



高雄市公有市場雲服務研發計畫

易利華科技有限公司

成立時間：民國95年6月7日

計畫聯絡人：林鑽華

主要產品：App開發應用、RWD網頁設計、IoT物聯網、行動電子商務、B2B、B2C電商平台、FB網路行銷輔導、企業創新輔導、Azure雲運算、資料庫整合與數據分析、ML機器學習與圖形辨識。

公司網址：<https://www.ericfo.com.tw>



公司簡介

易利華科技 (Ericfo System Service) 為專業資訊服務公司，盡心經營超過11年，榮獲「高雄市優良廠商」殊榮，亦有「經濟部工業局的軟體技術能量登錄」之榮譽，在網路軟體系統開發及企業輔導經驗十分豐富。

計畫創新重點

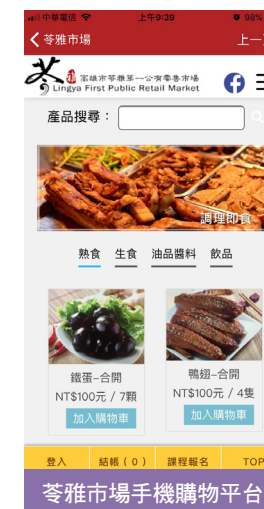
- 本計畫推出公有市場服務雲，進行「高雄市公有市場端」創新網路服務，提供公有市場RWD版電子市集、線上購物、會員制、紅利制、預約外送、線上支付、SSL、行動APP、促銷及訊息推播等服務功能，進行與消費者端O2O數位接軌。
- 更提供公有市場自治會幹部及成員教育訓練，輔導建立「實體與網路服務中心」，發揮線上線下結合的服務力量，促進消費者方便及滿意度，更提升市場攤商業績。

計畫介紹

面對國內購物環境劇烈變遷，公有傳統市集業績年年萎縮，攤商生存日益艱困，為提升「高雄市公有市場」競爭力，除硬體升級外，更應建立「相關網路軟體服務」，方能符合現代消費者網路使用習慣。本計畫建立「公有市場服務雲」並以「高雄市苓雅傳統市集」為先期導入應用場域，有效提升其競爭力及攤商業績。未來更可擴散至高雄市其他公有市場，亦可促進高雄各地方觀光業，形成多贏局面。

成果效益

- 下購物載App平台會員數超過1,500人。
- 苓雅市場RWD電子商務平台流量超過3,000人/月。
- 苓雅市場FB粉絲數超過500人。
- 苓雅市場App會員現場購買超過4,500人次。
- 苓雅市場App會員現場購買約超過100萬元。
- 苓雅市場網路購物收入約30萬。

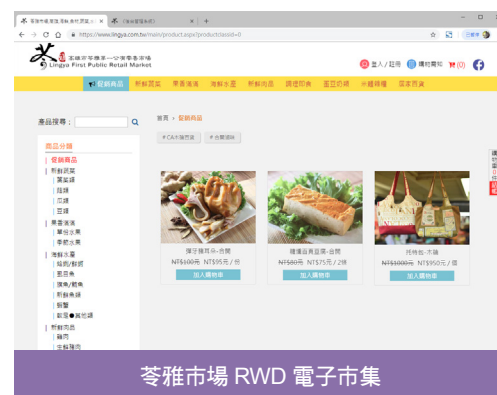


市場效益

依據試營運三個月結果推算，採保守估計每月會員數僅增加100人，每人每月消費4次，每次300元，每個月便可增加12萬元營收市場營業額，結案3年內年增10%，電商平台可為市場帶來近2,000萬元營收，且有望將此服務模式推廣至武廟、三民第一公有市場。



熱鬧的苓雅市場



苓雅市場 RWD 電子市集

創新/研發心得

感謝高雄市政府SBIR，支持本計畫所產出之電子商務平台及手機App，實現了傳統菜市場的O2O。手機就是會員卡、集點卡、折扣卡的多重便利性，在國內實為創新之舉，目前推廣時間不長，雖只有小成效，但已在主婦與攤商間有熱烈迴響，長期而言應是正確方向，只要繼續努力推廣，相信必有大效益！



(左) 易利華科技林執行長與 (右) 苓雅市場自治會王會長合影