

# 逢甲大學學生報告 ePaper

報告題名：

**成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！**

作者：方榆安、陳尹萱、張簡如雅、林詠慧、李君涵、  
陳軒緯、林哲緯、李博元

系級：國際貿易學系三甲

學號：D0059663、D0059796、D0021967、D0022061、D0021797

D0022398、D0022222、D0059588

開課老師：羅芳怡 教授

課程名稱：策略管理

開課系所：國際貿易學系

開課學年：102 學年度 第 2 學期

## 中文摘要

在這次的策略管理課程報告中，我們透過成本優勢分析一項產業，並拍成一部影片。我們選定了整形產業，以輕鬆逗趣的方式，讓觀眾們經由觀賞影片時得知，成本優勢(成本領先戰略)的內容及意涵，例如：規模經濟、差異化、通才、專才、學習經濟、產品創新、新製程、議價能力是如何應用在整形產業中。

在拍攝前，先讓大家腦力激盪，選定了大概方向之後，將大綱寫出來擬訂劇情腳本，並經過小組討論後，根據每一個小細節排演及修正，正式拍攝影片，利用手機和借用積學堂外的討論區拍攝影片，後來再透過組員剪接，在適當的時機放上特效或是說明，在影片過程中，我們希望可以讓觀看者更加瞭解成本優勢的意涵，甚至可以進一步的把成本優勢應用在生活中。

成本優勢(成本領先戰略)是指企業降低自身的生產與經營成本，以低於對手的產品價格，獲得市占率，並獲得同行業間水準以上的獲利。如何以最低限度的成本創造出最大化的產值效益，是現今企業當中的最主要課題。

我們透過成本優勢去探討出在整形產業中，它在此所扮演的角色，在經由此中用簡單的方式去深入且瞭解成本優勢的意義。

### 關鍵字：

成本優勢、整形產業、策略管理、影片

## Abstract

In the course of Strategic Management, we analyze an industry through cost advantages, and made into a film. We took the film for plastic surgery industry as an example which is in a relaxed manner to let the viewers understand the content and meaning of cost advantage (cost leadership strategy). For example economy of scale, differentiation, generalists , specialists , economy of learning , product innovation, new processes , bargaining power are putted in use in the plastic industry.

Before shooting the film, we wrote the outline in the beginning let everyone to think about it. Then we wrote the screenplay. After our group discussed every detail and we started producing a film. We used smart phone and borrowed the forums in the Integrated School at FCU to shoot our film. Finally we editing the film and put some special efficacy into the film. In the process of the film, we hope the viewers could not only understand the cost advantage more but also put the cost advantage in life.

Cost advantage (cost leadership strategy) is the company's own production and reduce operating costs, lower than rival products prices, access to market share, and access to the inter-industry level above profit. How to create a minimum cost to maximize the benefits of value is now among the most important business issues.

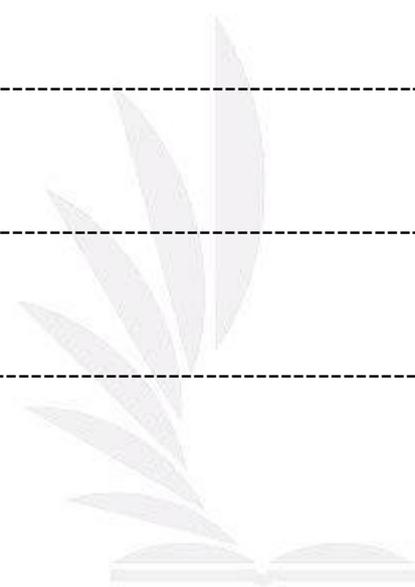
We investigate into plastic surgery industry with Cost Advantage that the role it plays, and used in a simple way through this to understand the depth and significance of the cost advantage.

### Keyword :

Cost advantage (cost leadership strategy) 、 Plastic industry 、 Strategic Management 、 Film

## 目 次

第一章 前言	-----4
第二章 市場側寫－成本優勢	-----4~7
第三章 故事大綱	-----8
第四章 劇本&影片截圖	-----9~21
第五章 結論	-----22
第六章 心得	-----22~23
附錄 參考文獻	-----24



## 第一章 前言

在現今社會中，許多女性都爭相去整型，希望整型後能使自己變得更美麗，更惹人愛，雖然往往整形的價位總是嚇跑許多人，還是有很多人願意花大筆錢投資自己。而我們的影片中，教導大家許多有關產業發展的隱藏內容，透過整形產業內部的各種策略與優勢，告訴大家貨比三家，選對成本優勢帶來的利益，這片影片不但談諧有趣，更教導大家很多產業的內部資訊。

## 第二章 市場側寫—成本優勢

### 一、群聚效應：

在現今社會中，某一地有很多家整型診所是很常見的事了。用來描述在一個社會系統裡，某件事情的存在已達至一個足夠的動量，使它能夠自我維持，並為往後的成長提供動力。

根據一份調查報告，在 2010 年，南韓被評為最愛整容國家，在南韓平均每 1000 人約做了 15 例整容手術，可說是冠絕全球。其次是希臘人和義大利人，平均每 1000 人做過 12 例以上整容手術。而中國平均每 1000 人中大約只有 1 例整容手術，居第 24 位(劉繼軒，2012)。

國際美容整形外科協會統計了 25 個國家手術與非手術程式整容的數量。就整容手術的總量來看，美國整形總數佔世界第一。從數據上得知，在 2009 年全球整形手術總量是 75%，美國的整形手術數量就佔據總數的 17.5%(劉繼軒，2012)。

### 二、差異化：

當我們要做選擇的時候，會先比較其不同，把他們的差異比較出來，做出選擇來。

在整形產業中，豐胸手術可以分為兩種，一個是用自體脂肪移植的方

式，另一個是用果凍矽膠的方式。這兩個差別在於自體脂肪移植是現在最新的技術，是把妳其他部位多餘的脂肪移到胸部，既可以豐胸又可以同時雕塑肥胖的部位，效果也比果凍矽膠還好，摸起來就跟真的一樣，沒有異物感。用自體脂肪移植的方式，手術傷口比做果凍矽膠的小，疼痛感也減低很多，術後不需忍痛按摩。

簡言之，整形外科可以分為兩個部分：

**第一部分是“重建整形外科”**。它是為我們因先天畸形、外傷或腫瘤所造成的殘缺而做的手術，也就是將我們身上原本不正常的部分重建到正常，這些手術幾乎都有健保給付。它可分為四個部分，第一個是燒燙傷的治療和重建手術，第二個是顱顏外科手術，包括臉部外傷、顏面骨折、唇顎裂，第三個是手外科及顯微外科手術，包括手部外傷、先天畸形、斷肢重接，第四個是一般整形外科手術，包括皮膚腫瘤切除及重建、頭頸部腫瘤切除及重建等（楊國輝，2010）。

**第二部分是“美容整型外科”**。它是一般正常人，為了使自己的容貌或體態更加完美所做的整形手術，也就是俗稱的「美容手術」，這部分的手術健保不給付，所以必須自費。它包括了點痣、修疤、雙眼皮、眼袋、隆鼻、拉皮、乳房整形、抽脂、拉肚皮、磨皮、雷射去斑、除毛、換膚（楊國輝，2010）。

### 三、通才

通才定義為學識廣博、具有多種才能的人（百度百科，2014）。人應該要培養更多的專長，不應該侷限在某一個專業的領域中，要多做嘗試，要試著走出自己的舒適領域，多多去勇敢挑戰自己不熟的領域，把各方面得經驗累起來，活用起來，能讓自己成長、茁壯（Q 版傻蛋，2010）。

在整型產業中，櫃台小姐就相當是通才的角色，從掛號到結帳都要處理，處理得非常廣。但是他/她就可以學習到很多事，每一件事都是需要學習的，像是掛號，有分為初診和複診，有些醫院，初診只能打電話預約，約好時間，再到櫃台之後要填寫初診單；而複診的話，有些醫院只能現場排隊掛號，有些醫院能網路掛號和現場掛號。結帳的話有分刷卡和付現。

### 四、專才：

在整型產業中，醫生就相當是專才的角色。有人認為透過高度專業分工能提升效率，因此有些人認為應該要專注於一個專業的領域去不斷鑽

研。但是有些人會認為太高度專業會變得像機器人一樣，不知變通，而長期在固定模式下，即使有在專業的領域內持續改善，死腦筋的專業會讓人的彈性喪失，變成了只有戰術思維而沒有戰略眼光，只能短視於眼前的得失而無法做較長遠的打算。(Q 版傻蛋，2010)。

專才通常指精通某一學科或某項技藝的專門人才，在某一個領域具有較多的專業知識,較熟練專業技能的人才，並且有較高造詣的，有成就的人才 (百度百科，2014)。

醫生可以透過進修來充實自己，擁有國際專業證照，才能與世界接軌。如果醫生能夠透過研發新產品，超越國際標準的技術，則更有競爭力，來使自己的診所提高消費者的來客率。透過美容醫學會，有不少醫師成功轉型，成為擁有美容與醫學跨領域專業資格的合格醫師，營造更多產業界與醫生合作的機會 (蔡璞，2010)。

## 五、學習經濟：

簡單來說就是熟能生巧。大家慕名去具有口碑的整型診所動手術，不外乎是因為他們的技術相當純熟，顧客也能敞開心胸去信賴此診所。

另一方面，美容手術追求的是完美，需要有一定經驗的醫師才做得到，但由於許多資深醫師較不願放手讓學生練習，使得新手醫師，就算拿到了執照，還是必須經歷一段或短或長的“嘗試錯誤期”才能成熟 (楊國輝，2010)。

## 六、產品創新：

主要定義為改善或創造產品，進一步滿足顧客需求或開闢新的市場。在許多產業中，技術革新是相當重要的一環 (MBA 智庫，2014)。

醫學與生物科技不斷推陳出新，醫生必須適時關注國際趨勢、認識新產品。通常在醫學美容手術後，醫師會推薦使用醫學美容保養品來做預防與保護的功效，讓手術的效果維持更持久。

現在市面上，有很多醫學美容保養品的成分與專櫃、開架式保養品，只有濃度的差別，專櫃即開架式保養品著重於它的溫和及安全性，而醫學美容保養品較重視其功效，並經過實驗室或人體測試等專業醫學認證，以降低過敏機率的發生，讓消費者可以安心使用。將整形與保養品結合，消

成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

費者不僅接受整形服務，也會購買相關醫療級保養品，這股潛在市場力量將能創造更大收益（蔡璞，2010）。

## 七、新製程：

因為有了新技術，使得新製程更快速，更省成本。在整形產業中，有了自體脂肪移植的方式，讓消費者不僅能夠達到整形的效果，也能把多餘的脂肪除掉，進一步能雕塑身型，讓自己的體態看起來更完美健康。

生物科技帶動了整形產業，除了研發更新的醫療儀器與填充物外，生物科技會因為物種間的差異而有異議，例如基因、膚色，就電波拉皮為例，因於目前國內大多採用外國進口的儀器，白種人與黃種人所需的能量參數會有不同，因此希望開發符合國人需求醫療儀器或填充物（蔡璞，2010）。

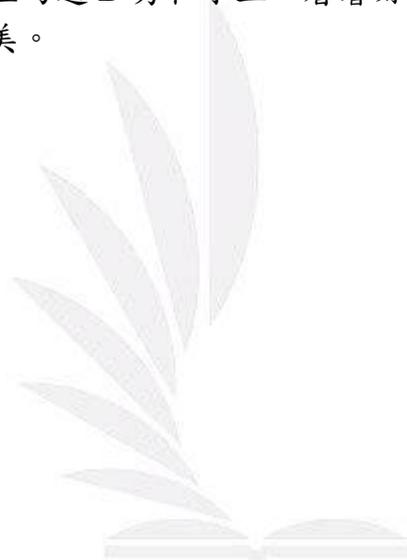
## 八、議價能力：

當購入的商品是主要成本時，廠商的議價能力就可能是成本優勢的重要來源（劉恆逸，2010）。

當整型診所的顧客率提高，所需購買的醫美器材與藥品就會越來越多，相對於診所擁有更大的議價能力來壓低成本。

### 第三章 故事大綱

好美從小就因平胸，常被取笑，變得自卑。與 B 男交往後，和 B 男出去逛街，B 男都在看比她胸部更大的女生，最後 B 男孩劈腿，去跟一位有 E 胸的小三在一起。受到這件事的衝擊，好美決定去做整型手術—隆乳。好美開始密集蒐集整型的資訊，發現逢甲附近有好多間整型診所，比較後選了一家較滿意的，那家名叫「豪美麗整型診所」，去到醫院諮詢，櫃台小姐詢問他的需求後，並填妥資料，轉而向醫生做更深入的了解，醫生說他已做過很多手術了，技術非常純熟，以降低好美的疑慮，並推出最新科技，其他的診所都還沒有。手術後，好美十分滿意她的胸部，也找到新男友(好帥)，之後開心像姐妹淘(小美、小咪)介紹那家診所，診所多了好幾筆生意，診所就有更強大的議價能力，可以給予更多優惠，越來越多人上門隆乳，最後好美和新男友在路上巧遇 B 男和小三，看著好美很幸福的樣子，B 男依依不捨地回頭看向好美。



## 第四章 劇本&影片截圖

### 角色分配

陳軒緯：A 女

林哲緯：B 男

李博元：新男友

陳尹萱：小三

張簡如雅：醫生

林詠慧：櫃台小姐

李君涵：姐妹淘-小美，攝影師

方榆安：姐妹淘-小咪



### 劇本&影片截圖介紹

前言：以下是我們這段影片中所應用到的成本優勢概念  
規模經濟、差異化、通才、專才、學習經濟、產品創新、新製程、議價能力  
聰明的你們看完這段影片後，能找出這些概念運用在哪些片段中嗎??

## 第一幕

### 主要說明故事發生緣故

A 女：诶 你們兩個是....不要說了!我哪裡不好?



B 男：你沒什麼不好的，你哪裡都挺好的

A 女：那你為什麼不要我呀

B 男：我..... 鏡頭(focus 在小三胸部)

A 女：就因為這賤貨啊?

B 男：(為難....)

A 女：他餓了我能給他做八菜一湯，他沒錢了我能給他投資理財，他累的時候我能給他泰式按摩，他被人欺負了我自由搏擊!



成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

小三：我有 E！



A 女：我能彈莫札特，畫的了達文西，演的了斯坦尼斯拉夫斯基！

小三：我有 E

A 女：我會八國語言，有十六種職稱，上通天文下知地理，論知識量別說你了，你們兩個加起來都沒戲！



小三：我有 E

A 女：E 也有下垂的時候

小三：你連下垂的機會都沒有~

A 女：.....(真話傷人很痛，寧願沒問，將錯就錯，還有以後，還有別的結果，也許執著會讓妳換角度看我...真話傷人很痛，因為很愛，拚命忍受，怕妳難過，所以笑得溫柔，或許成熟是終結愛情的禍首，就像熱情不夠...漸弱)

成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

A 女：我一定要變大!!!!!!!



## 第二幕

### 主要理論:差異化 通才 專才

開始密集蒐集整形資訊，發現逢甲附近有好多間的整形診所

A 女：哇，逢甲這附近好多整形診所，十步路就一家耶，那我可得要貨比三家才不會吃虧



成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

A 女：豪美麗診所的網站做得好漂亮喔，裝潢跟其他家都不一樣.....

(差異化)

櫃台：歡迎光臨豪美麗診所！請問需要什麼樣的服務呢？

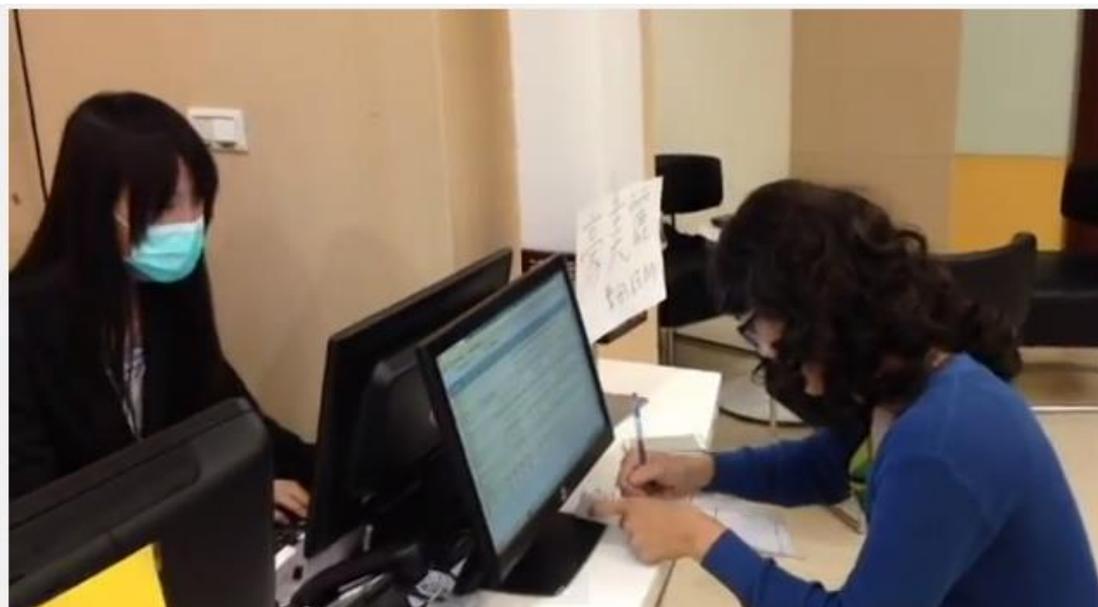
(通才)

A 女：痾.....那個.....我....想要...想要整這裡 (指著胸部)



櫃台：哦~好的！那麻煩小姐幫我把填一下資料

A 女：喔.... 好



櫃台：那小姐這邊先稍等一下嘍，醫生(專才)馬上就來幫你做諮詢

## 第三幕

### 主要理論：學習經濟 產品創新 新製程

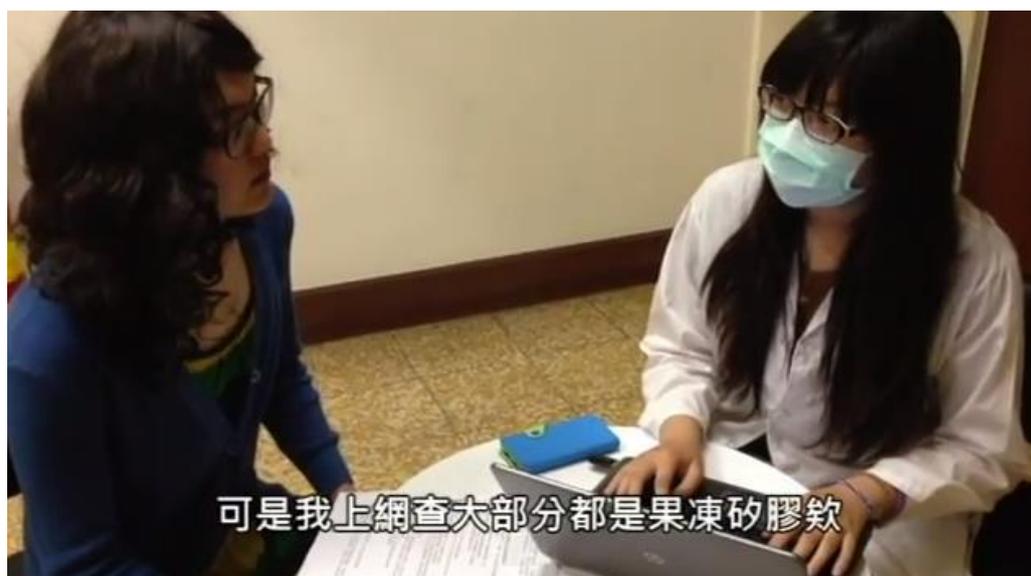
醫生：小姐，那根據我的測量 你的大小是 AA 罩杯，那你想要升級到多大呢？

A 女：摠..我想要..至少要有 E! 就是比那個乳牛..越大越好!



醫生：那我建議你用自體脂肪移植的方式，效果超級自然的喔

A 女：可是我上網查其他家都是做果凍矽膠耶，有什麼差別嗎？(產品創新)



醫生：讓我來告訴你他們的差別，自體脂肪移植是現在最新的技術，是把妳其他部位多餘的脂肪移到胸部，既可豐胸又可以同時雕塑肥胖的部位，效果也比果凍矽膠還好，摸起來就跟真的一樣，沒有異物感噢 (新製程)

成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

A 女：可是醫生...我這個人還滿怕痛的，會不會很痛啊

醫生：這你放心，手術傷口比做果凍矽膠的小，疼痛感也減低很多，更棒的是，術後不需忍痛按摩唷!! 而且啊我已經幫 2000 多人做過了，技術非常的純熟，我們診所也通過整形協會的認證，所以你完全不需要擔心

A 女：聽起來好棒喔，那我要把我肚子的三層肉還有大腿的贅肉拿來移植，可以嗎?



醫生：當然可以啊，那你要約什麼時間手術呢?

A 女：不如就現在

醫生：喔!隔日不如撞日是吧!那我馬上就去安排手術

數小時後...

醫生：哇! 你是我做過的人裡面做的最好看的，而且又很自然欸(摸)



成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

A 女：我也這樣覺得欸!我也覺得很自然，我從來沒有這種感覺呢!

醫生：那術後的恢復期大概兩個月，這段時間不要吃太辛辣的東西醫生：那術後的恢復期大概兩個月，這段時間不要吃太辛辣的東西，盡量清淡，你不要太激動噢，怕會變型!!



A 女：好..沒問題

醫生：那如果沒什麼其他問題的話，麻煩到櫃台結帳喔那如果沒什麼其他問題的話，麻煩到櫃台結帳喔



## 第四幕

### 主要說明:規模經濟 壓低成本 議價能力

櫃台：請問小姐還滿意我們的服務嗎？

A 女：噢我覺得我整個人自信多了



櫃台：總共是 18 萬唷，要刷卡還是付現呢？

A 女：好便宜喔，別家都要 20 萬以上耶.....(遞信用卡)(議價能力)



櫃台：那是因為我們的醫生技術實在是太好了，大家都爭相指定他來做手術，而且因為客人絡繹不絕實在是太好了，大家都爭相指定他來做手術，而且因為客人絡繹不絕，實在是太好了，大家都爭相指定他來做手術，而且因為客人絡繹不絕，我們能以較低的價格跟廠商叫貨，給客人的價格也相對會比較優惠唷!(學習經濟)

成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

櫃台：在這上面簽個名就好了.....記得兩個月後要回來做定期檢查喔



## 第五幕

A 女：喂~小咪你在家嗎，我好美啦，我們好久沒出來聚聚了欸，要不要出來坐坐？

小咪：喔好啊，那我順便約小美一起喔



A 女：好啊

小咪：欸那是好美嗎?好像變得不太一樣了

成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

小美：挖靠，你是塞了多少墊子阿

A 女：甚麼~沒禮貌! 這是真的，我現在不叫好美我叫好大

(小咪小美用力一掐)



小美：你在哪裡做的啊

A 女：我在豪美麗診所啊，自然又便宜

小美：那我也要去



小咪，一起一起啦，搞不好兩個人同行更便宜.....

成本優勢分析整形產業：E 定要幸福噢！

(三人聊了一會)

小美:那誰啊

A 女：噢這我男友啦!他叫好帥

新男友：大家好我是好帥

(好帥與姊妹淘們打招呼)



新男友：寶貝我今天有遲到嗎？

A 女：沒有我覺得剛好阿

A 女：好啦時候也不早了，那我們先去吃飯囉

小美小咪：好噢你們路上小心 掰掰

新男友：寶貝今天想吃甚麼

A 女：我想吃你



## 第六幕

### 故事結尾

挽著新男友巧遇前男友&小三.....



B 男：噯！那不是好美嗎??

小三：你看錯了啦，她沒那麼大

A 女：我是好美阿，我跟你講，人是會成長的，來我跟你們介紹，這是我的新男友

新男友：嗨大家好，我是好美的男友我叫好帥

A 女：他阿對我好得很呢，才不像某些人..短視近利，我跟你講，這才叫 E

小三：你！哼我們走!!(勾著 A 男)

B 男：(依依不捨地回頭看好美)



## THE END

## 第五章 結論

雖然之前上課有報告過這些內容，但是也是看看課本參考網路的文獻，對於這些內容也都是理論上的略懂，但是這次透過這部影片，這些理論應用到我們現實生活中的產業中，我們更了解這些成本優勢。

現在的社會中，整型的人數也日亦增多，而現實生活中許多工作機會也都會因為外型而有所不同，媒體們也不斷灌輸給大眾甚麼是美，即便要花費龐大的費用，對自己不满意的人們，也會忍痛花大把鈔票改變自己。其實，只要善於整理自己，給自己對的打扮及氣質，美不美並不是外表這麼膚淺而已，自信就會帶來美麗。

## 第六章 心得

**陳尹萱：**澄清一下，我沒有 E，哈哈。如何將課本裡生硬的內容運用到影片之中，一開始真的難倒我們了，但經過大家長時間的腦力激盪後，不才的我們終於想到要如何呈現，超開心有這次機會可以拍影片的，劇本想得很開心，影片拍得很開心也剪接得很開心，真的真的學到了很多東西。謝謝我們的女主角犧牲色相配合我們劇的演出，透過拍影片也看到了組員不同於平常的一面，也謝謝大家在有限的時間內全力的配合，感恩。

**張簡如雅：**首先真的很感謝我的組員們，大家的行程都不一樣卻盡可能的湊出時間來配合對戲，從無到有是讓我最為驚嘆的地方！也感謝反串女主角的同學，為了呈現此次報告的效果，盡全力的詮釋，真的很佩服也很感激！也藉著此次報告我學到了很多專業名詞的定義也更瞭解它是如何運作的。很感謝老師給我們這一次的機會讓我們用不同於紙本上的教學方式來學習知識，真是受益良多！

**林詠慧：**這次的錄影報告其實我覺得很好玩，很喜歡拍影片代替報告因為有趣又可以學到東西！！然後這次的拍片過程大家都很難喬，不過真的很謝謝我的組員們大家都盡可能撥出時間一起完成，然後也很謝謝積學堂的工讀生借櫃檯協助我們拍攝，因為大家的配合才完成的影片真的很有成就感。比起要查很多資料去完成一份報告我更愛把報告內容拍影片的作業，太好玩了！！！！

**李君涵**：雖然拍影片比做報告還要麻煩，不同於做報告，大家要湊出相同的時間，才能完成。但是拍影片大家一起激盪頭腦，更有一個團體一起做事的參與感，也比做一般的報告還要生動有趣。而且這次拍影片把產業拿來當實例的演出讓我們更清楚課本上學的理論是用在那些地方。這次也要好好的謝謝組員們的配合與提供意見，讓大家可以順利的完成這份功課。

**方榆安**：知道要把成本優勢拍成影片，但我們都不知道要拍什麼才能讓大家了解什麼是成本優勢。直到要報告的前兩個禮拜，尹萱腦力激盪，寫出來大概要拍的大綱，我們才有點頭緒，後來她把腳本也寫了出來，我覺得她真得很厲害，後來大家都沒什想法或意見，所以我們就按照她寫得下去拍。因為大家能拍的時間不多，而且我們每個角色都要跟女主角(軒緯)搭，所以最後只能依軒緯的時間來拍戲。在拍戲當中，真得很愉快，看著軒緯男扮女裝，真得很好笑，很有梗，也謝謝軒緯的犧牲與奉獻。我也從拍戲和做 WORD 檔中了解到，成本優勢不只是對整型產業很重要，是對所有產業都很重要。

**陳軒緯**：平常做報告，只要上網找資料或是翻課本然後整理給組員就好，然而拍影片讓我覺得非常不簡單，先是要構思劇本大綱，再結合課本內容，整個就是從無到有。拍攝的過程中，總是有 NG 的時候，尤其是自己身為男生卻要演女生的角色，難度更是提高許多，所以自己 NG 次數絕對是不在話下，很高興有這特別的拍攝經驗，雖說影片可能不是非常完美，但還是希望觀賞的人能夠喜歡並且了解我們想傳達的課本內容。

**林哲緯**：在這次拍片我所扮演的角色是一位看胸部交女朋友的花心男,雖然幾乎沒有什麼台詞但是一些表情上的神韻也是不好揣摩!!這次拍片特別也要感謝陳軒緯的大膽犧牲以及陳尹萱的後製等等，讓我們這組成功拍攝不錯的影片。

**李博元**：其實一開始沒有想到該如何把課本的內容用影片呈現，因為成本優勢、價格策略等等本來就是很艱深的名詞了，要用影片呈現更加困難。但在跟組員討論之後，反倒是有了很豐富的想法，所以才能夠用幽默的方式去說明原本困難的專有名詞。從中我也學到了這些名詞的真正定義。

## 參考文獻

1. 劉恆逸，2010，現代策略管理-第六版-華泰文化-第八章-成本優勢 (P.205~P.220)
2. 蔡璞，2010，蔡璞研發管理園地-微整形產業  
<http://blog.sina.com.tw/tsaipwu/article.php?pbgid=38426&entryid=597972>
3. 蔡璞教授，2010，國立虎尾科技大學-微整形產業分析報告  
<http://nfuba.nfu.edu.tw/ezfiles/31/1031/img/468/FE.pdf>
4. 楊國輝醫師，2010，清秀佳人  
<http://www.hi-pretty.com/classic/keypoint.aspx>
5. 作者”醫者”，2013，A+醫學百科  
<http://cht.a-hospital.com/w/%E6%95%B4%E5%BD%A2#.U2Go5vmSy0A>
6. 劉繼軒，2012，新華網，最愛整容國家排行榜：南韓成"最愛整形國家"  
<http://big5.cri.cn/gate/big5/gb.cri.cn/30944/2012/04/27/3765s3661505.htm>
7. funwmy, Lolo, Angle Roh, Kane0135, Vulture, Zfj3000, Dan, Cabbage, Gjrori, 鲈鱼, Yixi, 泡芙小姐, KAER.，2012，MBA 智庫百科，  
<http://wiki.mbalib.com/zh-tw/%E5%B7%AE%E5%BC%82%E5%8C%96>
8. 悠然孤飛，2014，百度百科  
<http://baike.baidu.com/view/961892.htm>(通才)
9. huanhuanlele44，2011，百度百科  
<http://baike.baidu.com/view/1002146.htm>(專才)
10. Q 版傻蛋，2010，Q 版傻蛋的網誌  
<http://blog.udn.com/pondin/4279191>