

關於 KaaS，你可能想先問清楚的事

我們把客戶最常問的問題整理在這裡，包含這個名詞本身的疑惑，以及導入前最實際的考量。

1 先把名詞講清楚

KaaS 是什麼？我在網路上查到的好像不太一樣？

你查到不一樣是正常的。KaaS（Knowledge as a Service，知識即服務）目前還不是一個有統一定義的英文專有名詞，國外多用在客服、CX 等情境，中文則被翻成「知識即服務」或「知識變現」，講法都還沒固定。

在艾特奇，KaaS 指的是一件很具體的事：**把企業裡老闆、主管、資深人員腦中的經驗，變成流程、影片、SOP、知識庫與 AI 能用的能力，並且陪你做到落地。**

所以與其糾結名詞，不如看我們實際幫你做什麼——這也是這頁 FAQ 想說清楚的事。

KaaS 和 SaaS、找顧問、上線上課程有什麼不同？



最大的差別是誰把事情做到「跑起來」：

- **顧問**給你建議，報告交了，落地還是你的事。
- **系統商 (SaaS)** 給你工具，但工具沒人用，問題依舊在。
- **線上課程**給你知識，學完了不一定做得出來。
- **KaaS**是陪你把事情問清楚、做出來、跑起來，最後讓團隊自己接得住。

陪跑，不是代跑——企業自己仍然是主角，我們補上的是「從知道到做到」這一段。

常聽到 KaaS、SaaS、EaaS，這三個是什麼關係？



可以想成一個人：

- **KaaS 是腦**——找問題、設計方法，把經驗變成知識。
- **SaaS 是神經**——讓流程與資料自己流動。
- **EaaS 是手腳**——把現場設備、照片、文件接進系統。

原則是**先讓人能做，再讓系統幫忙做；先跑順，再系統化**。不一定三層都要，從你最痛的地方開始就好。

我的公司適合導入 KaaS 嗎？



如果你**已經有市場與經驗基礎，但不想再只靠人治、靠老闆記憶、靠經驗流失**，那就適合。中小企業、傳產、面臨二代接班的公司，是我們最熟悉的對象。

反過來說，如果只想買一套工具、不願投入時間、不願指定內部窗口，現階段就不適合——因為陪跑需要你的團隊一起參與。

我們沒有 IT 人員、也沒有技術背景，也能用嗎？



可以。KaaS 的設計前提就是**用最少改變人的方式落地**。我們不會丟一套系統叫你自己研究，而是從你現在的工作方式出發，一步一步接上工具。

需要的不是技術力，而是一位**願意對接的內部窗口**，以及主管的支持。

要花多久才看得到成效？



我們不會給你一個漂亮但不負責任的數字。實際時程 **依診斷範圍而定**，但做法是固定的：**先做一個小範圍的 MVP**，挑一個痛點清楚、主管願意配合的部門，先做出第一個看得到的成功案例，再逐步擴大。

比起「多久見效」，我們更在意你能不能在早期就看到**具體的改變**——主管少救火、員工少重問、資料找得到。

導入前我需要先買好系統嗎？



不需要。很多公司其實是**系統買太多、用太少**。我們會先盤點你現有的工具與流程，能用的接著用，缺的再補；不會為了導入而要你先花一筆錢買東西。

3 執行、案例與信任

有實際成功案例嗎？

有，而且是我們自己。**KaaS 這套方法，是從倍榮的轉型現場長出來的**。倍榮這間傳統工程公司，買過系統、上過課、找過顧問、踩過所有的坑，才換來這套方法論。

我們不誇大尚未驗收的成果——目前倍榮是 KaaS 的**第一個落地場域，導入仍在持續推進中**。我們選擇先把過程與方法公開，讓你看見真實的轉型長什麼樣子，而不是只給你修飾過的結論。

我的 know-how 和公司資料會外流嗎？

不會。把經驗變成知識資產，目的是**留在你公司裡**，不是交出去。資料權限、儲存方式與保密範圍，會在合作前以書面約定，**細節待雙方確認**。

簡單說：我們幫你整理的知識，產權是你的。

陪跑期間，我的團隊要投入多少時間？

會佔用一些時間，但我們刻意控制在**不打斷日常營運**的範圍。重點是定期、固定節奏的對接，而不是全員停工配合。實際投入 **依專案範圍而定**，診斷時會先跟你講清楚。

費用怎麼計算？

費用 **依診斷範圍與導入階段而定**，沒有一口價。建議先從一次**轉型診斷**開始，了解你的體質與第一刀該切哪裡，再談後續範圍與報價。

想先抓個方向，可以直接私訊我們，描述你目前最困擾的問題。

4 影音知識庫與如何開始

影音知識庫是什麼？需要付費嗎？

那是我們把方法論拆成一支支 60 秒影片的知識庫，每支只講一個問題，附標題、摘要與關鍵字，**人用 LINE 一問就找到答案，AI 也能精準推薦**。

它分三層：**公開層**免費，讓你看懂我們怎麼拆問題；**會員層**是付費客戶專屬的工具與導入方法；**內部層**則是企業自己員工的 SOP 與教育訓練。

我還沒決定要不要做，可以先怎麼開始？

你不需要一次想清楚所有問題。**先問一個最困擾你的問題就好**，官方 LINE 會先推薦相關影片，幫你找到下一步。

小提醒：問題越具體，推薦越準。別只問「我要轉型」，可以問「ERP 上線後員工不用怎麼辦」。

本頁部分項目（費用、時程、投入工時、保密範圍）會因個別公司狀況不同而調整，文中以「待確認／依診斷範圍」表示，實際內容以正式洽談與書面約定為準。

還有問題沒被回答到？

直接問我們最快。描述你現在最困擾的一件事，我們幫你判斷下一步。

[LINE 立即諮詢](#)

[預約轉型診斷](#)