

首先恭喜您已通過初步篩選進入 2021 年第十九屆 ATCC 全國大專院校商業個案大賽初賽階段。這份個案是以 台灣大哥大 在實際經營運作上所關心的電競議題作為題材撰寫而成。比賽過程中請您不但要著重於個案分析、創意發想與方案規劃，更需考量邏輯性與執行可行性，請您以站在 台灣大哥大 的角度，思考如何將企劃案順利完成，並且符合 台灣大哥大 文化及欲達成之成果。

## 一、公司與品牌簡介

為迎接超 5G 時代，台灣大哥大已於 2020 年 6 月 30 日宣布 5G 開台，於 7 月 1 日正式上線，並同步啟動品牌再造，揭示企業全新品牌核心精神「Open Possible 能所不能」，透過想像力、科技力、行動力、連結力，與感動力，讓用戶能所不能；同時台灣大與生態系盟友打造多時的「超 5G 應用」，包括智慧球場、智慧倉儲、雲端遊戲等逐一登場。台灣大也與眾多大廠籌組 AI 國家隊，承接台灣 AI 雲的營運業務。在深耕物聯網領域方面，台灣大集結超過百家國內外廠商共組「物聯網大生態圈」，領先業界發展出符合產業與消費者需求的從個人、家庭到城市智慧生活的物聯網應用。

台灣大哥大於 1997 年 2 月 25 日設立，23 年來，經歷 2G、3G、4G 數位化的蛻變，是台灣第一家率先宣告轉型成為新世代網路科技公司的電信業者，並以「T.I.M.E」Telecom (電信)、Internet (網路)、Media & Entertainment (媒體&娛樂)、E-Commerce (電子商務)等四大產業多角化經營，陸續推出 M+ Messenger、myVideo、MyMusic、myBook、myfone 購物、mySports、「WALI 智慧錢包」行動支付服務、Smarter Home 智慧家庭、遊戲經營等新創服務；其中，影視音串流服務不論在客戶數或營收上，都較競業為佳，更是台灣唯一代理 Riot Games 遊戲的電信業者。台灣大哥大也以「超 5G 策略」，整合台灣影音巨擘「凱擘 (Kbro)」，台灣電商第一品牌「momo 購物」以及創業加速器「AppWorks 之初創投」等集團企業 (Group)，善用台灣大的「大數據」天賦 (Gift)，以長期思維 (Grit)發展超 5G 生態系，並持續以愛人類、愛地球 (Green)的永續經營概念，朝大東南亞級企業 (Greater South East Asia)邁進。

## 二、議題背景

電競賽事在全世界正在蓬勃發展，2019 DOTA 2 國際邀請賽冠軍的 1500 多萬美元獎金以及 Fortnite 要塞英雄世界盃單人賽冠軍的 300 萬美元獎金已超越同年舉辦的傳統盛大運動賽事冠軍獎金，如溫布頓網球錦標賽 Wimbledon 的 278 萬美元及高爾夫大師錦標賽 The Masters 的 207 萬美元、電子競技也正式被列入 2022 年杭州亞運會項目、美國近幾年開始發放運動簽證給海外的電競選手、德國甚至也成功推動電競選手專屬簽證，這些重大里程碑證實電子競技足以與傳統運動競技類並肩同列為正當職業。

## 三、題目

**如何創新讓電競賽事深入校園，提高對學生的吸引力和參與率**

### 題目說明

雖然台灣電競賽事也起步一段時間了，但台灣社會對遊戲及電競的刻板印象仍留在打遊戲上網咖，以及「網咖=不良場所」的看法。這次競賽主題希望讓參賽者們藉由新潮的創意讓電競賽事深耕於校園內，提高對學生族群的吸引力和參與率，一同與台灣大顛覆社會對電子競技還存留的負面想法。

## 四、提案說明與條件限制

針對不同的競賽階段，產出的格式與內容說明如下：

### 1. 初賽企劃大綱重點說明 (千人 Camp 當天現場須繳交的 2 頁 A4 企劃案，PDF 檔案格式)

(1) 內文須包含以下內容：

#### A. 對電競行為及市場做分析：

以高中至大學專科(15-22)學生族群為主要 TA，分析其族群對電競喜好程度、類型及行為

B. 如何創新吸引學生參與電競賽事：

以企業為出發點，結合數位媒體，幫助台灣大哥大顛覆社會對電競的負面印象

C. 執行方式及方向：

以上述兩點為起點，將電競賽事深入校園，設計出建議執行的方案（建議內容：發想起因、目標族群、族群分析、執行策略、行程安排、成本估算及效益評估）

(2) 3/20 ATCC Camp 上午每組須準備 3 分鐘簡報，現場台灣大哥大業師將提供反饋建議。

**2. 初賽完整版企劃書提案要求 (針對千人 Camp 提交 2 頁 A4 成品通過評選之公告晉級團隊)**

依 3/20 Camp 提案、企業評核與參訪指導後企業業師反饋建議內容為基礎，發展初賽完整版企劃書提案報告 (PDF 格式，篇幅在 10 頁 A4 以內)，請提出一份完整的企劃，協助台灣大哥大更了解目標族群，並規劃貼近數位及社群媒體世代的新潮創意把電競賽事深耕於校園內。完整的企劃需包含：

- A. 背景與目的
- B. 現況分析
- C. 問題發掘
- D. 目標設定
- E. 企畫提案與策略
- F. 執行方式、時程與風險分析
- G. 成本與效益評估 (量化數據或質化指標)
- H. 簡易實作計畫

以上創意發想須符合 SMART 原則：

S=Specific、M=Measurable、A=Attainable、R=Relevant、T=Time-based)

**3. 條件限制**

(1) 基本企劃架構：先定義問題，就問題特性進行分析後找出重點發現，再配合本次議題設定進行思考並歸納洞察，藉以提出最佳企劃方向，最後在這個架構下，撰寫你們就該方向的個別創意方案與建議做法。請考量現實情況並帶入階段性概念，針對不同時程分別設定可量化目標 (KPI)，請注意數字可行性，合理性與成本效益。

- (2) 邏輯推演：每個做法或建議都必須有數據或是依據企劃書前端的分析所得結論支持，務求前後一致，避免憑空跳出沒有立論根據的說法或創意。
- (3) 實作企劃和方式：同學需合法取得資料，方式和範圍不限。
- (4) 需為本屆全國大專校商業個案大賽中，以台灣大哥大之議題全新發想的提案，不接受已於它處發表過或正在進行輔導孵化的創意或成果作品，該創意或成果之延伸或改作亦同。
- (5) 體驗設計專案到可落地執行的總預算請規劃在 300 萬新臺幣之內（含行銷預算）
- (6) 交付完整性：初賽完整版企劃書以 10 頁為限，其中需包含一頁摘要 (Executive Summary)，其餘形式及架構不限。

## 五、附件 參考資訊

1. 激鬥峽谷 FB：<https://www.facebook.com/wildriftTW>
2. 激鬥峽谷官網：<https://wildrift.leagueoflegends.com/zh-tw/>
3. 激鬥峽谷春季爭霸賽官網：<https://wrtwspringcup.com.tw/>
4. 激鬥峽谷明星賽預測網站：  
[https://game.taiwanmobile.com/WildRift\\_202011001/index?fbclid=IwAR2h6Fxm60K3U6RTN8JUNHDM7uPdQlhoqSr6RnJwOfzxx4Dk9zhhf7kl1\\_s](https://game.taiwanmobile.com/WildRift_202011001/index?fbclid=IwAR2h6Fxm60K3U6RTN8JUNHDM7uPdQlhoqSr6RnJwOfzxx4Dk9zhhf7kl1_s)

## 六、備註

1. 所有台灣大哥大相關之資訊、文件、圖像接受版權保護，未經授權而揭露或從事商業行為，將負相關法律責任，故請參賽同學遵循保密。
2. 提案作品禁止剽竊，如經查證屬實將立即報請主辦單位處理並取消參賽資格；如涉及智慧財產權之侵害，由法院判決確定者，該提案團隊須負全責，一概與台灣大哥大無涉。