

從零到一：跨界創業之旅

探索線上學習、量化交易、金融科技與 Web3 的融合

學習歷程介紹

- 大學唸機械系
- 碩士唸機械所自動控制組，同時唸財金所財務工程組
- 博士班念資訊工程，主修AI與計算科學
- 一直都是喜歡學習，沒有覺得什麼是難的，也沒有因為自己的所學，限制未來的發展

工作歷程

- 退伍後第一份工作，在KGI凱基證券，做利率衍生性商品交易員
- 辭職之後，就念博士，接著創業線上學習

第一個創業

由熱情出發

- 學思科技
- B2C產品出發
 - 高中數學、物理、英文
 - 國中數學、國小英文
- B2B
 - 高中物理、數學、英文
 - 大學微積分
 - 國小英文



「透過數位化還不夠，要做到能將知識整理、分析、串聯應用，才能創造價值。」[學思科技](#)創辦人暨總經理曾思遠說。學思科技與一般學習教育平台不同的是，他能導入現成教材，快速拆解、經由模組化重組為符合網路上使用者的學習行為，比客製化教材節省時間、比數位化電子檔更能貼近使用者經驗。



立者(左至右): 邱政維(副總經理)、林冠明(技術總監) 坐者(左至右): 洪佩民(專案經理)、曾思遠(創辦人 總經理)、王怡惠(行銷總監)

具家教經驗的曾思遠和幾位台大資工的同學共組成立學思科技，發揮團隊的教學經驗和所學的技术知識打造一個有效將知識整理的教育平台。他說，「教學是興趣，也是使命」，選擇在教育這塊領域耕耘，是因為他認為學生光在學校上課並不能完整吸收知識，下課還要依賴補習班，產生一個惡性的循環。另外，大都市有豐富的課後輔導資源，反觀非都市地區相對缺乏，曾思遠開始思考，透過內容分析和程式設計，建立一個讓全台學生都能使用的學習平台。

第一個創業成績

- 2008年初-2016年底，九年的時間
- 全國高中有15%是學思客戶
- 敦煌書局、文鶴出版社、國小連鎖補習班也都是學思的客戶
- 同時承接許多軟體專案

第一個創業危機

- 戰線拉太長、時間拉太久
- 合夥人一一離開
- 核心成員股份被稀釋
- 沒有找到MVP，一直被賺錢的壓力追著

第一個創業失敗

- 承擔超過自己能夠承擔的責任
 - 幾個月的薪水都是自己借錢來發
- 身心完全失衡
 - 看身心科，不想跟人互動
- 曾經認為的人生目標一夕間瓦解

後失敗時期 2017

- 每天背著機械鍵盤與電腦，在各大咖啡店、漫畫王工作
- 不想與人交談
- 接了七個專案，年營收300萬
 - 3個系統開發、2個系統規畫案、2個演算法專案

重新站起來時期2018-2019

- 報名人工智慧學校技術班
- 在加密貨幣交易所當執行長
- 在量化交易基金擔任資料科學家

金融科技軟體公司OTSO

2020-Now

- 金融科技軟體SaaS服務
- 協助團隊建立
 - 從台灣辦公室只有1人，到現在將近40人，全球共50人
- 從SI公司->產品型公司->數據型公司
- 從顧問加入，現在是共同創辦人兼策略長
- 用創業的精神與經驗

創業

- 產品/服務
- 核心價值
- 團隊
- 資源
- 商務與營收

Web3創業

- 融代幣或是股權
- 去中心化交易所讓每個人都可以發行代幣被交易
- 代幣的賦能與價值重點還是在商業模式
- 介紹Alpha Radar Bot

Web3商業架構

- 痛點
- 核心價值（外部價值）
- 解決方案與產品
- 代幣賦能
- 代幣經濟
- 營收模式
- Roadmap
- 團隊介紹

Web3執行任務

- 網站(前端、後端)
- 社群(TG、Twitter、DC)
- 智能合約
- Roadmap(要常更新)
 - gitbook
- 代幣造市