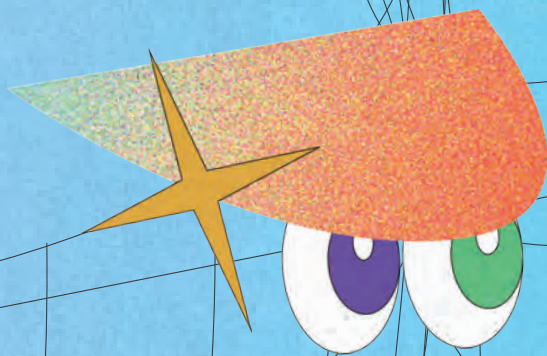


相關的硬體設備：Tobii DynaVox I-series 1.支持多種使用方式，包括：頭部滑鼠、眼控、觸控、按鍵等 Wake-on-Gaze 2.內置環境控制裝置(Environmental Control Unit, ECU) 3.支持上網，可以使用社群媒體，電子郵件和簡訊功能等 4.可以安裝在不同地方，如：桌子、床、輪椅等

軟體系統：◎眼控系統 Eye-tracking (ET) 台灣常見眼控系統：1. Spring Tracker眼動儀 2. Tobii PCEye眼控滑鼠 3. HENRI眼控溝通指令集 ◎腦機介面Brain Computer Interface (BCI) ◎語音銀行與重現Voice banking and reconstruction ◎A wearable sensor 傳感器

再從中建構出所需的輔助器材，並加入科技技術，整合出漸凍人未來的生活情境。看似是只針對漸凍人所需，但事實上，開發的過程發展出來的這些整合科技輔助儀器，卻是能造福所有人，曾是美式足球員的Steve Gleason，後來也確診為漸凍人曾說過：“Using technology to help people with disabilities eventually will help everyone. In the near future, people will use their eyes to control machines and, further down the line, our brains might directly give commands.” — Steve Gleason ALS Advocate, Former Professional American Football Player

座談最後，KiKi老師樂觀地與我們分享，以「美麗的限制」這本書來比喻，往後十年，我們在搜尋「限制」這個詞時，將看到以下定義：一種侷限或界定因素，通常用來激發人們尋求更好的做事方式。打破傳統思維架構，在「限制」中活出新生命：1、限制使我們提出有效問題；2、重新構思資源、挑戰與成功；3、藉由減法中找出利益；4、在關係中找到擴增與新關係；5、在侷限中找出或創造新對策；「限制」是創意的原動力，為演講畫下完美的註解。

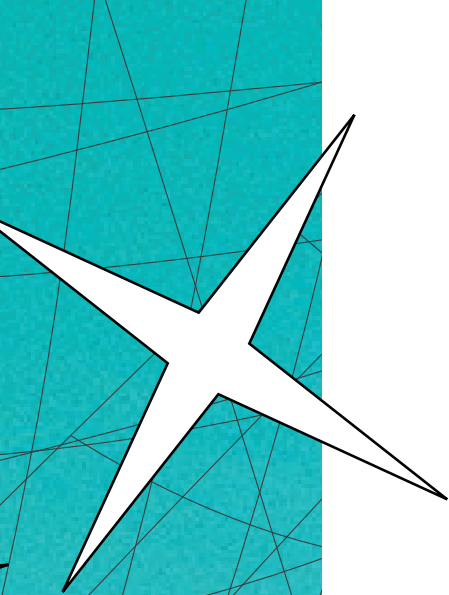


講座三

2022/03/24 K101教室

眼動應用案例分享及

Practical Applications of Eye Tracking Tech



陳儀樺

拓比有限公司 Tobii
整合服務經理

操作體驗

Technology and Manipulation Experiencing

tobii是眼動追蹤和眼動控制技術的全球領先者。他們的技術可以讓電腦精確地測定使用者的眼球注視位置，並且能夠讓眼睛替代其他設備來控制電腦，是新一代革命性的創新科技。這項技術在許多領域有革命性的研究，並使成千上萬有特殊需要的人能夠進行交流。tobii希望他們在任何市場上，總是能成為第一選擇，因此，正在不斷擴大眼球追蹤和眼球控制的應用範圍。目前已經在醫院、診斷學、車輛安全、遊戲和計算機製造業等領域的工業合作夥伴提供市場領先的眼球追蹤技術。本次講座請到tobii整合服務經理，陳儀樺經理，首先她分享了眼動追蹤技術運用在市場上的效果，接著透過華為視頻的案例分享，介紹tobii具體執行客戶委託的研究方案，並透過最後的操作體驗來瞭解眼動儀的數據是如何而來。

“購物 - 注意力分布與注意力停留的地方”

消費者行為背後的認知過程是多樣化且善變的，往往是潛意識層面的，因此消費者自身並不能注意到他們做出購買決策的原因。眼動追蹤有效地揭示了這些行為並允許品牌主，零售商和市場研究人員獲得更深層次的消費行為洞察。☒☒首先，它能夠以顧客的視角觀察購物歷程，提供量化的視覺注意和決策的驅動行為，第二通過多個顧客數據的疊加和分析來描繪出顧客的購物行為特徵和偏好。至於眼動儀得數據分析大致可以分為四大種類，分別是眼動視頻、眼動熱像紀錄、路徑熱像圖以及訪談內容囊整。眼動視頻可以直觀了解顧客的購物流程與關注行為，透過眼動視頻，逐步發現顧客在店內的關注分布；促銷文宣、產品陳列、店員位置、產品材質、不同的區域等等資訊。眼動熱像紀錄看出了顧客所關注的訊息。路徑熱像圖可以幫助商家迅速找到店鋪裡的熱點與盲區，將促銷品放置在店內熱像區，可以有效提升客戶購買單價，減少顧客的搜尋時間，改善顧客店內體驗。瞭解店內盲區，幫助優化店內設計，透過重新設計部分區域或是新的標示來引導顧客增加訪問，從而提升店內空間效率。最後基於顧客的眼動紀錄，回顧之前的眼動行為，進行深入性的訪談，有助於獲得更加詳細的回饋。訪談內容囊整要從對話中發現溝通的關鍵細節，舉例來說；“...你們這款衣服有參加優惠活動嗎？...有沒有我的尺寸？這個材料摸起來很舒服，是什麼化纖材料？防曬嗎？—吳小姐”

透過眼動追蹤考察可以發現：

- ◆顧客在商場中是怎樣導航和瀏覽過道的
- ◆銷售點的哪些元素吸引了顧客們的注意
- ◆顧客在決策過程中偏好哪些視覺元素
- ◆那些視覺元素被忽略了
- ◆在決策過程中考慮過哪些競品
- ◆顧客在貨架前是怎樣與產品互動的

“Every dollar invested in UX returns \$10 to \$100”

因此在客戶體驗設計方面表現出色的公司在收入方面往往超過其他競爭對手。

+25%在產品包裝上

+27%在零售業務

+42%在醫療技術領域

接著陳經理分享了tobii其中一個案例-華為視頻使用者介面測試

華為視頻軟體APP現有經典版和青春版兩個版本介面，透過受測者在兩個不同介面中尋找感興趣視頻的視覺行為，研究使用者對於不同版本介面的體驗回饋。具體執行方案分為三個階段-現場執行、視頻處理、數據分析

在現場執行階段受測者會先配戴眼動儀，完成校正後，進行手機APP瀏覽；主持人跟受測者講解並指導如何完成任務。

- 受測者在APP介面進行自由瀏覽
- 選擇自己感興趣的視頻進行撥放(任務結束):

接著會將眼動紀錄視頻中的眼動數據將進行處理，將軌跡點疊加到對應的刺激材料底圖中，獲得眼動行為的量化數據。在這次的案例中，為確保兩版本介面具有可對比性，分別選擇“全網熱播”、“同步劇場”、“院線大片”作為AOI進行分析。

最後根據項目需求與項目類型，提供數據分析案例，結合客戶實際問題，進行演動數據分析。

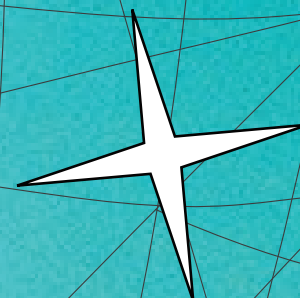
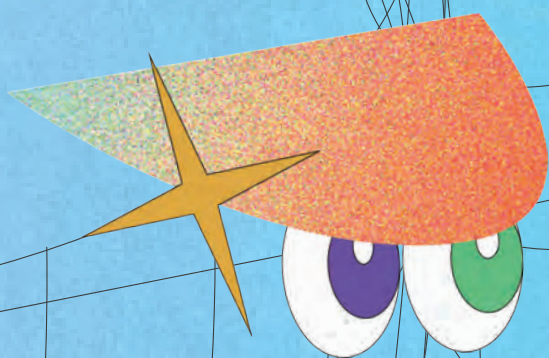
測試結果:青春版首頁的推薦內容是最吸引的模塊。但經典版的華為視頻讓受測者在首頁停留8.39秒，高於青春版5.96秒。而從具體模塊來看，“全網熱播”模塊在經典版佔據更高的關注比例，瀏覽經典版的受測者更多從該模塊找到自己感興趣的視頻內容;而“青春版”則將視線一路帶到“同步劇場”。因此給出青春版的建議是用滑動呈現的方式可提高受測者的停留時常，並建議在首頁推薦底下安置一個讓受測者自由滑動的互動方式。

“Don't guess with design, make evidence based decisions.”

藉由數據的支撐做出最優化的產品。

操作體驗

最後在這次講座中分別體驗了兩種眼動儀裝置，第一種是配戴型的眼動儀眼鏡，讓我們實際體驗眼動儀的紀錄視頻是如何而來，從而進行眼動儀的數據處理。第二種是VR的體驗，藉由眼動儀輔助，讓我們體驗在操作VR時是否有使用眼動儀作為輔助的差別。

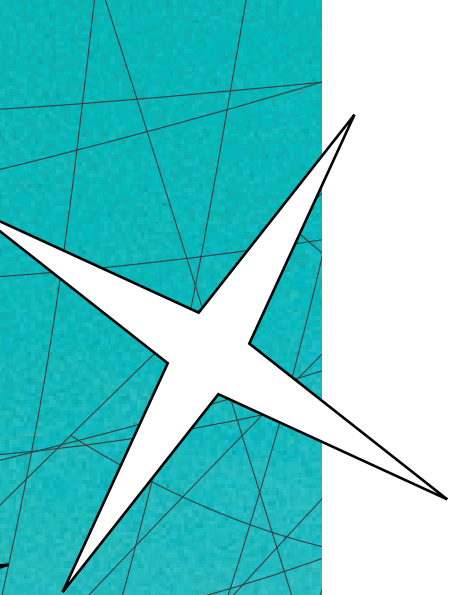


講座四

2022/03/17 K101教室

眼動於實務應用之經驗

Experience sharing of eye



陳儀樺

拓比有限公司 Tobii
整合服務經理

驗分享

tracking in practical apply



從Tobii公司說起，公司的願景：一個科技與人類能和平共存的世界。自2001年成立的Tobii，一直致力於眼動追蹤技術的研發，是全球領先的技術廠商，旗下有三個事業單位Tobii Dynavox、Tobii Pro和Tobii Tech，分別利用眼動追蹤功能實現人和科技協調互動，例如像是讓脊椎傷害、腦性麻痺或其他疾病的人也能藉由眼球動作觸控螢幕，或是將眼動追蹤技術應用在電腦遊戲、虛擬實境和汽車等等，Tobii也將眼動裝置應用在VR上。接下來就針對，眼動儀的原理、軟硬體設備、以及實際應用的領域舉例來分享，最後到電玩遊戲與結合VR虛擬實境，以及讓我們實際體驗操作，完整的介紹眼動儀。

關於眼動儀的運作原理

很多年前即有眼動追蹤這種技術，專門研究人對於的視覺注意焦點的工具。這些年來開發出許多不同類型的科技技術，Tobii以遙測式、非侵入的眼動追蹤為主，採用的技術是瞳孔角膜反射技術(PCCR)，眼動儀的裝置上有紅外光LED，透過相機鏡頭採集在角膜和瞳孔上的反射光源。在通過角膜與瞳孔反射之間的角度，經過電腦校正之後，計算出眼動的方向。



而眼動追蹤裝置，開發的目的與使用的用途為何？

使用在市場調查的研究方法中，透過傳統的研究方式結合眼動儀的應用，可以更加精準的找出潛在的消費者。如：結合AIDA消費者行為模式。

AIDA 是一種溝通模型，是由國際行銷專家 Heinz M Goldmann 所提出的行銷模式，用來描述消費者在做出購買決定之前經歷的四個階段。AIDA 是 Attention、Interest、Desire 和 Action 的字母縮寫（注意力、興趣、慾望和行動）。具體做法是吸引目標受眾的注意力，並使受眾對產品產生興趣，然後再激發慾望、渴望，最後再促使採取購買行為達成交易。（『什麼是 AIDA 行銷？簡單搞懂定義與應用重點－創億學堂』，2020）

在 Attention、Interest（注意力、興趣）的階段使用眼動追蹤裝置，舉例在店家門市做測試，傳統的問卷方式，可能得到並非精準與準確的回饋，但透過眼動儀以及背後大數據運算技術，便能透過畫面更精確的了解消費者關注的內容為何。得到的數據內容，可以在銷售上做為改進，也能應用到產品開發上。

”Every dollar invested in UX returns \$10 to \$100”-Source: ‘The Business Value of Design’ McKinsey, October 2018

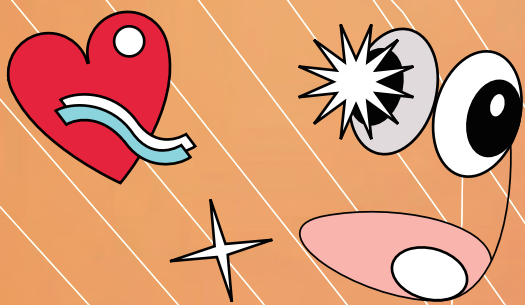
關於投資在研究使用者體驗的重要性，也反饋在許多層面上，同樣的也是增加收入比例最高最顯著的是關於醫療科技+42%，其次是銀行業務+27%再來才是一般消費是市場+25%。

Don't guess with design, make evidence-based decisions.

眼動儀做為產品開發過程，讓設計根據在事實與證據上，做出更符合市場需求的產品。

另外，眼動追蹤裝置也能作為在鍵盤與滑鼠之外，第三種和電腦互動的裝置，現在許多遊戲的玩法是沉浸式遊戲，使用者操控遊戲角色時，透過眼動儀操作，可以更快速的反應動作，如槍戰遊戲或高需求互動的遊戲。

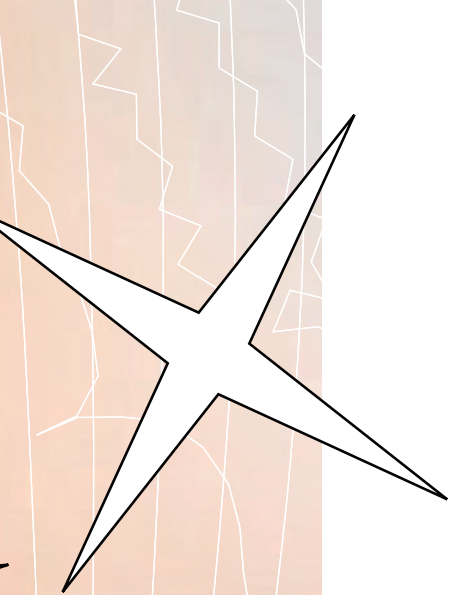
將VR結合眼球追蹤技術，可以更身歷其境地以更直覺的方式操作遊戲，甚至是結合在職業訓練上，例如工地訓練，能增加工作上的安全與學習的效率，避免不必要的意外發生。☑課程尾聲，老師和Tobii的工程師，協助我們實際體驗眼動裝置。



講座五
線上講座

口說語言處理簡介

An Introduction To Spoken Language Processing



江振宇 教授

國立臺北大學 通訊工程學系
創新創業中心主任

ken Language Processing

主講人	國立台北大學 通訊工程學系 創新創業中心主任 江振宇 教授	 e 4	110 學年度設計系列講座 口說語言處理簡介
An Introduction to Spoken Language Processing 2022.APR.14			

江教授專長為語音訊號處理，包含但不限於「語音合成」、「文字轉語音」、「語音辨認」、「語音壓縮」、「多語言語音處理」等，曾執行過無數個計畫，皆與語音與音訊處理、多媒體系統與應用與自然語言處理有關，其中「回聲計畫」為江教授實驗室與聲帆股份有限公司、中華民國運動神經元疾病病友協會共同執行，並建立「語音銀行 (Voice bank)」網站蒐集人聲，提供機會讓 ALS 病友錄製、重建自己獨特的聲音，以供病友或家屬能在輔具上輸入文字後，以病友自己獨特的聲音發聲。

學期初漸凍人協會屈穎理事長帶我們認識漸凍症這個疾病，他們過著怎樣的生活、家人如何照顧他們等議

題，也提到科技如何幫助、帶來一些幸福給這些家庭。接下來兩周由 Tobii 公司向我們介紹現今眼動技術的發展狀況，是漸凍人溝通系統重要的「輸入」方法，本周我們邀請國立台北大學通訊工程學系江振宇教授來向我們介紹口說語言技術，無疑是漸凍人重要的「輸出」方法。

江教授的實驗室為「語音暨多媒體訊號處理實驗室」，他用簡單易懂的方式向我們介紹他研究所得的知識與實務經驗，一開始即用「口說語言處理技術無所不在」作為破題，有三種類別，第一種為人對人的溝通系統皆應用到口說語言處理的技術；第二種為人機溝通系統；第三種為輔助系統；



資歷

國立臺北大學創新創業中心 主任

國立臺北大學通訊工程學系 副教授

語音暨多媒體訊號處理實驗室 主持人

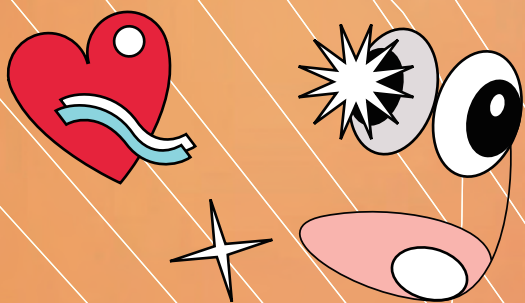
國立交通大學電信工程研究所 博士

語音轉文字系統也對我們的學習與工作帶來許多便利，除了上述這些技術以外，其實還有很多，只要裝置會生成一段語言告訴您一些訊息的技術就算，例如：行車警示、電梯播報樓層或捷運上站名播報等都算此範疇。

那口說語言分析又是如何進行的？江教授講到所有語音要進入電腦都要經過重新編碼與壓縮，就像我們正在進行的線上講座，只要電腦硬體設備與網路沒又障礙，聽江教授的內容與聲音非常正常且清楚的，其實江教授的聲音傳到我們電腦的過程中已經經過壓縮，如果沒有壓縮過的聲音會像電影《獵風行動》當中傳話系統斷斷續續的，甚至讓人聽不出是哪一國的語言！有了這樣的編碼與壓縮技術，才能支持我們現在正受惠的這些服務，我們日常熟悉使用的工具都經過這樣的處理技術。無法想像口說語言處理技術發展之快，小時候都有看《哆啦A夢》，人人都羨慕且希望現實生活中有翻譯蒟蒻這項道具，而現在語音對語音的翻譯系統已經能實現這個夢想了！

談到漸凍症我們會想到史蒂芬·霍金博士，江教授給我們看他在2008年的一段演講，透過語音生成系統，霍金博士在現場用眼動輸入並且立即生成成人聲，雖然輸入的時間較長，但這已為漸凍人族群開啟新的可能！再來提到Dr. Peter Scott-Morgan稱自己為Peter 2.0，人透過機器生活，成為身體的一個部分，即Human Cyborg，盡力讓聲音、語速、斷句與本人病前說話方式一樣，還試著將臉部表情重現，對於現今漸凍症患者的家屬而言將是一大福音，當自己心愛的家人身體漸漸的衰弱，溝通能力一一被剝奪，從講話不清、不能說話、到只能靠電腦發聲，患者唯一的動靜只剩這種冷冰冰聲音...如果能將人臉表情重現出來，便能使家屬感受患者的情緒與溫度。

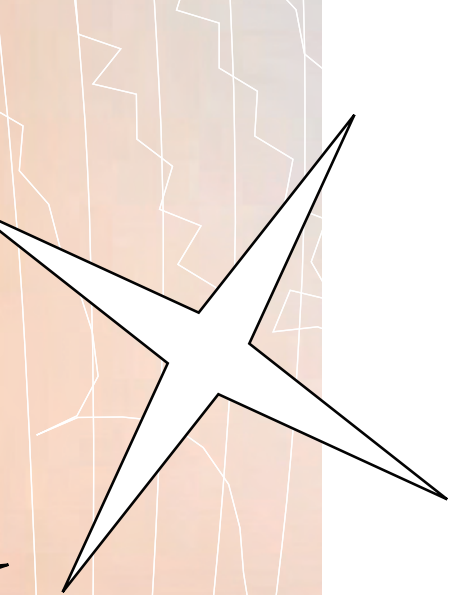
江教授與漸凍人協會執行「回聲計畫 / 重聲 save & sound」協助漸凍症早期患者進行聲音採樣，江教授分享他們團隊去患者家中採集聲音，要準備行動式的隔音與錄音設備，採集聲音時要考慮患者當天身體狀況，也要克服呼吸器雜音，一次一次的錄音，實在不容易，江教授努力為社會中這群安靜的人重新發聲。



講座六
線上講座

當職業成為興趣

When Occupation Be



何政鴻 先生

王道旺台媒體
營運副總

come Your Interest

主講人	王道旺台媒體 營運副總 何政鴻 先生		110學年度設計系列講座 當職業成為興趣？
When Occupation Become Your Interest 2022.APR.28			

當職業成為了興趣，一份工作做得專精才會做得長久並做得快樂。任職於中國時報集團雜誌事業部的時報週刊從事廣告業務的何政鴻副總經理說：「業務是人生最佳的第一份工作。」

和副總經理在業務這圈子已累積三十年的經驗，不禁讓人好奇何副總經理為何能在業務圈、能在職涯上發展如此成功呢？

業務等於服務，業務意旨高度精密的服務。現今年輕人大多卻對業務這職位極度排斥，但其實業務充斥著大家的生活，不論是與廠商或是客戶洽談都跟業務有著密切關聯，與其排斥業務的職位，不仿試著讓業務成為技能，增強與人溝通的能力。

年輕人都想要創業，創意、創業簡稱「雙創」，想創業就要有創意，有創意才能夠創業。創業前應先累積經驗、培養能力，並了解市場後才會投資成功。何副總經理說：「對於人生最佳的第一份工作，他覺得非「業務」不可了！」因為業務的門檻是最簡單的，不需要有經驗，對於即將畢業的新鮮人是最好的選擇。

以房仲業舉例來說，房仲業是一門很特別的行業，他們只招募畢業新鮮人並保障八個月薪資，過程中不僅能學到財稅、土地、法律、合約、代書等等的專長，因此業務能學習到的比你想的還多，這份工作不僅保障薪資還能學習不同領域的事務，對於將來要創業的你，是一個很好的選擇。



這時代的競爭力越來越強，設計師如何與客戶從陌生人轉變為朋友，最後成了客戶並留住訂單呢？

不論是從事哪種職位時，首先自我介紹便成了一個很著要的課題。從陌生的拜訪客戶到找到與客戶有關聯的話題切入甚至最後成交，這過程最重要的就是必須讓陌生人先知道”你“是誰，因此簡單、有畫面且帶入一些專長的自我介紹，就成了與其他人競爭不可或缺的要點。以何政鴻副總經理來說，「政＝正，鴻＝紅，也就是正在紅的意思。」，聽到何副總經理的名字時，腦中就會出現正紅色的畫面，有畫面、有情境、能突顯自我，就會讓人印象深刻。

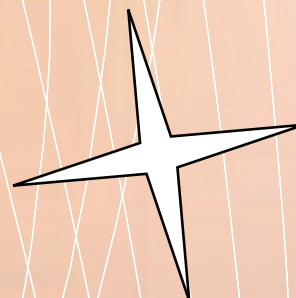
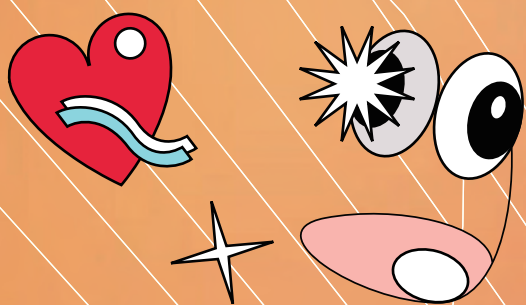
現今的產品品質伯仲之間，如何把產品銷售出去，這就考驗業務如何和顧客有更深的交情了！見面三分情，儘管天氣炎熱，還是必須在外奔波與客戶見面，業務雖然自由但也非常辛苦，只憑著線上交流、線上會議，是不夠和陌生人建立起那份情感的，與人建立起那份獨特的關係是業務最關鍵的技巧。

何副總經理說：「他最佩服藝術家了！」藝術家是個很令人佩服很夢幻的職業，大多數人會覺得藝術家和業

務相差十萬八千里，但其實還是密不可分呢！即便是藝術家，即便藝術家大多不喜歡接觸人群、不喜歡與人有過多的交流，但他們將自己的創作過程講解得鉅細靡遺，並讓收藏家願意購入，這過程就是需要使出最厲害的業務技巧。對門外漢來說，一幅畫、一件藝術品可能是最普通最沒有價值的，藝術家就是將最普通的東西經由創作經由故事包裝後賣到最高的價錢，這就是最讓人佩服的技能了。

在生活中，我們也常擔任業務的角色，當我們將自己的東西販售給親朋好友，這麼微小的動作，也算業務，因為這過程有建立情感也有銷售，因此我們生活和業務有著很大的關聯呢！

但其實不管從事什麼樣的工作，只要充分認識自己，了解自己的長處，了解未來想要投入什麼樣職場、擔任什麼樣的角色後，才能展握自己的未來。每日工作結束時，都應該自我反省在一天中哪裡做得不對、哪裡需要改進，每天的反省每天的進步，便是成功的關鍵！



講座七
線上講座

當興趣成職業

When Interest Becomes



張正芬 小姐

三禾行銷
總經理

es Occupation

主講人	三禾行銷 總經理 張正芬 小姐	 e	6 當興趣成為職業！	110學年度設計系列講座
When Interest Becomes Occupation 2022.MAY.05				

在面對亞洲各地來勢洶洶的戲劇時，張正芬總經理以精準的眼光、有效的行銷包裝，帶領三立電視劇殺出一片天，打響華劇的口碑，在2007年、2008年、2011年、2014年，分別以《天下第一味》、《命中注定我愛你》、《犀利人妻》、《我的自由年代》奪下4座金鐘節目行銷獎，創下最多行銷獎紀錄，充滿自信的專業態度，同時身兼三立發言人，成功處理多次公關危機事件，被人稱為「華劇行銷教母」。

張正芬總經理利用行銷概念親自運用在華劇行銷上的技巧，經過她的實戰經驗也證實這些技巧的可行性。

1.高概念：用1句話介紹你的產品。同理若運用在當你想要行銷你自己及你的商品時，要試著用3句話介紹你自己，1分半鐘說完你的創業計畫。這是為了能明確掌握你及作品的中心思想跟概念。

2.給予價值：將你的商品賦予價值，就能提升商品的水準或是跟其他商品做出區隔，像是蔦屋書店就是賦予了生活提案的價值，並非只販售書籍。因此可以透過先定錨，了解其價值為何，並尋找賣點、傳遞產品價值。

「華劇行銷教母」



3.產生注意：一定要試圖引起媒體的注意，創造出媒體有興趣的報導，如此一來就能幫助你的宣傳。

4.社群新媒：整合影音內容是現在趨勢的主流，比起看文字，現代人更愛看影片，且影片較不會受到國界、語言的限制，所以使用社群新媒是能掌握更多流量的好方法。

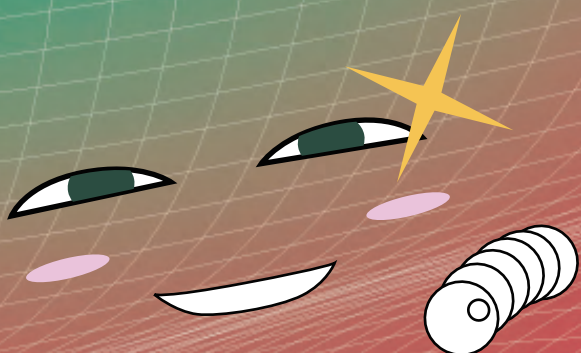
5.帶貨創造營收：許多KOL(意見領袖)透過自製內容、建立品牌，運用自己的粉絲流量及多元平台，產生帶貨行銷的效益，創造營收。

除了上述的5個概念外，張正芬另外提出的2個建議也很值得行銷人和創業人了解。

好的作品應該要能1句話說完整個故事，及有個鉤子能吸引人繼續往下追。若沒有，你創作的作品就算再會行銷，也很難大賣。而難賣的產品就不要賣，但在此之前可以多了解、分析這個產品，在紙上畫井字並寫下9個產品的優點，從中找到賣點，或是找他國類似的產品來參考。

而當興趣成為職業，先找到自己有興趣的內容，做出來別人才會喜歡：如果什麼都想做，最後只會發現根本做不來，且要去想自己的特色在哪裡才能好好發展運用，是很重要的一件事。選擇的公司要評估老闆和你未來的人生價值觀是否相符。在一間你根本不認同的公司裡工作，久了也會迷失自己。並且多花時間去吸收更多重要的資訊，不要整天滑手機看別人在幹嘛，別人過的如何根本不關你的事。再者創業要進入向上的產業才有意義，線上的影音產業就是一個會持續向上的產業，也因此各家都搶著進入，從一開始的網飛到現在包含迪士尼與蘋果都在搶食這塊大餅。最後人生一定要有夢想，並去擬訂夢想的執行方案，且要一直保持學習的熱忱。

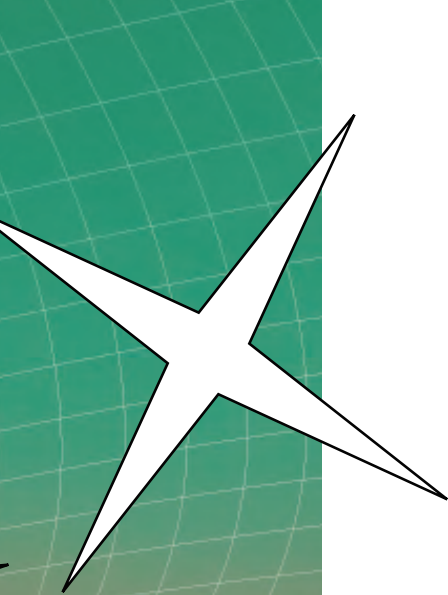
追劇對許多人來說是生活中必備的娛樂，但大家是否曾好奇過為何有些劇特別賣座，或想寫些劇評又不知如何下筆？讓金鐘獎節目行銷獎得主張正芬總經理透過台劇和韓劇舉例分析，告訴大家為何現在許多爆紅劇中都有女力元素，分享入行以來的戲劇行銷心法，解析如何寫出有個人特色的劇評。



講座八
線上講座

設計如何融入智慧科

How design integrated into sa

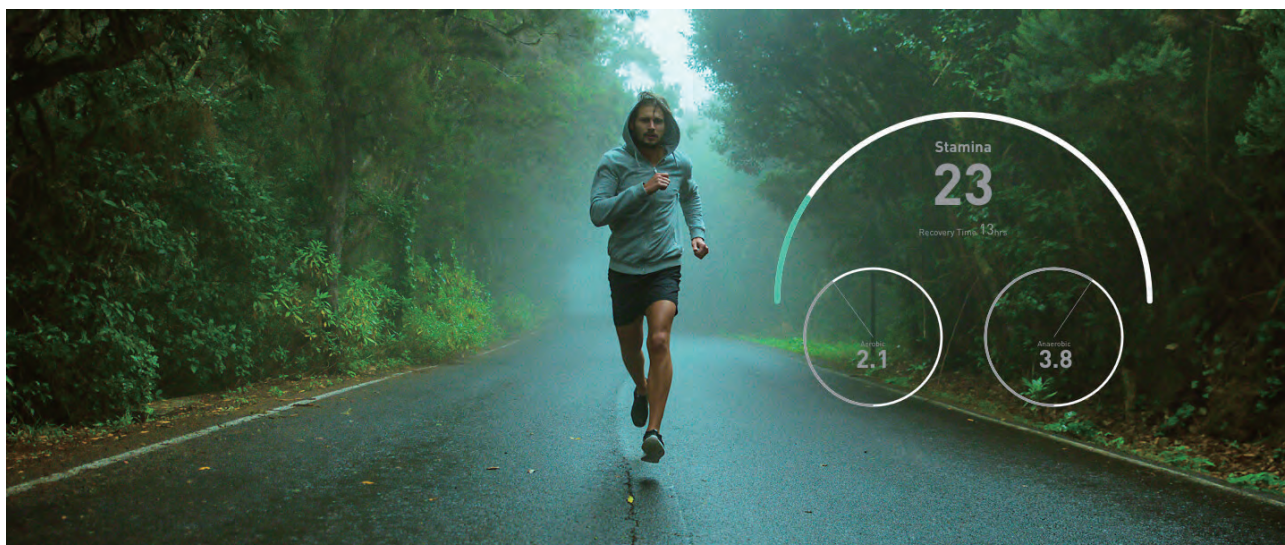


郭信甫 博士

博晶醫電股份有限公司
執行長

技開發

amrt technology development



博晶醫電是我們台灣的新創公司，成功開發出全球第一支穿戴式「體力計」，能透過心電圖的AI演算，可以計算出運動員在大量運動後還剩下的體力。擁有清華大學材料科學工程博士學位的郭信甫，因為父親是個非常照顧員工的老闆而且令人尊重，所以大學起，就立志要在50歲以前成為事業有成的慈善家，想要用自己的能力照顧更多人。

第一份工作，他選在台積電當工程師，除了日常被交辦的事項外，他花很多心力在研究台積電這樣一流企業的運作制度，為將來創業預做準備。離開台積電後，他在32歲踏上創業之路，可惜很快以失敗收場。盤點能力後他發現，自己缺乏建立商業模式的專長，答案呼之欲出，就是創投業。因此他選擇加入如海創投，實際負責審核研究各種投資案，2年下來，研究了超過500個案子。

新穎的概念：把運動狀況記錄下來

這些年健身房林立，運動人口日漸增多，疫情前各大馬拉松、三鐵、單車賽事，總能吸引大批人潮報名。但想必這些運動愛好者在跑步、騎單車時，應該都希望可以更明確知道自己的體能持續跑多久、騎多久，可以更容易掌握自己的體力。而這場講座為我們帶來特別的科技技術，就是在針對非專業運動員、是對我們一般運動愛好者的產業趨勢下，博晶醫電股份有限公司的執行長郭信甫便以「記錄」為切入點，為我們帶來前所未來的新視野。它們就是從運動生理學的角度出發，研發出「GoMore體感偵測計」，能「量化」「數字化」人的體力，獨特的技術。

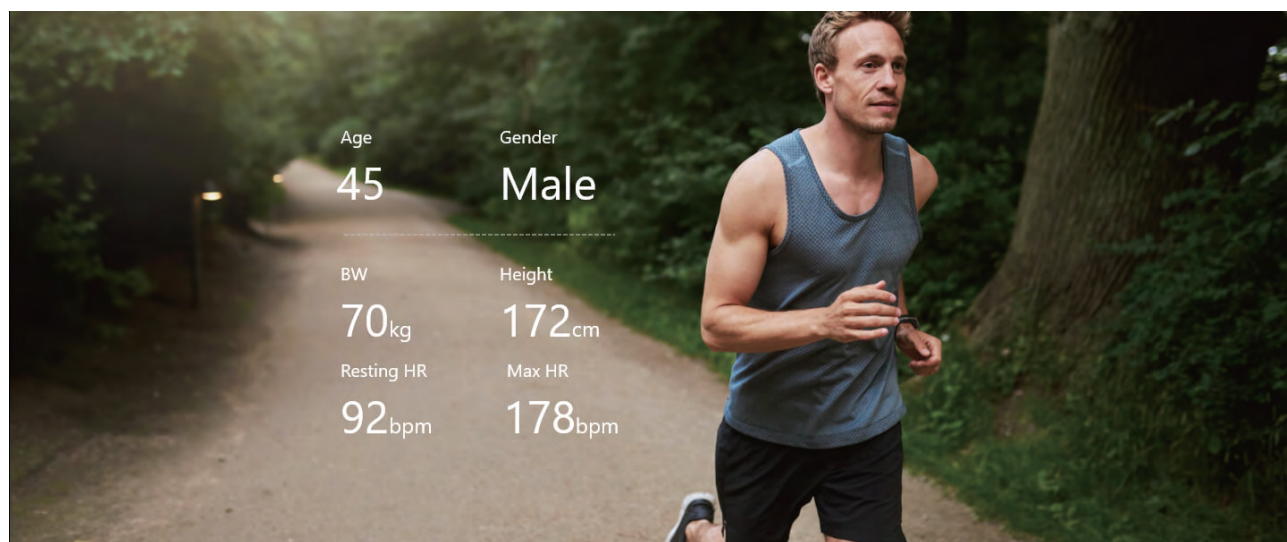
執行長說：「大家都知道，體重的降低不代表健康、體力變好」；也了解「333 運動法則」指的是一週運動3次、每次至少30分鐘、運動強度每分鐘心跳130下以上，但到底要怎麼知道自己真的「做到」了？自己的運動表現是進步或退步呢？「十年前還沒有智慧型手機，運動如何記錄，有沒有進步。」過去只使用在運動員身上的科學紀錄，現在因為一般人也可以擁有。

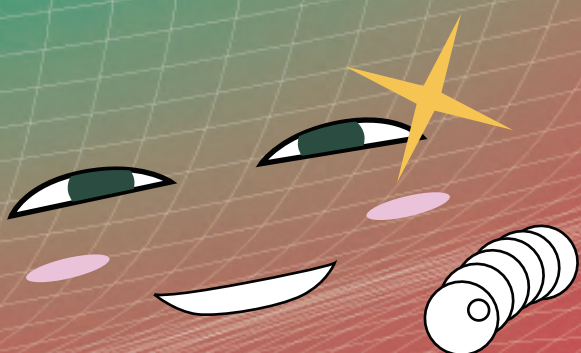
我們透過影片的介紹，一個人是正揮汗賣力地在跑步機上跑步。有時加速，有時降速，在急促的呼吸聲中，他胸前的GoMore運動穿戴裝置，在螢幕上即時秀出的心臟變化、體能消耗、乳酸堆積狀況等數值。這些數值對一般人來看可能是一些數字而已，但進一步透過GoMore運算系統進行分析與深度學習，數值變成體能的耗損與儲存量，系統會根據跑者的體能變化以及運動的課程，給予最佳建議。就像擁有一位隨身專屬的AI教練在旁！身為設計師我們感到覺得這是好的解決概念！

AI教練+個人體驗

一般大眾則會期望，找運動教練是不是比較安全又能提昇運動效率？所以GoMore會依照運動者的體能數值，轉化為更簡單易懂的使用介面，提供即時體力百分比，讓運動者知道何時該加速、減速、休息才能達到目標。執行長指出在生活上，開車發現油箱表只剩一半，能透過公里數換算，能確保不要卡在路邊動彈不得；所以現在運動也有一樣的方式，幫助你算出你的體力還剩多少。只是「人可能會知道今天自己特別累、狀況不好，但到底有多累？對這趟運動有什麼影響？其實一直都不夠清楚卻還是去做同樣份量的重訓。導致受傷感覺更疲憊」執行長說「GoMore」系統適合跑步、游泳等有氧運動，預防傷害「我們的價值是在運動過程中及時告訴你，如何根據當下身體狀況，達成有效訓練。」

透過這場生動的講座，GoMore透過即時量測、追蹤、報告分析、即時警示來提升每一次的運動效率、卡路里燃燒、距離挑戰以及配速。GoMore不僅專注於即時資訊的提供，更可以針對長遠的訓練計畫提供合宜的建議。這個團隊由一群熱血的頂尖工程師和真心在乎運動體驗的運動愛好者所組成。我們期待在所有與運動體力配置相關的議題上都可以提供一臂之力，並建立完整的體力訓練與分析系統，以此提升熱愛運動提升人類健康高品質的運動生活。

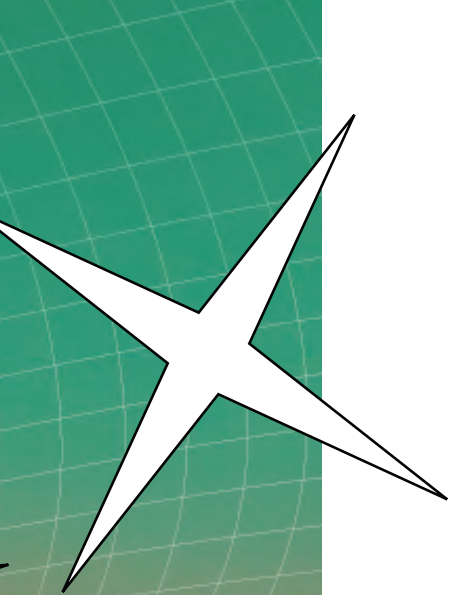




講座九
線上講座

設計如何融入智慧科

How design integrated into sa



劉維公 副教授
東吳大學社會學系

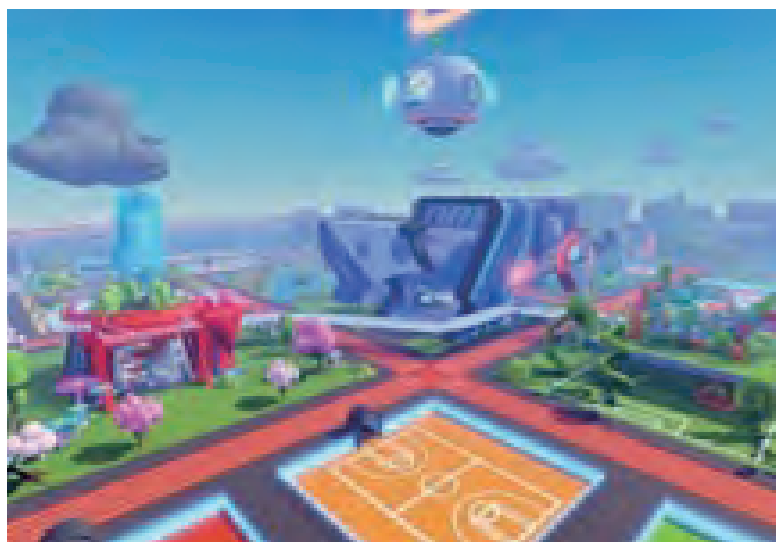
技開發

amrt technology development



「元宇宙就是生活風格的產業，
且品味是元宇宙的萬有秩序。」

愈來愈多人被元宇宙所吸引，元宇宙的浩瀚，從 Roblox 這個例子就可以感受得到。Roblox 2400 萬個遊戲種類包羅萬象，從學習與探索、角色扮演、探險、格鬥、障礙賽、大亨、到模擬器等類型都有。這些數據與類型還在持續成長中。2021 年 11 月推 Nikeland 因為元宇宙越來越熱門，且祖克伯演不可或缺的角色，越來越多知名的品牌，投入到元宇宙的發展，而 NIKE 藉由 ROBLOX 的平台來推銷自己的商品。



其中講述到 NIKE 官方網站中新聞稿的文字：

There's a new place on Roblox for NIKE fans to connect, create, share, experiences and compete: NIKELAND. NIKE created this bespoke world with the backdrop of its world headquarters and inside Roblox's immersive 3D space, building on its goal to turn sport and play into a lifestyle.

可能有些人對於元宇宙覺得是虛偽、假的、虛幻的東西，而因為生活觀、價值觀等等的生活態度，造成每個人對於這個所謂的虛擬及數位的世界感受不同。因此，個人的品味價值觀左右了想要沉浸在哪一個世界，也影響到對元宇宙的好惡。



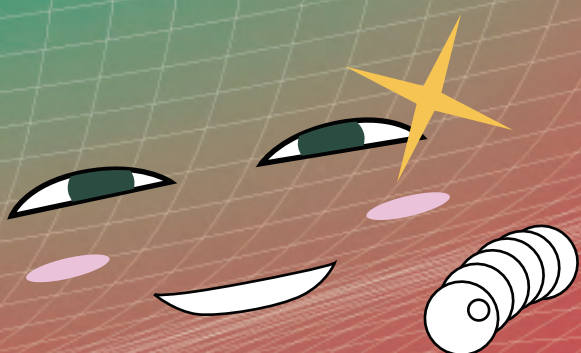
「元宇宙是旅遊業。」

目前元宇宙經濟的發展多數集中在產品設備以及內容的製造部門，普遍欠缺的是消費者的服務部門。因此，元宇宙必須處理人們的心理課題。這些心理課題構成巨大的市場利基：優三大心理課題：

1. 猶豫是否該進入元宇宙，心生畏懼。
2. 想進入元宇宙，但不知如何是好。
3. 不滿元宇宙的現況，期待擁有更好的體驗。

根據服務這三大客群，提供完善的協助，創造人們在元宇宙的集體認同感。

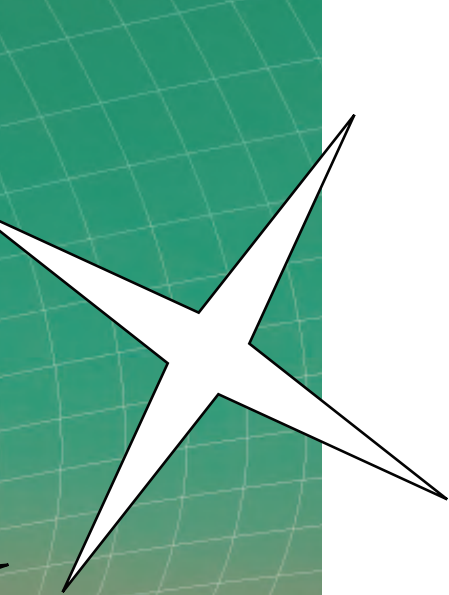
剛剛所提到元宇宙就是旅遊業，新型態的旅行協助人們進入元宇宙遨遊。



講座十
線上講座

設計如何融入智慧科

How design integrated into sa



黃煜鈞 博士

順立智慧股份有限公司
特助Executive Assistant

技開發

amrt technology development



黃煜鈞 Frank Huang 博士

由心理學踏入工業設計,把兩種類別應用於產品上並創造出與其他人不同的優勢,經過工研院感性設計的經歷,不斷的測試,將產品產生出來,從家俱、水五金、工具機、母嬰玩具、健身器...等產業。經由研究使用者行為,再將創新產品需求彙整並進行商業模式的分析,在不停的經歷概念設計與規格定義的技術整合最後發展出雛形品再進行設計修正,之後進行使用者的測試與驗證,並進行商品化回饋分析完成一趟商品開發的旅程。

經由感性元素賦予產品特性,在研究使用者使用過程的型態,透過專案計畫執行、科學化測試驗證、創新設計案,提供了專業於產品設計開發之專業意見,再到中光電集團、中光電智能服務後,構築於雲端、物聯網、AI與顯示科技技術下,將不同的經歷轉化成自身的強項,碰撞出新的產品開發。

案例介紹

CYBERBIZ是一個電商平台,因為疫情的關係由線下轉入線上的部分,而有些線下的商店並沒有能力去開發網站或是金流物流的串接,透過這些平台就可以達成這些目標,CYBERBIZ主要產品線有三大區塊,第一部分是電商官網的部分,第二部分智能POS,第三部分為智慧倉儲,為現在新型態產品銷售的方式。



ITRI: App

智慧健身科技產品是由工研院機械所『響應式磁組線圈』技術為基礎,以設計創新概念打造『智能路感回饋飛輪』,可透過錄製外部時竟與路況之震動資訊於是室內提供高度擬真之騎乘體驗。另開發『膝蓋偏擺模組與輔助APP』,提醒騎乘人員保持良好姿勢,避免受傷與踩踏功率不平衡。

ITRIxCICS:視覺騎乘肢體動作分析系統

為了提供自行車愛好者更簡便的騎乘動作量測系統、節省調整車架的時間和繁瑣流程,同時記錄調教過程的變化。



ITRI:智能投籃訓練機

因應身高的不同在拋物線上也會不相同，在產品設計上將身高與拋物線經過大數據的累積，透過電腦偵測出最適合身高的黃金拋物線，以科技取代以前經驗的練習，使練習變得個更有效率，開發出了智能投籃訓練機。

ITRI:智能重訓機台與智慧啞鈴

健身房軟硬體系統中的ToF智能重訓機台，整合紅外線測距模組，將現有重量訓練機台變身物聯網裝置，智慧啞鈴則是在啞鈴上加裝慣性感測器，兩者皆能完整記錄運動歷程，包括重量訓練、離心與向心動作時間、功率、疲勞偵測等，並自動記錄訓練次數、組數及時間，無須人工計算。

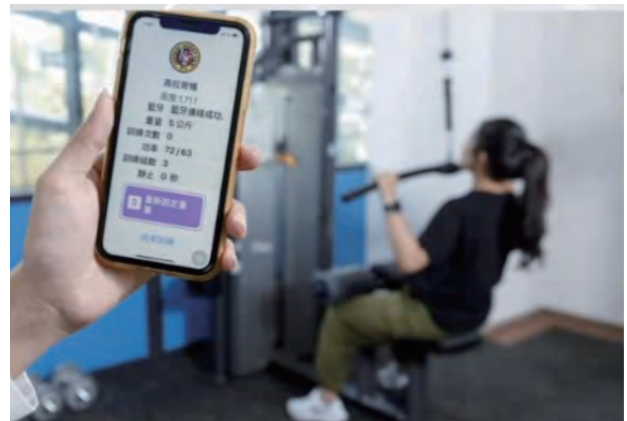
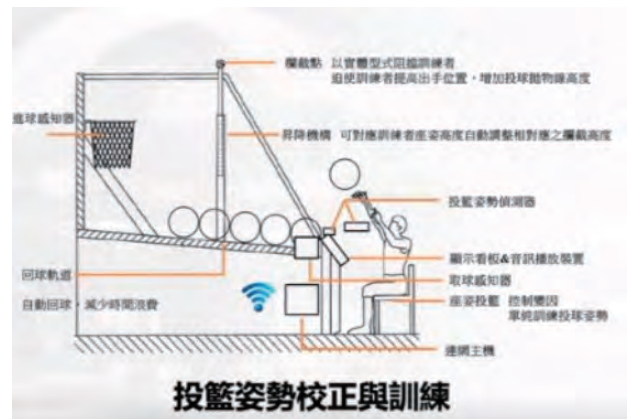
ITRIx國體大xCICS:

運用AI視覺辨識技術，開發PositFit肌能檢測鏡，使用者在執行動作的當下，即可同步進行骨架的分析，依照動作完成度的不同，來判定肌群與筋膜的問題，並提供適當處方，例如必須強化那些肌肉，又必須針對那些過於緊繃的雞群來進行放鬆。

IncentGym Interactive是一個以顧客新體驗為目標，以沉浸式投影結合健身訓練，提供多樣虛擬場景切換，結合心率穿戴裝置、飛輪轉速感測器、慣性感測器、及AI演算法、場域空調等物聯網控制，以遊戲化競賽設計，增進消費者沉浸健身互動體驗。還有系統彈性適用多種健身場域，軟體支援多種解析度，可適用於各式顯示裝置(電視、投影機、拼接頭影牆、健身器材、行動裝置)。並且提供多樣虛擬場景切換，配合飛輪、瑜珈、徒手健身、槓鈴、拳擊等不同健身課程，提供高品質之沉浸場域，帶動顧客創新體驗，以訂閱方式，定期更新內容以留住顧客、覽新用戶。

智慧零售APP

透過人臉辨識-分辨性別，分析年齡層指向性推播，經過人臉識別、人體與視線偵測及停留了解大眾的需求，再將互動導購功能: AI肢體/手勢辨識互動遊戲、AI自然語言對話機器人、互動貨價-AI膚質檢測與導購，智慧魔鏡-AI顯微膚質檢測與導購使導購功應用於智慧零售APP使更為人性化。

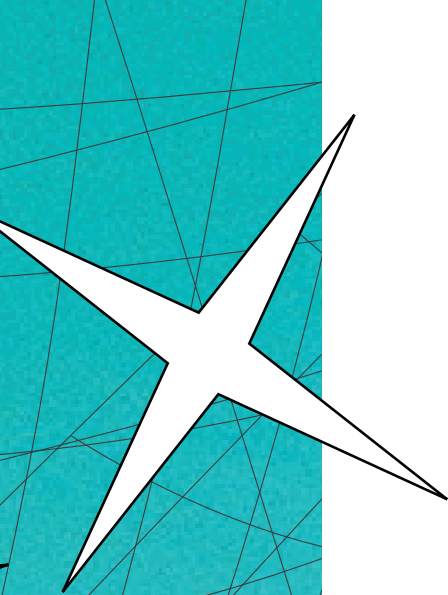




講座十一

2022/06/02 線上講座

當畢業後不當設計師



劉又碩

藝次元互動科技股份有限公司
經理

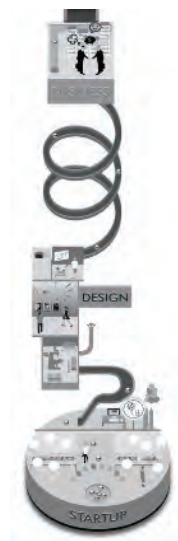
這件事



劉經理的專長是把工藝結合科技，主要代表作為氣球相關的藝術設計，由於因為多年沒有從事設計師正職，劉經理決定於本次講座分享"當畢業後不當設計師"這個經驗。

劉經理大學時是理工科系，因為不想放掉原本所學的技術和知識，故畢業時製作的作品是與工藝所共同合作，最終成品為大型竹製藍芽喇叭，其特點為內部設計會根據不同竹子的長短粗細，埋入不同的單體和LED燈，讓播放音樂的時候有不同的聲光體驗與效果，最後也在新一代設計比賽拿了銀獎，僅此一作品被工藝所典藏。

後續於東京設計師週時，劉經理也設計出三維空間電路的藍芽喇叭，算是竹製藍芽喇叭的簡單版，並參加展覽，在當時也受到很多日本人的注目和詢問。



實踐畢業後，劉經理希望在剛畢業時能創立一個自己的品牌並做自己喜歡的事情，而劉經理的妹妹本身任職於氣球設計的公司，故當時選擇先與妹妹在氣球領域上做相關的創意設計，同時也被邀請回大學部教導製作氣球藝術，並創立了巴侖米工作室，接一些例如婚禮現場布置等等的專案。

例如幫喜歡gogoro的結婚新人製作氣球藝術，或是幫主題式遊樂園設計氣球布置設計等等。遊樂園的專案過程，一開始客戶並不會給任何想法，所以都是由設計者自己提案，由於氣球表現技法有限，能玩的不多，大致上發揮的方式有限。直到gogoro的專案時，劉經理大膽將氣球結合故事來呈現，主要是提一個新點子，由於gogoro是環保電力車，故將氣球，冰塊等布置來演繹騎gogoro去救北極熊的過程。爾後只要是大型專案，就會以類似較複式呈現的想法和客戶提案。

在這個過程裡劉經理發現，創業其實是很辛苦的，沒案子等於沒有收入

之所以離開巴侖米工作室來到change，那是台灣一個很老牌的共同創作辦公室，裡面會有本身在這個設計業界自行創業的前輩，主要目的是想要認識更多人脈，因為接案設計最重要的就是人脈。當然巴侖米工作室其實也發展得很好，但因為妹妹也能把工作經營得很完善，所以這段時間劉經理希望能有更多的見聞和發展而離開。

在工作室的過程，有遇到一位是製作音樂盒的老闆，曾經在美國矽谷上班過，回來台灣後想做可以客製化的音樂盒，音樂盒的聲音原理是透過敲打一個金屬棒上面不同分布的金屬凸點，來彈奏出一段音樂，但因為金屬棒本身很短，一首歌都談不完而且永遠是同一個旋律，故音樂盒老闆的出發理念是因為想將一般的音樂盒金屬狼牙棒由固定式凸點換成可以經由手機APP操控，變換不同的旋律和音樂，這樣就能彈奏出不同的音樂，而因為這個算是大型專案，原本找了其他工作室合作開發，合作過程不理想，老闆只好解約，並找了劉經理合作共同開發。

而後劉經理希望能在多一些設計方面的歷練和過程，就到了仁寶電腦的工業設計部門，在仁寶的任職過程中，主要是渲染和出圖，而仁寶工業設計相關的大概有分為繪製一般筆電的外觀並渲染出圖，以及創意式發想。渲染出圖的要求通常會比較商業化並有一定的光影要求，需要後製處理。而創意式發想則通常不需要製作成真實的樣品，每年有這樣機會的筆電屈指可數，且通常經費會高達百萬，而劉經理在當中也有幸接到一個相關的專案。

而離開仁寶之後，劉經理想要在針對氣球領域做一個向上發展，因為氣球的門檻不高，容易被取代，同質性高，為了往更能與別人做出區別的方向精進，在當時剛好有一個東京光影展來台灣展覽，把原本大型的作品濃縮成兩個貨櫃的大小來展覽，當時劉經理被深深震撼，於是決定想做光雕方面的發展。

光雕是可以應用於像是派對或是婚禮現場等渲染氣氛很好用的呈現方式，也可以用小型投影機結合動畫，為了呈現，劉經理也自學了動畫相關的設計，並有相關的設計作品，只是無奈於最後疫情爆發，尾牙或是相關等等的需求大大減少。

劉經理也曾在小公司擔任專案經理，和設計相關的工作大有不同，主要是專案管理與時間掌控等等，需要把空的很好。而也因此劉經理同時有大公司與小公司的工作經歷，在這當中，大多數大公司會給人官僚體系，劃分很清楚的印象，而小公司則是工作很多元，較不制式化，但同時可能也代表工作很多元等於工作會多到忙不完，且沒有制度。但這些經歷下來，劉經理認為這些並不完全是固定的，有小公司會像大公司一樣有制度，且跨部門需求可能會被擋下，大公司也會有人力不足等等的問題，單看經營者的想法和營運方式，像gogoro就是突飛猛進的一間公司。

創業的過程中，能力 機會 商譽這三個是劉經理覺得很重要的三個要素。

而後也有行銷領域的學姊分享，其實設計師和行銷的結合也相當重要，假設這個設計師的作品相當有特色而不一定很大眾化，那有可能並不適合一定要接下不適合的專案，需要看產品的類型或是需求來決定是否和設計師的作品相符合，假如不適合而接下專案，可能結果並不好。

| 主辦單位 | 實踐大學 工業產品設計學系

| 規劃執行 | 實踐大學 盧禎慧 副教授

| 總編輯 | 吳天瑜、魏伯霈、徐筱媛、黃鎮華、許顯濤、陳雅琪

| 海報設計 | 吳天瑜、魏伯霈、徐筱媛、黃鎮華、許顯濤、陳雅琪

| 攝影組 | 吳天瑜、黃鎮華

| 公關活動組 | 張鈞儀

徐景亭、林世維

藍昱翔、吳嘉倫

陳樂沂、謝瓊宜

藍昱翔、許顯濤

簡豪毅、胡榮凱

張毓宸、林玟君

S E M / N E R

O N

D E S / G N

2 O 2 2