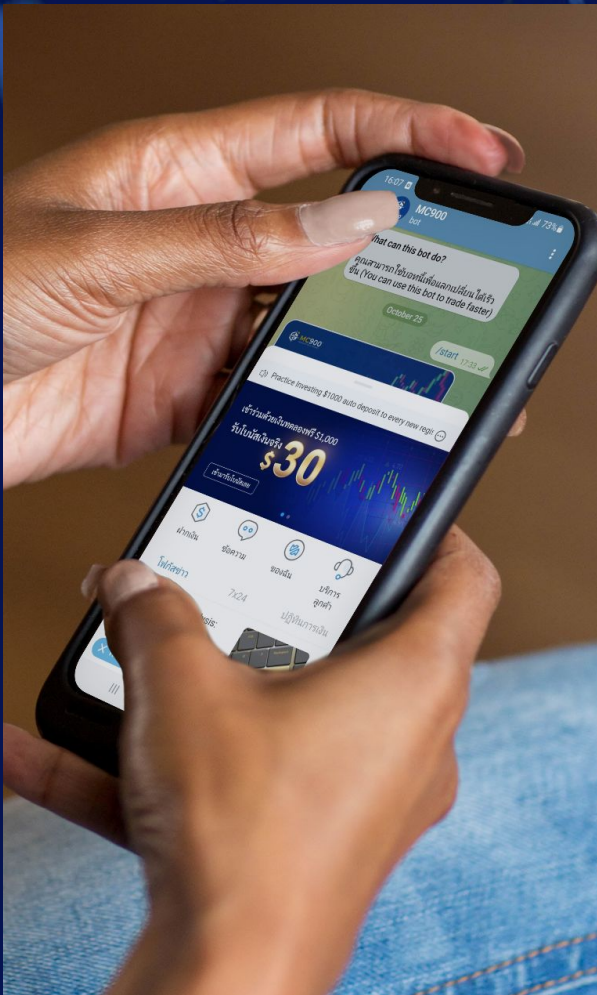


MC900

通訊軟件上的全方位交易平台

產品分析和建議綜合報告

by Alanie Leung



關於MC900

MC900是一个切入社交工具场景的金融产品交易平台，客户无需跳出社交应用的场景，即可进行出入金，下单交易，获取行情等操作。MC900通过客户每笔交易收取手续费点差盈利。

- 嵌入社交工具场景：在社交工具里直接使用 MC900的服务，缩短客户转化的路径
- 金融产品交易平台：以CFD合约交易方式为主，逐步覆盖外汇、商品期货产品、股指期货产品、加密货币

盈利模式：MC900通过客户每笔交易收取手续费点差盈利。

目标客户：全球用户



用戶體驗調查

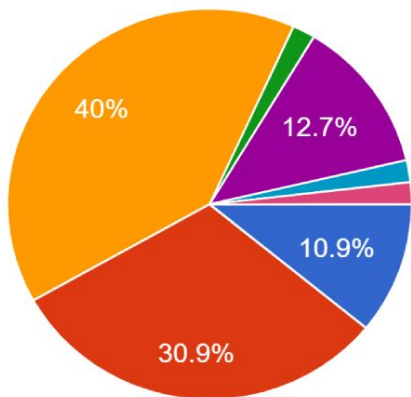
收集用戶投資行為及習慣數據

市場調查結果與發現

參與受訪者人數: 55

是什麼令你決定進行投資?

55 responses



- 學習和了解什麼是投資
- 希望達成財務自由
- 希望產生額外收入
- 希望以投資為收入來源, 取代正式工作
- 我沒有打算投資
- 有资产配置的需求
- beside the last one, all of above

引起投資意慾的因素:

從調查結果顯示, 74.1%用戶的投資目標為不同程度的財富增長, 當中希望達成財務自由的佔31.5%, 希望產生額外收入的佔42.6%.

建議: 把“財務自由”及“額外收入”融入到品牌及市場營銷策略, 以慾望吸引受眾

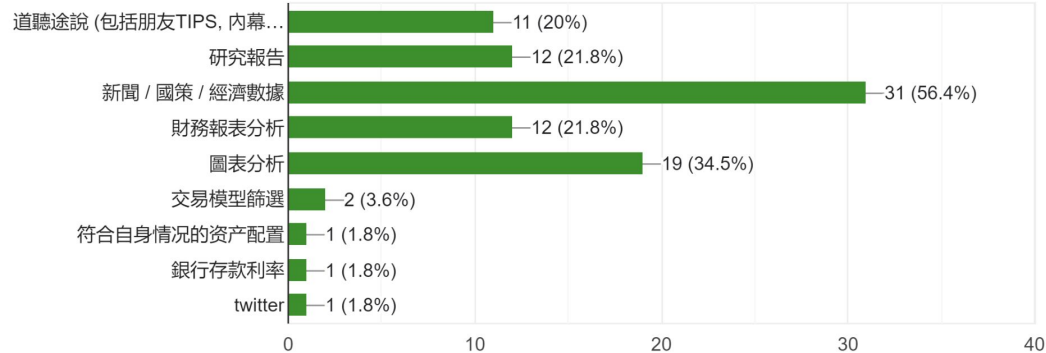
#SEO #文案營銷 #品牌理念

市場調查結果與發現

參與受訪者人數: 55

你如何選擇把錢投資在甚麼上?

55 responses



篩選投資產品的決定性因素：

從調查結果顯示，56.4%用戶選擇投資產品時會參考新聞/國策/經濟數據，34.5%的用戶會進行圖表分析。

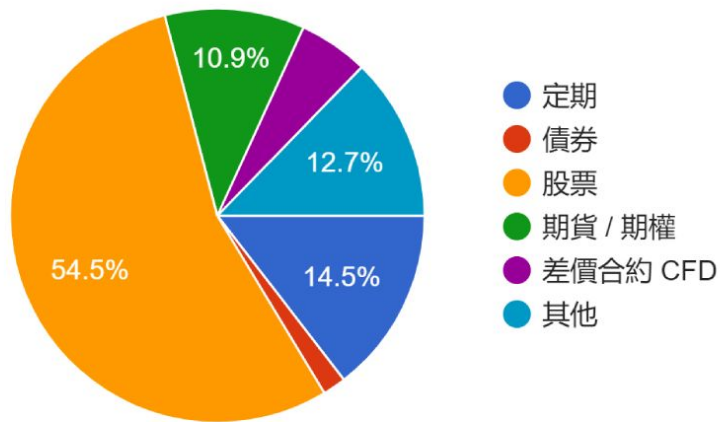
建議：加入/market, 讓用戶於社交工具內查看最新市場資訊

市場調查結果與發現

參與受訪者人數: 55

你"最"喜歡的投資產品是甚麼?

55 responses



用戶喜歡的投資產品:

從調查結果顯示, 54.5%用戶偏愛投資股票, 而喜歡差價合約 CFD比較少, 估計一般用戶對CFD認識不夠深, 或對CFD產品存在高風險偏見.

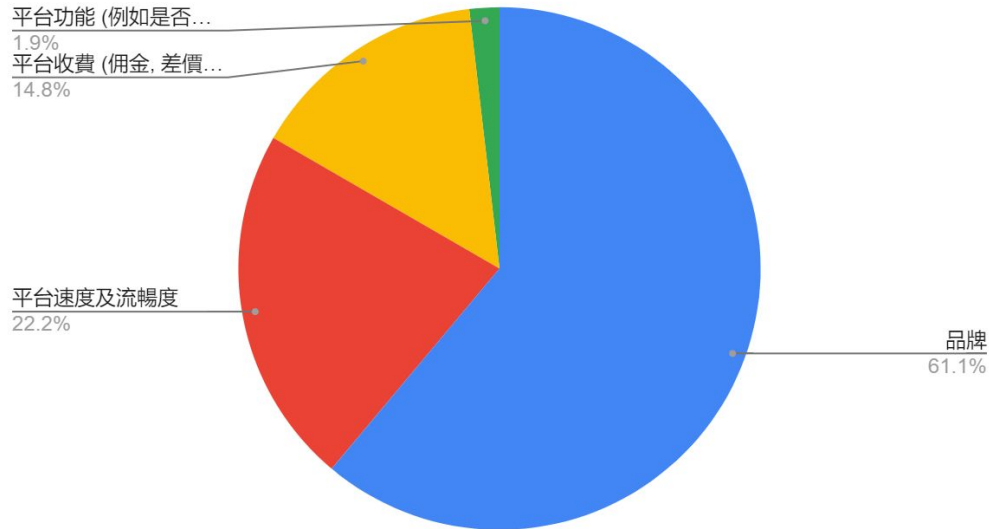
建議: 加入多些大型股票 CFD產品, 以滿足用戶投資投票的喜好.

文案教育 - 由股票CFD產品做切入點, 教育如何正確利用 CFD降低入場門檻及取得相同的回報.

市場調查結果與發現

參與受訪者人數: 55

影响用戶選擇交易平台的最關鍵因素



選擇投資平台的決定性因素：

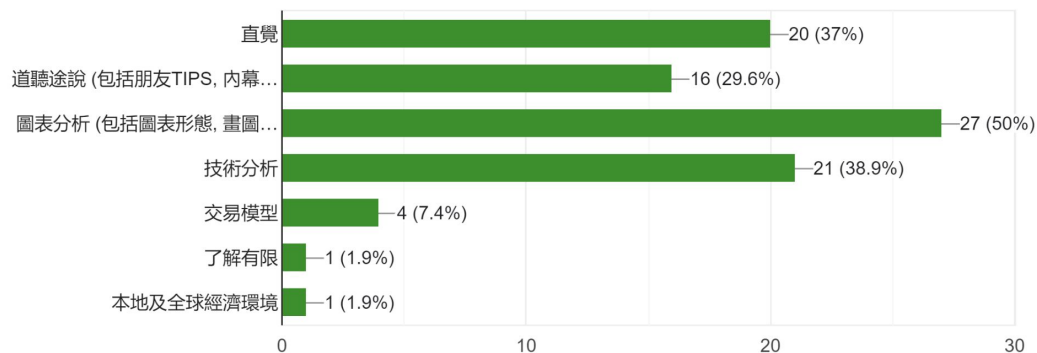
從調查結果顯示，61.1%用戶認為品牌為他們的首要選擇交易平台因素，也反影出把品牌做好以獲得客戶信賴是我們的首要任務。

市場調查結果與發現

參與受訪者人數: 54

你如何捕捉入市訊號?

54 responses



用戶捕捉入市訊號的方法：

從調查結果顯示, **50%**用戶以畫圖及圖表形態來捕捉入市訊號, 反影圖表功能對用戶的重要性。

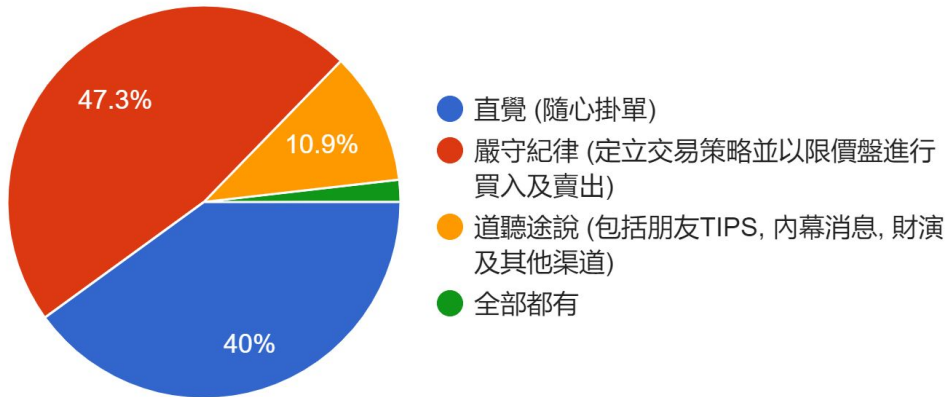
建議：基於手機屏幕所限, 於手機上進行畫圖分析絕對是一個痛點, 原因是屏幕太小, 很難畫精準, 所以如果我們能解決這個難題, 肯能定留住客人並帶來收入。

市場調查結果與發現

參與受訪者人數: 55

你如何進行買入及賣出指令?

55 responses



用戶執行買賣指令的方法:

雖然利用直覺投資的人一如預期的多，但從調查結果顯示，**49.1%**用戶還是比較專業的，會為自己定立交易策略，並會利用限價盤進行交易。

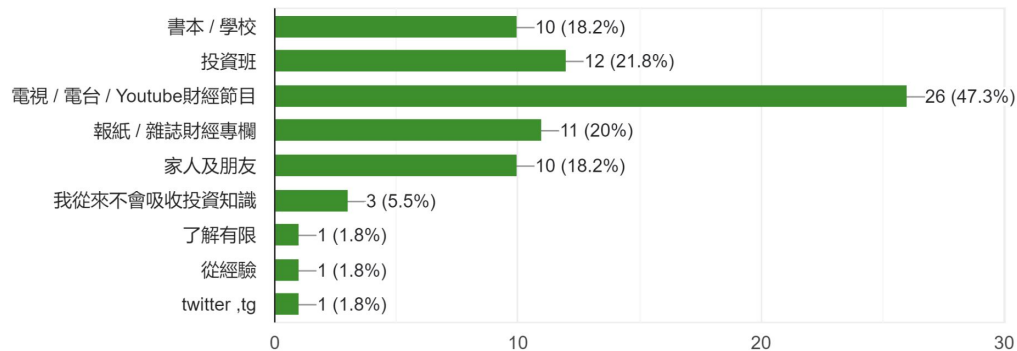
建議: **必需配備限價盤、止賺及止損功能**，否則我們有可能損失 **49.1%**的用戶

市場調查結果與發現

參與受訪者人數: 55

你從那裡吸收投資知識?

55 responses



用戶喜歡的吸收知識渠道：

從調查結果顯示，有67.3%的用戶喜歡從免費的大眾媒體吸收投資知識，當中選擇非文字媒體內容佔47.3%，而選擇文字形式的佔20%。

40%的用戶會選擇不同程度的附費渠道。

建議：利用youtube投資類KOL以及投資類Blogger進行品牌及產品推廣

市場調查結果與發現

參與受訪者人數: 55

用戶關於投資的社交行為：

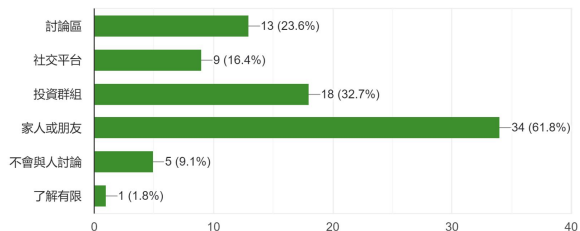
心理學裡的**從眾現象**於投資中十分常見，在投資過程中人難免會因虧損而產生**焦慮、後悔和害怕**，而社群可以為人們提供更多的安全感，因為“**近距離比較心理**”會讓人產生“**因為大家都虧損，我只是沒有例外的自我安慰心理**，從而**減低焦慮**，及帶來繼續勇往直前的勇氣。

從調查結果顯示，有**89.1%**的用戶都會於不同的渠道與別人討論，甚至諮詢有關投資產品及趨勢等話題。尋求方向、認同與安慰。而會與他人分享投資成就的用戶，佔**58.2%**。

建議：於社交工具建立官方社群，並連接至交易平台，提供用戶一個基於投資的社交渠道。由ADMIN進行管理，並可透過社群舉辦活動，透過社群力提高用戶對產品的粘合度及忠誠度，並以人傳人的方式帶來更多新顧客。

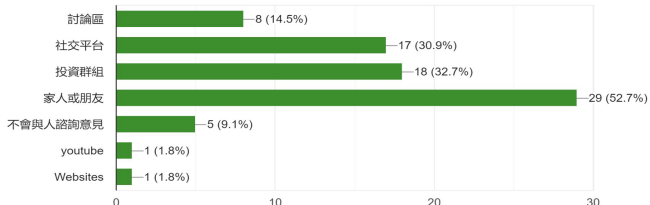
以下那一個是你對投資發起討論的渠道？

55 responses



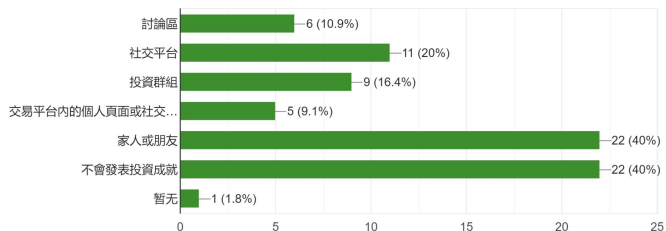
以下那一個是你對投資諮詢意見的渠道？

55 responses



以下那一個是你發表投資成就的渠道？

55 responses





用戶畫像

分析並設置針對不同用戶類型的策略



Andrea, 32歲 公司秘書

今年剛結婚,太太也有外出工作,沒有孩子,未有太大家庭壓力,主要支出為房屋租金。

- CFD投資及街舞愛好者
- 希望透過投資提高生活品質
- 投資平台: IG
- 投資態度: 進取
- 投資頻率: 每天
- 白天投資香港指數CFD
- 晚上投資美國指數CFD

目標

透過畫圖找出當天的交易趨勢

觀察圖表形態,在交易訊號出現時入市

透過畫圖定出止損及止盈的目標位置

同步監察會對市場有即時影响的數據

心情: 刺激又緊張
原因: 機會稍縱即逝,必需謹慎觀察,分析及配合迅速行動

挑戰

外出活動時利用手機進行交易遇到的困難:

1. 無法同時監察市場數據及圖表
2. 手機畫圖操作困難
3. 手機下單畫面覆蓋圖表,下單過程無法看到市場變化,引起損失

心情: 煩躁
原因: 交易無法得心應手,尤其是指數變動快,稍一不慎就會做錯決定,招至損失.有時為了在家多屏操作,減少外出活動及社交

我們能做甚麼

將手機介面操作的缺點化為優點:

- 推送實時市場數據讓用戶自定市場數據實時推送,無需擔心錯過市場資訊帶來損失.
- 推送圖表訊號讓用戶自定投資產品的圖表訊號推送,讓用戶無需監察也能捕捉入市時機.
- 基於策略的自動交易讓用戶自定表圖交易條件,當條件發生時,系統會自動進行買入或賣出操作.



Shawn, 38歲 市場推廣

結婚三年，太太也有外出工作，有一女兒，家庭壓力大，主要支出為房屋貸款及育兒開支

- 數字幣投資、足球及樂團演奏愛好者
- 希望透過投資增加額外收入
- 投資平台: Bybit, BitGate
- 投資態度: 高風險
- 投資頻率: 每月
- 每月進行ETH交易
- 每季進行數字幣合約交易

目標

查看觀察名單，了解目標產品表現

跟據表現選擇投資產品

透過畫圖定出入市、止損及止盈的目標位置

於社群尋找市場資訊或其他人的分析及意見

心情: 輕鬆

原因: 因為所有的投資資金

均為額外儲備，沒有金錢上的壓力。

挑戰

外出活動時利用手機進行交易遇到的困難:

1. 因手機介面所限，常於圖表，投資類直播，社群中轉換畫面，令自己失去專注力

心情: 煩躁

原因: 過程煩鎖，容易做錯指令，認為應該可以有更好的方法達成需求，更傾向於桌面電腦多屏操作

我們能做甚麼

將用戶需求融入產品:

- 交易機器人與官方社群交換連接
讓用戶快速於社群與機器人間互換，於交易過程與人討論及尋求意見。
- 訂閱投資KOL策略推送新增投資KOL策略訂閱功能，讓用戶實時收到自選的KOL投資策略及大市分析
(KOL可以透過邀約或舉辦投資比賽讓勝出者簽約並提供定期的大市分析及策略內容)

免責聲明

KOL策略為第三方獨立見解，主要是傳授股票線圖技術分析及各種理論，或以技術理論作學術探討，屬一般性的投資資訊，並非進行個股或其他投資產品推薦買賣或給予投資建議。所引據大盤或個股歷史資料亦旨在印證其敘述及理論。



故事地圖

收集並針對企圖打造產品

故事地圖

階段/步驟	投資念頭	投資工具	登入	尋找標的	捕捉訊號	交易	交易完成後
行動	任務: 1. 考慮要投資甚麼	任務: 1. 考慮選用那個交易平台	任務: 1. 下載安裝或直接登入交易平台	任務: 1. 找出最大機率取得盈利的產品	任務: 1. 捕足目標產品入市訊號	任務: 1. 建倉交易 2. 平倉獲利 3. 平倉止損	任務: 1. 查詢操作及出金 2. 分享成就 3. 尋求安慰
動機	任務: 1. 達成財務目標 2. 享受達成財務目標帶來的成果	任務: 1. 了解產品及收費 2. 找出最符合自身期望的交易平台	任務: 1. 開通帳戶 2. 熟習操作 3. 入金及交易	任務: 1. 投資獲利 2. 獲得趨勢及投資策略	任務: 1. 爭取最大收益 2. 避免錯過最佳入市時機	任務: 1. 獲取盈利 2. 止損離場	任務: 1. 解決疑問 2. 炫耀 3. 減低焦慮
接觸渠道	任務: 1. 親友推介 2. KOL 3. 研究報告 4. 圖表 5. 新聞/國策/經濟數據	任務: 1. Google 2. 朋友推介 3. 推廣 4. 社群口卑 5. 媒體報導	任務: 1. 官網 2. APP Store 3. 廣告或宣傳超連結	任務: 1. KOL 2. 社群交流 3. 數據 4. 媒體報導 4. 圖表/報告/技術分析	任務: 1. 親友推介 2. KOL 3. 研究報告 4. 圖表 5. 新聞/國策/經濟數據	任務: 1. 平台內資訊 2. 客服 3. 社群交流 4. 官網F&A	任務: 1. 客服 2. 社群
感受	用戶感受: 期待 	用戶感受: 害怕失誤 	用戶感受: 躍躍欲試 	用戶感受: 害怕錯過 	用戶感受: 害怕失誤 	用戶感受: 害怕失誤 	用戶感受: 焦慮 興奮 
建議	產品改進: 以KOL投資策略、社群及宣傳文案，以介入用戶尋找資訊過程	產品改進: 按用戶需求制定功能，以贏取口碑並解決用戶痛點	產品改進: 內建指示必需直接清晰，盡量讓客人無需思考並完成操作	產品改進: 內建市場資訊及數據 產品新聞, KOL投資策略, 畫圖工具, 務求讓用戶於平台內完成尋找資訊目標	產品改進: 加入市場數據及圖表推送功能. 加入策略自動交易功能	產品改進: 下單與平倉指令必需越簡單越好, 以快速完成指令為目標	產品改進: AI客服預設詳細的操作及教育相關問答. 減低人工客服負擔.

用戶痛點

問題



訊息分散

對大部分用戶來說，一個完整的交易過程絕對不是打開APP建倉那麼簡單，當中必然經過資訊搜尋、數據分析、制定交易策略及討論等步驟，但往往需要遊走於各個不同渠道方可完成。

方案

透過全方位的產品功能，務求令用戶於通訊軟件上，滿足所有需求，包括專家分析及策略、市場數據及資訊、國策、世界新聞、個別產品新聞及社群討論等等。



受限於手機介面

從問卷調查結果顯示，大部份投資者都會透過圖表去尋找標的物或制定買賣策略，但由於受限於手機介面，讓這些必需的工具變得難以操作。上班時亦不方便訂著投資平台軟件。

建立各種推送及自動交易功能，務求以平台功能代替用戶人手監察市場狀況，讓產品變成用戶的智能投資助理。例如：到價提示推送、圖表形態提示推送、自定圖表形態買入功能等等，當我們的產品能夠有效解決投資者的痛點，自然能吸引投資者成為我們的用戶，這種建基於需求的客戶關係，能同時提升客戶的忠誠度



平台缺乏社交功能

我們天生喜歡群體，總是在複製與模仿彼此的習性。投資過程中，人們需要尋求方向、認同與安慰或分享投資成就。沒有官方的社交渠道會促使用戶向外尋求第三方支援，過程中可能會把用戶一拼帶走。

我們通常都是觀察別人在做些什麼，再決定自己應該要怎麼做。正因為我們天性使然，投資路上難免會有社交需求，設立官方投資社群，凝聚用戶及提升粘合度，以人傳人的方式帶來更多新用戶。把社群與機械人交互連接，讓用戶能迅速在投資與社交需求中穿梭。

The background features a dark blue color scheme with a faint world map and a complex network of circuit-like lines. Overlaid on this are several financial charts: a candlestick chart at the top, a line graph in the middle, and a bar chart at the bottom. Various data points are scattered across the image, each accompanied by a small triangle icon and a numerical value. The main title is centered in a large, bold, yellow font, with a subtitle below it in a smaller, white font.

市場及競品分析

CFD交易台平比較

▼ 18.07

▲ 07.28

▲ 18.75

▲ 24.78

▼ 22.10

▼ 25.01

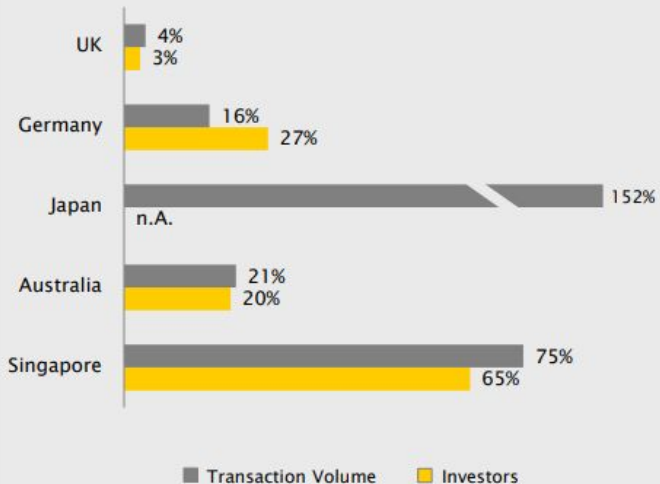
▲ 25.21

▲ 29.79

CFD零售市場

Top 5 CFD retail markets

交易量和投資者的增長率



全球差價合約市場在投資者中的受歡迎程度明顯提高。在所有主要市場中都在增長

1.

透明度高

- 一般來說，CFD沒有產品過期
- 根據標的物 / 市場的簡單定價(可直接進入市場)
- 可理解的費用結構和保證金要求

2.

彈性高

- 有效杠杆可以單獨設置
- 存在限價單和止損單以及 "特殊" 訂單類型
- 提供多/空交易以及高級策略

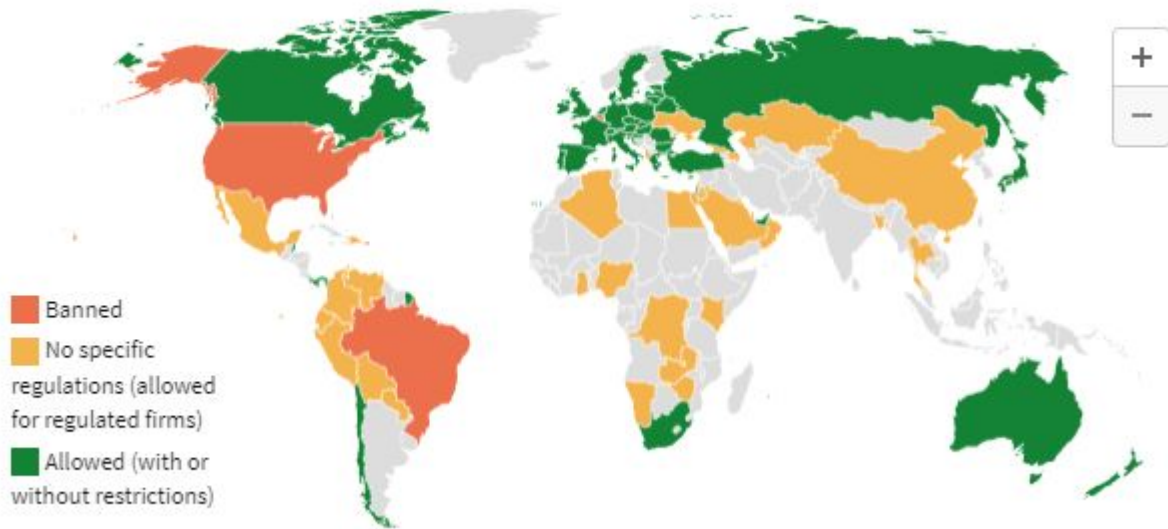
3.

成本效益

- 低保證金要求和 實時清算
- 沒有交易平台/賬戶費用
- 有競爭力的點差、佣金。和隔夜融資

CFD全球市場分佈

CFD Regulations by Country



可以交易差價合約的國家包括英國、德國、瑞士、新加坡、西班牙、法國、南非、加拿大、新西蘭西蘭、香港、瑞典、挪威、意大利、泰國、比利時、澳大利亞、丹麥和荷蘭。

澳大利亞證券和投資委員會 (ASIC) 以及英國金融行為監管局 (FCA) 分別宣布了對零售客戶差價合約的發行和分銷的一些監管變化。目標是通過降低零售客戶可用的 CFD 槓桿，以及針對放大零售客戶 CFD 損失的 CFD 產品功能和銷售做法，加強對消費者的保護。

美國證券交易委員會 (SEC) 已限制差價合約在美國的交易，但非居民可以使用它們進行交易。

CFD市場監管現況

英國FCA

英國FCA發布了有關法規的影響評估，該法規限制了向零售客戶出售的差價合約產品。為零售客戶提供差價合約的公司的利潤減少了約3850萬英鎊和5530萬英鎊。2020年1月16日 | AtoZ Markets-FCA提出了規則，限制了差價合約（CFD）和類似CFD的期權如何出售給零售消費者。根據FCA的說法，公司為差價合約提供了更高的財務槓桿（只需支付資產價值的一小部分即可獲得資產的敞口）。因此，這些消費者中有很大一部分正在賠錢。

FCA指出，根據客戶的資金，兩家公司貢獻了英國差價合約市場的43%。英國監管機構還表示，淨利潤的減少（2019年至2021年）平均每年接近1,700萬英鎊。這意味著淨利潤下跌了6.7%（第一家公司下跌了6%，第二家公司下跌了10%）。

此外，FCA引入的CFD規則規定了以下內容：

- 根據基礎資產的波動性，將槓桿率限制為30:1到2:1之間的一個值，
- 強制負餘額保護，並
- 除其他限制外，還要求標準化的風險警告。

澳洲ASIC

2019年8月，ASIC宣布了幾項影響交易差價合約零售客戶的提議。並於2020年10月宣布了最終的新規，其中包括了調高所有差價合約市場的最低保證金要求。這些內容於2021年3月29日實施，適用於與澳洲和紐西蘭簽訂合約的客戶。（不適用於被劃分為“批發客戶”並有資格成為專業客戶的交易者，也就是那些已經滿足特定財富和經驗要求，選擇被分類為‘批發客戶’的交易者。這些法規也適用於與紐西蘭簽訂合約的客戶。）

此外，ASIC引入的CFD規則規定了以下內容：

- 根據基礎資產的波動性，將槓桿率限制為30:1到2:1之間的一個值，
- 強行平倉，
- 禁止利誘，
- 禁止二元期權，
- 強制負餘額保護

CFD東南亞市場



新加坡

東南亞最大交易量的現有市場



印度尼西亞、馬來西亞、泰國和越南是新興市場，估計有大約 300 萬差價合約和外匯交易員

大多數國際差價合約經紀商一直不願在其經營所在的大多數東南亞國家/地區受到監管，部分原因是某些國家/地區缺乏友好、不明確且通常很複雜的法規，這些法規不包括這些經紀商提供的所有工具提供。

新加坡 - 目前除 36 家即期外匯合約經紀商外，已有 91 家場外衍生品經紀商獲得 CMS 許可。超過 30 種外匯期貨和期權合約可在新加坡交易所進行交易。

馬來西亞 - 目前有兩家經紀商獲得 SCM 許可在馬來西亞經營。這些是 CGS-CIMB 期貨私人有限公司、Bhd. 和 Phillip Futures Sdn. 有限公司。SCM 發布了一份未經許可在該國經營的未經授權的外匯和差價合約經紀商名單在馬來西亞經營的許多流行的外國交易平台和外匯經紀商，如 XM、OctaFX 和 eToro 都是該 SCM 列表的一部分。

印度尼西亞 - 被認為是東南亞地區最大的增長市場。外匯和差價合約市場受 BAPPEBTI 監管。目前，已有 66 家經紀商獲得監管機構許可在印度尼西亞開展業務。俄羅斯經紀人最先註意到這個機會，並迅速採取行動在該國站穩腳跟。其中一些經紀商包括 InstaForex、FXOpen、Exness 和 FBS。

泰國 - 政府通過泰國銀行 (BOT) 和證券交易委員會 (SEC) 為交易外匯和差價合約進行監管。允許在合法的範圍內進行外匯即期交易 (T+2)，現有的大型國際經紀商包括 BS、FXCM、FxPro 和 XM 等。

菲律賓 - 是一個日益壯大的外匯和差價合約交易商中心。目前，菲律賓沒有監管外匯和衍生品市場的法律或法規。

越南 - 只有通過越南國家銀行許可的信貸機構，才能在越南進行外國外匯市場交易。

高風險交易者人口統計

根據 BritainThinks 的說法，一家領先的市場研究機構受FCA 委託開展一項活動，以了解投資於高風險、高回報投資的消費者。



15,000 – 30,000 英鎊

零售消費者的
平均年收入



嘗試型

往往受到**功能性**(賺錢、更努力地工作)和**情感性因素**(挑戰、新奇)的共同激勵。



深思熟慮型

通常更受**社會因素**激勵，如感覺自己像“投資者”、能夠證明自己的專業知識以及與他人交談。



賭博型

通常更容易受到**刺激和興奮的情緒驅動**，並希望“打敗遊戲”和“獲勝”。

調查顯示，**38%** 的深思熟慮型投資者較可能在大學學習過數學、商業或經濟學相關學科，並且有**8%** 的人有可能在金融領域工作或目前在金融領域工作。

超過十分之四(**45%**) 的賭博型投資者，尤其是那些投資於高風險、高回報類型的投資者，往往不會將損失一些錢”視為潛在的投資風險——儘管存在免責聲明警告。

CFD交易平台比較

	Plus500	IG	RoboForex	EXNESS Group	XM Group
監管機構	FSA(塞舌爾)	BMA(百慕達)	IFCS(伯利茲), 金融委員會的成員, 擁有 20,000 歐元的保證補償基金	FSA(塞舌爾)	FSC(毛里求斯), CySEC(塞浦路斯)
最低存款	\$100	\$300	\$10	\$1 	\$5
槓桿比率	由 1:5 至 1:150	由 1:5 至 1:200	由 1:1 至 1:2000	由 1:100 至 1:2000 	由 1:1 至 1:1000
價差	由 0.7 點子起	0.1 起	由 0 點子起	由 0.1 點子起	由 1 點子起
隔夜利息	有	有	沒有	沒有	有
紅利/獎勵	有	有	沒有	沒有	有
交易產品	3,700+	17,000+ 	12000+	200+	1000+
特色	新增+Insights功能, 達成交易數據分析, 了解社群投資趨勢, 幫助用戶改進交易策略	- 設有 週末市場 ;  - 新投資產品(牛熊期權); - 新增訊號中心由第三方提供圖表形態分析及產品趨勢	低存款要求, 高槓桿	低存款要求, 高槓桿, 24/7不經人手出金, 負余額保護	- 新聞與分析中心 - 獲得獎項多達67個 - 交易大賽 - 為EAs提供免費VPS服務

市場痛點

問題



競爭激烈

從[交易平台比較](#)可以看到，各大券商在不斷改進產品功能及研發全新的交易模式，以保持市場競爭力，一些較少規模的券商盡力將槓桿比率調到最大，並接受超低的存款要求，甚至以不經人手的24/7出金來吸引客戶



迎來更多規管

由於多年來，CFDs客戶都錄得的大覆虧損，虧損比率達到82%，各國監管機構因而紛紛推出監管政策以減低投資者損失。

未來，我們可能要面對更多國家對CFDs進行立法規管及限制。



缺乏品牌優勢

全球最大的CFD券商IG成立48年，對大部份CFD投資者來說「黑期」絕對是家傳戶曉；而另一品牌Plus500也都扎根在用戶的腦海14年之久。大部份用戶，都是以品牌來作選用那一個平台之首要考慮。

方案

市場營銷是一個雙面刃，[產品](#)做得好，營銷就是替業務優點做宣傳，[產品](#)做得不好，營銷就等於在傳播我們比起競爭對手的不足。國際市場資訊流通，[用戶](#)慣於貨比三家，[找最有利於自己的選項](#)，[所以](#)要成功，除了基本功能要做到位，[能夠有解決用戶痛點而又創新的功能賣點](#)，才能為業務帶來競爭力及吸引用戶進來。

了解各國規管條例並研究定立風險管理策略，制定一但面對特如其來的監管政策時，如何立即做出回應措施，減低業務損失。

[名牌效應](#)是指由[品牌](#)這個無形資產所引發的能夠為其所有者或經營者帶來新的經濟效用的現象。名牌是知名品牌或強勢品牌，人們研究品牌，正是為了幫助企業創立名牌，利用名牌，帶領著產品、企業進步及發展。因此，[我們](#)必需投放更多資源於品牌建設上，[才能最大放大長遠利益](#)。



案例分析

收集市場上建基於通訊軟件的交易平台

請點擊中間的播放示圖：

微股力

2017年創立初衷是讓擁有同樣投資興趣的股友，交流投資想法。經過一年的努力，達成了全台最大的理財投資社群。
2021年持續跨足各個理財領域，讓投資者於產品內內「找到理財達人」並「追尋理財知識」。

社交工具：LINE

產品類別：台股、期貨、外匯、國際指數、美股及數字幣

登入方式：LINE帳號綁定登入

官方社群：有

操作方式：文字型操作，輸入想查詢的商品名稱或代碼，就

可以看到現價、漲跌幅、資訊圖表

用戶人數：60萬+

社群人數：30萬+

券商：永豐金證券，台新證券，群益金鼎證券，宏遠證券

輕鬆呼叫線圖

Call the Stock charts in LINE



群組討論超方便！



資訊圖卡超實用！



微股力

- 文字報價
- 輸入代號並從以下 5 種進階圖表選取：
 - 當日走勢圖
 - K線技術分析
 - 股利政策
 - 法人籌碼
 - 當日三大法人
- 直接查詢國際交易又匯率表
- 自定關注清單
- 達人服務
- 通訊工具內交易

微股力 功能使用教學

行情查詢功能

輸入商品代碼或名稱快速查價！

☰ 2330 ☺ ➡

🔔 群組內使用時，要在前面加 # 囉！

您可以在微股力查到各式商品資訊

台股 外匯 期指 美股 國際指數 數字貨幣

微股力 功能使用教學

行情查詢功能

輸入商品代碼或名稱快速查價！

個人 群組

2330 #台積電 >>> 文字型報價

P2330 >>> 當日走勢圖

K2330 >>> 日線技術圖

T2330 >>> 法人趨勢圖

F2330 >>> 文字型法人資訊

個人 群組

2330 #台積電 >>> 文字型報價

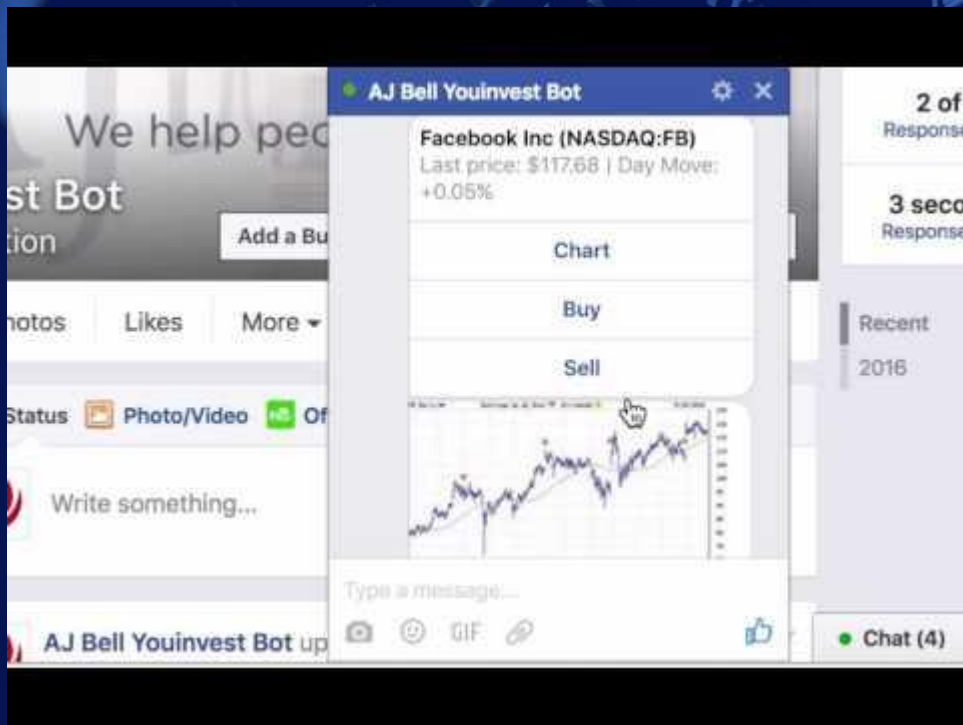
加入自選股清單 查看推薦群組 文字型法人資訊

個人 群組

P3008 >>> 當日走勢圖

點擊加入自選股 點擊可查看相關新聞

請點擊中間的播放示圖：



AJ BELL Youinvest Bot

由AJ BELL研發的投資機械人，但由於無法找到實物，只能從影片去進行分析

社交工具： Facebook

產品類別： 美股

登入方式： 輸入用戶名並輸入接收到的短訊一次性密碼

官方社群： Facebook專頁

操作方式： 文字型操作，輸入想查詢的商品名稱或代碼或指令

，再跟據需求查看現價、漲跌幅、資訊圖表

用戶人數： 沒有資料

社群人數： 沒有資料

券商： AJ BELL

Telegram機械人 + Lemon Market API

由第三方獨立研發, 以Lemon Market的公開[API](#), 開發出來的Telegram的個人交易機械人。

社交工具: TELEGRAM

產品類別: 慕尼黑證券交易所股票及 ETF

登入方式: 密鑰綁定

操作方式: 全文字型操作, 支援模擬交易。輸入指令來獲取報價、進行買賣、獲取帳戶訊息

券商: Gettex, Baader, Donau Capital

發現

通訊軟件是以輸入文字來達至目的 (溝通)的工具, 因此, 以文字指令獲取相關資訊或執行目標, 必然是最合乎用戶習慣的方式. 透過直接的文字指令, 獲取相應的結果, 可以減少點擊、搜尋及轉頁等操作, 讓投資體驗更快、更流暢.

從市面找到的三個案例, 都是主要以文字直接交流的方式來進行 查詢及投資活動, 其中又以微股力做到了充份利用社交軟件特性 —— 社群功能, 最能發揮通訊軟件的優勢。



關於品牌

打造全新的品牌 為業務帶持續發展的基礎

如何打造品牌

從數字看**品牌一致性**的重要

86%

的人表示真實性是支持
品牌的關鍵

產品及服務是否如品牌
理念描述一致

81%

會基於品牌信任度購買

只要用戶信任了品牌，往
後看到品牌的其他產品
及服務都願意購買

33%

的收入增長，是靠品牌一
致性帶來的

一致性的品牌策略，所帶
來的收入提升

最好的品牌是如何讓他們的用戶一次又一次地回來？答案是 **品牌的一致性**。

在今天數碼化的環境中，突破噪音的難度越來越大。在這充滿競爭的環境，我們應如何吸引受眾的注意力？答案是 **個人與公司一致的價值觀**。

如何打造品牌

甚麼是品牌一致性?

品牌一致性是指一個組織如何傳遞符合其核心價值和使命的信息，最終形成一個有凝聚力的品牌體驗。

品牌是由精心選擇的元素建立的。這不僅包括視覺方面，還包括定義公司宗旨的使命和價值觀。由制定業務方向，產品功能到客戶服務，都必需與使命和價值觀對齊，而這些價值觀又應該與你的目標受眾一致。

當你的品牌在越來越多的平台上形成時，品牌元素的不一致將直接削弱其影響力。品牌的一致性建立了一個強大的基礎，讓受眾將能夠更好地了解一個公司。其結果是品牌的信任和忠誠度得以提升。並最終成為重復業務的驅動力。

品牌策略

品牌戰略是一項長期計劃，旨在幫助公司實現具體目標。品牌的一致性是该戰略的核心，它為目標受眾創造了一個統一的體驗，以建立基於品牌信任的終身客戶。

將品牌元素納入准則

保持品牌一致性的第一步是確定你的目標是什麼？與什麼保持一致。這就是一個 **全面發展的品牌指南** 發揮作用的地方。它是一個一站式的指揮中心，為品牌創造所有標準化元素。



成功的品牌需要忠實於他們的初忠和原始價值，但也要為受眾的需求帶來新鮮感。





MC900品牌建議

打造全新的品牌 為業務帶來持續發展的基礎

MC900品牌故事建議

MC900成立的楔機，是由發現了現代人使用手機習慣與投資者用戶體驗的痛點而起，因為很多投資人習慣於使用多屏操作來進行投資活動，方便監察各方數據。而根據 2021年的統計，58%的網上活動，是以手機進行操作的，偏偏手機的屏幕限制，違背了投資者的用戶習慣，使得隨時隨地的手機投資活動無法得心應手。

為了解決這個問題，我們選擇了創新的渠道，利用通訊軟件機械人來開發 MC900的交易平台，以對話方式執行各樣投資指令，務求讓投資活動變得更快更流暢。並加入各種功能推送，代替用戶進行市場數據及圖表監察，讓 MC900由交易軟件進一步化身為智能投資助理，提升用戶的流動投資體驗。

MC900品牌任務建議

MC900的品牌任務

以創新為投資者帶來最好的流動投資體驗

MC900品牌個性建議

充滿好奇:喜歡發掘新事物、有想像力。有很多遠大的想法,MC900總是想了解更多,考慮那些可能不明顯的事情。

充滿活力:活力充沛、總是為達成新點子而孜孜不倦地作技術鑽研。

誠實:我們從不害怕面對困難和問題,我們會一起想出辦法。

大膽:勇於嘗試、不拘少節。我們不生活在"應該"中。我們做對我們來說正確和真實的事情。

MC900品牌願景

幫助客戶減輕投資的負擔，降低投資的難度，客戶在Telegram、Facebook等社交和通訊軟件可以嵌入式的使用MC900的服務，用社交工具的賬戶就可以管理自己的金融資金，直接交易股票、CFD、虛擬幣等各種產品，不交易的資金還可以獲得利息收益。

謝謝