

摘要

本文是一個產業催熟的故事，記錄一個台灣原創的數位內容產業創新的過程。

在 2002 年至 2006 年之間，階梯數位科技公司快速催熟數位學習產品，也快速催熟數位學習市場。個案故事展現的是：在新的產業（數位內容）、新的市場（網路化與大中國市場興起）的環境下，帶著台灣中小企業彈性靈活、勇於冒險性格，也敢於做大夢的創業精神（要做華人的全球品牌），催生了階梯的事業創新模式，也因而浮現了「催熟」的特殊創新動態過程。

在催熟過程中浮現了從創業精神、機會辨識、定位、資源運用、策略選擇，到創造價值的創新脈絡，而這些脈絡，可以從階梯公司之前近三十年的創業歷程中，找到一脈相承卻又有所不同的創新基礎。階梯個案在很短的時間內，創造了數位內容產業創新高峰，階梯 ladder100.com 線上課程創造了龐大產值，大幅縮短了從機會辨識到價值創造的進程，其中催熟的關鍵是內外部資源的靈活運用，但也因資源管理的問題，導致催熟失控，付出昂貴代價。階梯個案 ladder100.com 創業浮現過程，也是數位產業發展一堂寶貴的課。

階梯在數位學習產業發展的階梯數位學習產業創新「催熟」，以及催熟第四年的創業危機，整個過程可看到的，不但是台灣數位學習產業、數位內容產業的創業個案經驗，同時，台灣知識型產業的機會與挑戰，也在此浮現。

關鍵字：數位內容 線上課程 創新產業 催熟