

建構互動式影像配鏡系統開發計畫

上大光學股份有限公司

公司簡介

成立時間：95年8月

計畫聯絡人：黃信儒

主要產品：醫療器材批發、眼鏡批發、國際貿易

公司網址：http://www.taglasses.com



上大光學經營理念為「走出傳統的框架，不斷提出具創意的新點子」。近來開始將平價之產品及熱情的服務，並擴散至全台灣，使全台灣都能感染上光集團的活力與活力。秉持「誠信」的原則加上創意，成功的走出自己的路，印證了凡事只要肯用心，終會有成功的一天。

計畫創新重點

- 鏡框資料庫：設計開發鏡框資料庫管理介面，透過影像擷取設備擷取鏡框2D影像，將鏡框依照其外觀顏色以及材質，建立2D影像鏡框資料庫。
- 面部辨識：利用face.com開放軟體取得面部特徵，如：眼睛，鼻子，嘴巴，耳朵，輪廓等節點之間的距離以計算及分類脸型。
- 配鏡模擬：透過面部辨識的結果反推眼鏡的大小並與面部擷取之影像適當之座標進行配鏡模擬。
- 分析統計：透過客戶購買及最愛清單中統計分析出相近脸型常搭配之鏡框以提供鏡框搭配建議，透過分類統計，以推薦出類似的鏡框推薦。
- 區域存貨調撥應用：透過區域鏡框資料庫的整合，客戶可以撥打客服預約及到店查詢鏡框，店員透過存貨調撥系統進行區域間鏡框即時的調撥運用以節省鏡框庫存成本。



計畫介紹

消費者購買眼鏡時，多由眼鏡行的服務人員，根據經驗法則給予客人意見，並從店面庫存中，選取數支鏡框供消費者選擇。但是，經驗法則不見得準確，且消費者的產品選擇受店面庫存之限制，因此不一定能夠挑選到喜歡的鏡框。「線上配鏡服務」，以客製化為出發點，藉由模擬配鏡，刺激消費者注意及興趣，並進而直接在網站上預約，再到店內選看實體鏡框。

此系統同時可整合分店之庫存系統，透過存貨調撥，可節省單間店面存貨成本，同時可讓消費者更多樣化選擇，而滿足客戶需求。

市場效益

本計畫分析鎖定三大目標市場進行積極開發，一為25~34歲未婚女性，二為16~24歲青少年族群，三為上光原有35~45歲以上之已婚女性，加上目前已在台灣擁有超過200家門市，透過本計畫，將使對眼鏡有需求之消費者皆能感受本案之溫馨服務。

成果效益

本技術擷取身體關鍵部位（節點）資料，主動計算面部正確尺寸，再由資料庫選擇適合的鏡框，提供客戶線上自由配鏡選擇，不會產生臨店配鏡時實際配鏡的落差，絕對可保真實性，是可以真正達到虛擬配鏡的服務，而非如坊間一般，只能達到趣味的目的。



創新/研發心得



此計畫完成後，客人可隨時上線試戴眼鏡，自行搭配脸型及服飾組合，藉此提升個人形象，及可帶動眼鏡的消費市場，而縮短服務時間，增加行銷機會，也可發展遠距行銷服務，擴大市場區域。