



斯賓賽的 雲端旅程-創業故事



HELLO!

I am Spencer Liu

CloudMile萬里雲創辦人，萬里雲為Google Premier官方合作夥伴，提供以Google Cloud Platform為基礎的產品和服務。





About Me

Spencer Liu – CloudMile 創辦人





曾任廣達軟體設計中心主管、為**蕃薯藤**創始員工暨合夥人期間創辦了**蕃薯藤電子商務「賣蕃天」**並擔任上市公司市場開發、軟體中心總監等職務。





任職於台灣知名代工廠時
爭取到 Google Android 合約，為台灣代工業首例。
曾得Android之父Andy Rubin稱讚

「懂軟體和生態系統的人才」



創辦

伊雲谷（為全台最大AWS代理商）
南京伊克羅德





2015年取得

Google Cloud Platform全球僅有15家夥伴商資格

擁有豐富雲端物聯網經驗，
擅長於雲端服務、大數據與商業拓展。





2016創辦

CloudMile萬里雲 創辦人



現任

台灣紫牛創業協會 理事

台大車庫 業師



台灣紫牛創業協會
Taiwan Techmakers Association



臺大車庫
NTU Garage

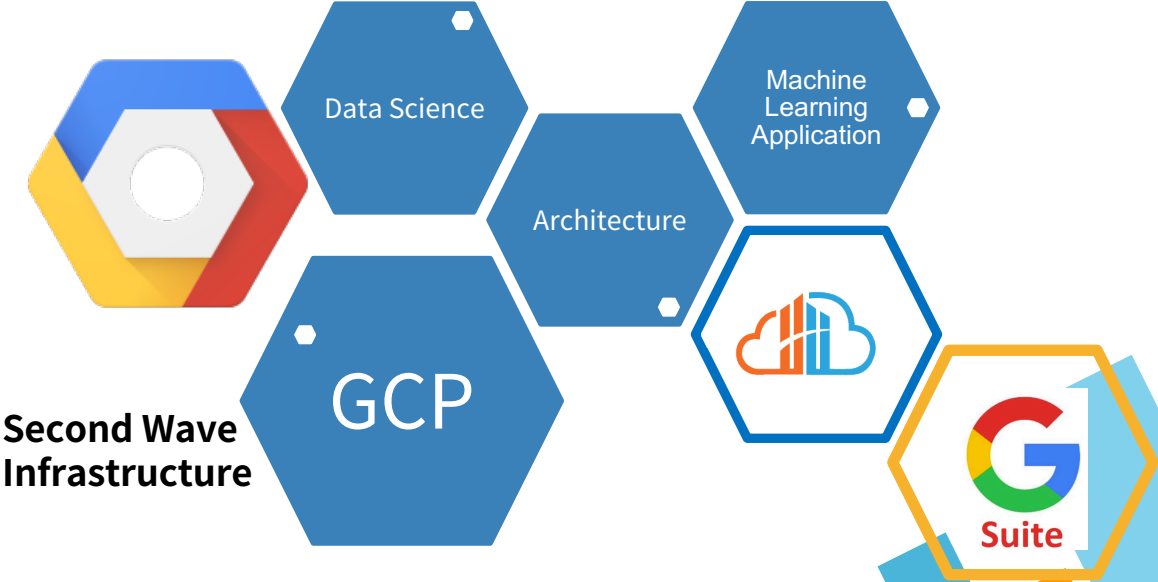




AI First



Third Wave From CloudMile Managed Service





Hammer & Nails



 CloudMile
Google Cloud

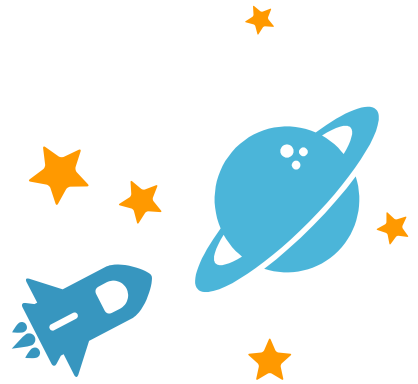
Premier Partner



OUR VISION

**Bring the world
smarter together.**





永遠專注於 令人不安的精采

*Always work on something uncomfortably exciting
--- Larry Page, Google Founder*



斯賓賽的雲端旅程

【斯賓賽的雲端旅程】新的啟航- 永遠專注令人不安的精彩

March 23, 2017 | Spencer Liu, CloudMile 創辦人

「離開外商舒適圈，是挑戰也是責任的開始。」 - Spencer Liu, CloudMile 創辦人



創業是一連串活動所產生的結果，中間過程不斷深思、考量，記得湯明哲教授在課堂上所說：「策略終局，順應時勢，提早佈局。」如果可以預見同一條道路的「結局」，就應該在事情還沒有發生時採取動作來因應。

過程中，我看到了舒適圈的困境，台灣的經濟現狀讓許多工作者轉赴海外或外商發展，尋求生存機會，但僅止於找尋「生存」，而非發展之選。大家爭取分餅的機會，而非創造市場的造餅。當位置有限，但大家都需要生存權時，分餅的策略終局自然會是價格下降與內耗等現象。

是否有一個市場，它能增加大家的機會，又能走向全球化？我曾經經營過電子商務、實體市場 -- 後者尤其可以說是「無國界市場」-- 少了地理疆界的限制，企業更需要具備全球化競爭能力。這是一個機會，也是極大的挑戰。我們是否能夠有機會在世界舞台上佔有一席之地？

這個決定的背後還有一連串的啟發：Google 談 AI 是未來的趨勢，台灣會的創新平台整合異業資源，台灣軟中協會協助年輕人

Q Search Site

最近的文章

【應用】企業如何運用「機器學習」提升客戶服務

March 31, 2017

【趨勢】福特打造智慧汽車的殺手鐮？「預測分析」是未來企業提升競爭優勢的利器

March 31, 2017

【趨勢】MIT、Google 團隊聯手大調查！機器學習崛起，企業及早佈局有成

March 23, 2017

【斯賓賽的雲端旅程】新的啟航- 永遠專注令人不安的精彩

March 23, 2017

CLOUDMILE, GOOGLE
CLOUD ALIGN
EFFORTS TO HELP

斯賓賽的 雲端旅程

www.mile.cloud/blog

CloudMile官方網站上訂期出刊



THANKS!

歡迎與我聯絡

- » Facebook : Spencer Liu
- » spencer.liu@mile.cloud
- » www.mile.cloud

