

目 錄

第一章 緒論.....	5
第一節 研究背景與動機.....	5
第二節 研究目的與問題.....	12
第三節 研究流程與章節架構.....	13
第二章 文獻探討.....	15
第一節 數位內容的定義與產業範疇.....	15
第二節 價值鍊理論與娛樂產業的價值鍊研究.....	18
一、價值鍊模型.....	18
二、網際網路出現對價值鍊模型的挑戰.....	21
三、娛樂產業的價值鍊的改變.....	24
第三節 通路、網路中間商的特性與研究.....	31
一、行銷通路與虛擬通路.....	31
二、交易成本理論與中間商效益.....	34
三、網路效應與網路中間商.....	38
第四節 著作權與相關法令之探討.....	40
一、智慧財產權定義.....	40
二、台灣對著作權的態度.....	42
三、國際與中國對著作權的態度.....	45
第五節 數位版權管理.....	47
第六節 創業管理相關模型.....	50
一、創業管理模式.....	50
二、新事業經營模式的設計架構.....	51
第七節 文獻小結與近期新聞.....	53
第三章 點對點(Peer to peer)技術的市場應用模型.....	59
第一節 點對點技術介紹.....	59
第二節 點對點技術商業應用模型.....	62
第三節 點對點技術評論.....	67
第四章 研究方法.....	69
第一節 研究設計.....	69
第二節 研究架構.....	70
第三節 環境網路與機會團隊項目說明.....	70
一、外在環境網路構面.....	71
二、機會團隊掌握構面.....	71
第三節 研究對象.....	72
第四節 訪談問題設計.....	73
第五節 研究限制.....	74

一、研究範圍.....	74
二、研究限制.....	74
第五章 商業模式之建構.....	76
第一節 核心策略.....	76
第二節 策略性資源.....	83
第三節 價值網路.....	89
第四節 顧客介面體系.....	90
第五節 商業模式概念圖與應用.....	91
第六章 商業模式分析與研究發現.....	102
第一節 環境網路與機會團隊掌握項目分析.....	102
第二節 商業模式應用分析.....	109
第三節 研究發現.....	114
第七章 結論與建議.....	120
第一節 研究結論.....	120
第二節 未來研究建議.....	121
附件一 訪談問卷.....	122
參考文獻.....	124



圖 目 錄

圖 1-1：影響數位新通路的幾個外在因素的改變	5
圖 1-2：台灣 ADSL 與 Cable Modem 之用戶數	8
圖 1-3：全球寬頻市場現況	8
圖 1-4：Napster 每月的訪客數及成長圖	10
圖 1-5：本論文研究流程圖	13
圖 2-1：數位內容辦公室對數位內容產業的定義	15
圖 2-2：數位內容辦公室對數位內容廣義產業的定義	16
圖 2-3：Porter 的模型鍊架構	20
圖 2-4：價值系統或產業價值鏈	21
圖 2-5：價值鏈縮短	22
圖 2-6：價值鏈重新界定	22
圖 2-7：價值鏈虛擬化	23
圖 2-8：音樂產業的各個角色活動	27
圖 2-9：現代音樂的產業的價值創造系統	28
圖 2-10：音樂 CD 成本分析圖	29
圖 2-11：數位音樂與傳統音樂 CD 的成本結構比較	30
圖 2-12：電子商務領域的成長	33
圖 2-13：資料、資訊、知識與智慧的關連	41
圖 2-14：Timmons 創業管理模型	51
圖 2-15：Christian 創業管理模型	51
圖 2-16：新事業經營模式的設計架構	52
圖 3-1：P2P 網路二大類主要技術	61
圖 3-2：5 個 P2P 應用模型分類表	63
圖 4-1：研究架構	70
圖 5-1：寬頻市場的價值鍊	76
圖 5-2：全球數位內容的產值	77
圖 5-3：數位內容的應用	78
圖 5-4：2001 年軟體市場區隔 資料來源：MIC	79
圖 5-5：Ericsson 對數據與語音服務消長預測	80
圖 5-6：通路商之意涵	81
圖 5-7：數位交易平台示意圖	84
圖 5-8：付款與付款中介者服務示意圖	85
圖 5-9：清算中心範例示意圖	88
圖 5-10：商業模式示意圖	92
圖 5-11：數位音樂產業應用商業模式示意圖	96
圖 5-12：遊戲產業應用商業模式示意圖	100
圖 6-1：商業模式應用主要成員關係示意圖	110

表 目 錄

表 2-1：三家主要線上遊戲廠商實體與虛擬通路的營收比例與做法	26
表 2-2：中間商對買賣雙方交易成本降低的效益表	36
表 2-3：中間商特性彙整表	37
表 2-4：IDC 預測 DRM 至 2005 年可能的變化趨勢	49
表 2-5：Jeff Papows 預測價值鍊轉移之七個趨勢與國內實列表	53
表 2-6：目前虛擬通路貢獻線上遊戲商營收比例表	54
表 2-7：Cohan 的要點與背後的意涵	55
表 2-8：虛擬通路商在降低交易成本上可能的思考方向	56
表 2-9：虛擬通路商如何扮演稱職的中間商	56
表 3.1：P2P 與一般 web based 同類應用的比較	60
表 3-2：使用分散式計算應用的廠商	65
表 3-3：建立在 P2P 架構之上不同應用的廠商名單	66
表 3-4：P2P 協同式應用的發展廠商名單	67
表 3-5：P2P 的資訊科技之應用意涵與產生之價值	68
表 4-1：受訪單位與人員一覽表	73
表 6-1：實體與虛擬通路商在四流上的差異與通路商解決該問題的機制 ...	107
表 6-2：通路商必須建立的機制與該機制可能合作的對象	108
表 6-3：訪談分析匯總表	113