Christine Lu

上海零售、中美商業網絡、影響力投資與娛樂事業

Christine Lu 是以洛杉磯為基地的台裔美國創業者與投資人，事業橫跨中國消費市場、美國科技圈、精品旅遊、影響力投資與娛樂產業。她在網路上使用 @christinelu 這個帳號，早期在上海從事零售與直接行銷，後來製作中國商業主題的 Podcast，並籌辦科技考察團與交流活動。她所創辦的消費服務事業中，公開紀錄最完整的是 Affinity China，為富裕的中國旅客安排國際品牌的私人購物與生活體驗。此後，她參與的事業還包括 America Innovates、投資人社群 IXI Collective、Cross Border Lab，以及娛樂智慧財產孵化公司 IP3。[1, 2, 3]

除了經營事業，Lu 的公共參與也不限於商業宣傳。她曾談論心理健康、參與公民媒體，並投入台裔美國社群對中國與網路言論的討論。她的合作對象來自零售、創投、家族辦公室與好萊塢，實際工作則從建立型錄銷售管道，到召集投資人、開發娛樂企劃，各有不同。洛杉磯成了她後期許多工作的基地；上海、紐約、夏威夷，以及隨科技活動移動的交流圈，則為她帶來不同的受眾與合作夥伴。[4, 5, 6]

從洛杉磯、波士頓到上海

Lu 曾說，自己在 1970 年代還是幼童時，便從台灣移民美國。她在洛杉磯長大，就讀波士頓大學，主修國際關係，著重東亞研究。她早期的工作經歷先後涉及家族事業、外國商會與電視購物公司。[7, 8]

一份當時的會議講者簡介記載，她於 1998 年移居上海。在那裡，她曾於美國商會實習，為父母的服裝零售事業從事設計與行銷，也與熟悉中國零售業的 Janet Carmosky 一同投入網路事業。這項事業後來併入 TV Shopping Network，簡稱 TVSN。TVSN 背後的資金與經驗，結合了亞洲投資、免稅零售和美國居家購物產業；簡介列出的支持者包括 Robert Miller 的 Search Group、Prudential Assets Management Asia，以及 IAC 旗下的 Home Shopping Network。[9]

這段經歷讓她學習如何跨媒介銷售，而不只是接觸早期網際網路。在 TVSN，她的職責涵蓋業務開發、電子商務、直接行銷與郵購。另一份較晚的講者簡介將她在上海從事行銷的時間列為 1999 至 2004 年，並記載她於 2002 年成立型錄部門。該簡介稱，型錄每月接觸近百萬名消費者，兩年內便帶來公司總銷售額的 51%。這些數字來自個人經歷介紹，並沒有可供獨立查核的營運帳目。不過，她當時的工作內容相當明確：運用零售商既有的顧客資料庫，在電視之外建立另一條有效的銷售管道。[10]

這段先後順序有助於理解她後來的職涯。在邀請美國科技圈人士到中國，或將中國買家介紹給美國品牌之前，她已經在必須把受眾轉化為實際交易的企業裡工作。父母的店鋪、Carmosky 的零售經驗，以及 TVSN 結合電視播送與直接回應行銷的經營方式，都是她早期可辨識的專業環境。她面對的是零售商很具體的選擇：採用什麼媒介、如何再次接觸顧客，以及如何讓這次接觸促成購買。

訪談、部落客與科技考察團，2007–2009

回到美國後，Lu 將部分經驗轉向媒體工作。2007 年 3 月，她為《Entrepreneur》創辦並主持 The China Business Show。節目後來發展為 The China Business Network，希望服務跨足不同產業、從事中國相關貿易與投資的人。[11]

留存的訪談紀錄，可以看出她關心哪些實務知識。Web Wednesday 在 2007 年 9 月的一篇文章，連結了她與 RealNetworks 主管 Eric Rosenblum 的對談，主題是美國科技公司為何在中國遭遇困難。《The Internationalist》於 2008 年刊出的訪談節錄裡，她則向 Adidas 主管 Erica Kerner 詢問北京奧運贊助計畫：公司實際做了哪些事、各項活動如何配合，以及成為官方贊助商的支出如何獲得合理支持。她訪問的是實際執行業務的人，問題圍繞決策與落實，服務的聽眾也正試著在同一個商業環境中工作。[12, 13]

這個網絡也從線上走向實體。2008 年的 China 2.0 考察團，讓國際科技部落客接觸中國網路企業。一名參與者的紀錄提到，邀請來自 Lu 與 Elliott Ng，並列出 The China Business Network、Web2Asia、CNReviews 與 Edelman Digital China 等主辦及支持單位。這趟行程需要安排路線、尋找在地接待者、取得贊助，還要有能將所見所聞寫出來的人。部落客既是活動的受眾，也讓旅程的影響超出實際參加者。[14]

2009 年，Lu 與 Dave McClure 合作推動 Geeks on a Plane。[15] 當時逐漸形成一種交流方式：投資人、創業者、部落客與活動主辦者結伴出訪不同地方的科技社群，這趟行程便在其中。她後來的講者簡介稱，她在同年出售自己持有的 The China Business Network 權益，但沒有交代交易條件或買方。[16]

2009 年 6 月首度舉辦的 TEDxShanghai，是這一階段紀錄尤其完整的活動。Web2Asia 當時的報導將 Lu 與 Sage Brennan 列為主辦者。攝影師、也是參與者的 Kris Krüg 記載，活動在上海夜店 M1NT 舉行，正值 Geeks on a Plane 到訪，時間也與一場 BarCamp 聚會相近。節目涵蓋商業簡報、都市化、旅行與音樂；Krüg 的紀錄既有演講，也有表演。場地與多樣的節目內容，比她日後履歷上「TEDx 策展人」這個頭銜，更具體地呈現了活動所處的社交環境。她安排了一個場合，讓旅行中的科技圈人士，與上海在地的文化和創業社群碰面。[17, 18]

這些活動也讓重要的合作關係變得清楚，不必把它們誇大成私人影響力的譜系。Carmosky 參與了她早期的零售事業；Ng 協助籌辦部落客考察團；Brennan 與她共同主辦 TEDxShanghai；McClure 則與她合作科技交流旅行。這些夥伴帶來零售營運、部落格寫作、在地活動製作與創投等不同經驗，而 Lu 的企劃為這些工作創造了交會的場合。

Affinity China 與精品旅遊，2011–2014

早在 2008 年，Lu 就已在夏威夷演講，介紹企業如何運用新媒體接觸出境旅遊的中國客群。Affinity China 將這個市場發展成一項獨立事業。它在 2011 年 6 月公開推出測試版，首批有 88 名經過挑選的 VIP 會員。《Jing Daily》報導，選擇標準包括會員在中國的商業地位與影響力，服務則承諾為他們打開有實際用途的國際門路。公開資料對創辦年份的說法不一，因此，比起直接認定某個註冊年份，這次公開測試是較明確的起點。[19, 20]

Affinity 的公司簡介將 Lu 與 Jessica Shu 列為創辦人，顧問則包括媒體創業者 Yue-Sai Kan。這項事業同時爭取兩方：一方是希望在海外獲得特殊體驗的中國會員，另一方是尋找接觸這群顧客機會的品牌。對會員來說，服務提供的是一般旅遊安排難以穩定取得的入場機會與接待待遇；對品牌來說，Affinity 集合了一批潛在買家，並事先考慮他們的興趣與期待。[21]

2012 年 1 月在紐約舉辦的 Dragon Week，具體呈現了這項服務。《FashionSpot》當時的報導描述了 Bergdorf Goodman 百貨的聚會、時裝展示，以及 Oscar de la Renta、Diane von Furstenberg 等設計師出席的雞尾酒會。整體行程利用農曆新年假期，串連多家零售商與精品品牌。這需要店家、設計師、接待者與賓客共同配合，不是建立一份令人嚮往的地點清單就能完成。[22]

在 Piaget 位於第五大道的精品店，品牌北美區總裁 Larry Boland 與報導所稱 Affinity 榮譽主席 Kan，一同主持 Dragon Week 活動。這類安排讓旅客有具名的接待者，也給品牌一個展示產品的場合。公開活動紀錄因此揭示了 Affinity 部分網絡如何運作：特定人物與機構提供場地、出席活動、準備商品，配合整體規劃。[23]

2013 年 4 月，Ralph Lauren 上海旗艦店的一場活動，則呈現了較小規模的做法。《Jing Daily》根據 Affinity 的說明報導，店家暫停對外營業，接待 30 位受邀賓客；模特兒展示 13 款設計，現場備有飲料、餐點與禮品袋。活動由 Affinity 策劃。在這裡，它的服務是為品牌與經過挑選的受眾，製作一場各環節都事先安排好的聚會。工作包括決定邀請誰、安排如何展示，並透過店面的短暫轉換，讓「專屬」成為可以感受到的經驗。[24]

這項事業出現在中國海外消費擴張的一個特定階段。精品零售商與旅遊目的地都希望爭取中國旅客的消費，他們的購買力在中國境外愈來愈受重視。2012 年新年期間的報導，將這個商機與美國擴充簽證處理量能的措施連在一起。Affinity 正是在這樣的開放機會中經營，不過，旅行條件有利，本身並不能證明企業獲利。[25]

Lu 在夏威夷的工作，讓這種光鮮的服務回到日常基礎設施。《Hawaii Business》在 2013 年 1 月的訪談中，將她介紹為夏威夷觀光局的顧問。她談到中文標示，也談零售商無法接受顧客中國支付卡的問題。她回憶，自己曾陪同企業主購物，其中一名顧客因為店家不接受她的卡片，無法完成交易。這個經驗呈現了邀請制服務的限制：即使人和商品都安排妥當，只要結帳時刷卡失敗，交易仍然無法成立。[26]

她自己的文字，也比「中國遊客」這個籠統分類更細緻。在 2013 年 8 月《ChinaFile》的一場討論中，她主張中國的入境觀光行銷應走出少數必訪地標，回應不同興趣，例如飲食、當代藝術、背包旅行，以及較不知名的地方。旅客若找到符合興趣的體驗，就有理由再訪，也會推薦給別人。這段論述談的是前往中國的旅行，卻也顯示了她對市場區隔的重視，與她服務中國出境旅客時的做法相通。[27]

Affinity 的業務構想後來從體驗擴張到資產。2014 年 3 月，公司宣布成立國際房地產部門，由先前主管 Cushman & Wakefield 上海開發商服務業務的 Patrick Kelly 領導。公布的服務一面為中國買家提供諮詢，一面協助海外開發商進行品牌塑造、行銷與銷售，內容包括物件篩選，以及交易前後的法律、稅務與融資協助。同一份新聞稿也將 Derek Muhs 列為 Affinity 共同創辦人。這比購物活動需要更多專業機構的配合：顧客考慮的是投資、教育、移民與家庭使用，開發商則希望接觸資金和買家。[28]

心理健康倡議與公開爭議

Lu 將自己投入心理健康倡議的起點，追溯到她的一位姊妹於 2004 年自殺身亡。她選擇公開談論這段失落，也在個人網站上提及。不過，不應因此便用這件事解釋她此後所有的商業決定。[29]

在 2017 年《Forbes》的訪談中，她談到同時承擔創業、照顧責任，以及專業成功期待所帶來的壓力。她承認自己對兩次創業失敗負有責任，也說自己逐漸學會照顧身心狀態，而不再將加倍努力當成面對所有困難的充分答案。訪談記錄的是她回頭理解那幾年的方式，並非對兩家公司的獨立調查。這段談話在她工作中的位置是：當她以投資人、導師的身分，尤其面向女性與少數族裔創業者時，也同時談論失敗與心理健康。[30]

早在 2014 年，Rocketship Podcast 的一集節目，就以她談創業者憂鬱問題為主題。講者簡介也記載，她曾為 Let’s Erase the Stigma 提供顧問服務並演講。這些活動將心理健康議題帶進她尋找夥伴與資金的同一批創業社群。[31, 32]

她的公開發聲並不限於創業者的身心狀態。2014 年 3 月，她反對拉斯維加斯夜店 Tao 在洛杉磯刊登的一幅廣告看板：畫面使用帶有亞洲意象的影像，搭配「Always a Happy Ending」這句帶有性暗示的標語。《Character Media》與《LA Weekly》的報導，追溯了她從社群媒體發文，到引發對亞洲女性遭受性化刻板印象的更廣泛討論的過程。這次，她運用公開網絡挑戰一則商業訊息，而不是宣傳自己的事業。[33, 34]

America Innovates、Cross Border Lab 與 IXI Collective

到了 2010 年代中期，Lu 的公共工作愈來愈常以影響力投資來描述。America Innovates 希望把資金與具有社會效益的創業者、創新計畫及非營利組織連結起來。2015 年南加州創新論壇的議程將她列為 VIP 總監，並介紹她與 America Innovates 的關係，顯示這項工作也置身於洛杉磯的華裔美國創業組織之中。[35, 36]

其公開業務描述，從新創加速器延伸到創新園區開發。General Assembly 的人物簡介，也將 Lu 在 Cross Border Lab 的工作與 True Family Enterprises 並列；後者是一家業務涉及房地產、消費事業與投資的家族辦公室。這項合作關係，讓她協助企業進入市場的工作，與一個橫跨實體物業、零售、娛樂和創投的投資機構相接。[37]

Cross Border Lab 自稱創立於 2017 年。依公司自己的介紹，這是一個以洛杉磯為基地的小型團隊，協助品牌、製造商、企業與創作者進入新市場，服務範圍包括品牌塑造、採購與製造、電子商務和零售。相較於早期服務中國精品旅客的會員俱樂部，這是一種範圍更廣的商業服務：客戶可能需要製作產品、調整產品，或找到銷售管道。[38]

在 IP3 之前，Lu 就已參與洛杉磯的娛樂產業。Silicon Dragon 2018 年洛杉磯活動的議程，安排她與電影製片人 Janet Yang 對談。這個場合將好萊塢與中國的商業利益連在一起，娛樂並不是與她原有工作全然分離的領域。[39]

這一時期，IXI Collective 留下了一項更具體的組織發展結果。2019 年 12 月，創投公司 Ixora 宣布收購 Lu 在洛杉磯創立的這個投資社群。買方將其描述為一個由逾 1,000 名符合美國法規資格的投資人（accredited investors）與家族辦公室組成的網絡，透過私人應用程式、活動與共同專案聯繫。Ixora 表示，該平台已促成十多項共同投資，領域包括科技、消費品牌與藝術。公告並未揭露收購價格或投資組合報酬。[40]

依公布的安排，IXI 將加入 Ixora 的邀請制社群，Lu 則出任特別專案主管。Ixora 創辦人 Benjamin Z. M. Lee 表示，自己在收購前就已參與這個社群近兩年。這筆交易顯示，Lu 建立的投資人關係與召集方式，是另一個投資組織希望納入的資源。但它並不能證明 IXI 本身是一支由自身全權決定資金配置的大型基金。撮合共同投資機會、經營會員社群，以及管理投資人承諾投入的基金資本，是不同類型的工作。[41]

目前的 America Innovates 網站著重基礎建設開發，所列領導團隊沒有 Lu。不能據此把今天的專案歸到她名下。她過去的參與有充分紀錄，但該網站並未確立她目前仍負有哪些職責。[42]

IP3：創作者、權利與融資，2021–2025

透過 IP3，Lu 投入娛樂與 Web3 的方向變得明確。證券申報文件記載，她從 2021 年開始參與這項事業；但用來進行群眾募資的德拉瓦州公司，則在 2023 年 11 月才完成註冊。這是兩個不同的時間點。申報文件列出她負責的工作，包括對外溝通、投資人關係、公司策略與創作者關係。[43, 44]

她的共同創辦人包括製片人 David Miles Uslan、營運主管 Sarah Weinstock，以及律師 Josh Lawler 和 Tom Zuber。Uslan 的父親 Michael 是《蝙蝠俠》系列電影的執行製片。公司提出的方向，是把 Web3 角色開發成更廣泛的娛樂內容，並以漫畫改編電影作為類比。[45]

具體而言，公司希望發掘與開發智慧財產，集合創作及資金夥伴，再安排授權，進入電影、電視、出版、商品或其他管道。預計提供的支援，也包括法律事務、權利登記、專案公司設立與發行。Lu 有紀錄可考的職責，位於創作者、投資人與公司對外形象的交會處。創作者在網路上的追蹤者或許能成為最初的受眾，但從受眾走到實際製作，仍需要權利安排、資金，以及願意製作和發行作品的組織。[46]

洛杉磯創投協會（Los Angeles Venture Association）在 2022 年的一場活動中，介紹她正在開發一個以食物探索不同文化的兒童娛樂系列，並將這項企劃放在 Web3 的脈絡中。它讓她對 Web3 的興趣有了較具體的內容方向。[47]

募資紀錄則為這些企圖提供了可衡量的規模。2025 年 5 月的年度報告記載，公司在 2024 年沒有銷售收入，補助與贊助收入為 24,500 美元，淨損為 394,713 美元。報告也說明，創辦人延後領取報酬，以支持公司開發智慧財產組合。[48] 群眾募資活動在 2025 年 3 月結束，66 名投資人共投入 82,900 美元。同年 3 月提交給美國證券交易委員會（SEC）的進度報告記錄了這些認購承諾，同時提醒最終結算尚未完成；年度報告也記載共募得 82,900 美元。[49, 50, 51]

這次募資將投資與參與機會結合：回饋包括私人放映、投資人通訊，以及提供活動與生活風格優惠的人脈網絡。這種會員元素與她先前的事業相呼應，如今則附著在一項早期娛樂投資上。[52]

計畫持續調整。IP3 在 2025 年 10 月 14 日的投資人更新中，宣布一處位於 Culver City 的藝廊與活動空間、與 Machine Cinema 在 AI 敘事方面的合作，並將日本拓展計畫及部分 Web3 活動延至 2026 年。這些是公司在特定日期提出的進度說明與意向，並不是已經過獨立查證的完成成果。2026 年 11 月查閱時，IP3 主網站刊出重建中的簡短通知，沒有詳述當前營運情況。[53, 54]

台灣、公民媒體與平台交流的限制

在經營企業之外，Lu 也持續公開發聲。Resistbot 於 2023 年 3 月發布的週年回顧，將她與 Athena Fulay、Susan Stutz、製作人 Angel Barrera 列為協助建立 Podcast 的成員。這個組織運用訊息工具，協助民眾聯絡民選官員並進行政治組織工作。她早年在商業媒體累積的訪談與社群經驗，在這裡轉向志願參與的公民活動。[55]

2023 年 4 月，她支持蔡英文到訪洛杉磯，並主張應讓台灣人民的聲音被聽見。[56]

2025 年 1 月，美國使用者大量湧入小紅書（亦稱 RedNote）時，她的回應更帶有親自實驗的性質。在記者 Wenhao Ma 的訪談中，她描述自己如何發布涉及天安門、西藏與台灣的圖像，測試平台容許的範圍。其中包括「坦克人」藝術作品、印有西藏旗幟的提袋，以及帶有台灣旗幟的《捍衛戰士》（Top Gun）外套。她說，這些貼文遭到限制，之後帳號也被封禁。這份記錄說明了她做的測試與經驗，但並未揭示平台內部如何決策，也無法確定究竟是哪一則貼文導致最後的處置。[57]

她向《WIRED》表示，自己支持中美兩國人民直接交流，但懷疑這種少見的開放接觸能持續多久。這兩個立場並存，值得放回她的經歷來理解：她對平台的批評，來自一個職涯長期依靠對中交流的人。早年的 Podcast 與科技考察團，試著讓人們彼此對話；後來的平台測試，則觸及這些對話得以發生的政治條件。[58]

在個人網站上，Lu 如今將一小組 AI 生成影像放在 Dreaming of Taiwan 的標題下，與事業及倡議工作的介紹並列。她稱這些影像為探索。這是一個規模不大、但很具體的延續：她仍親自嘗試新媒體，只是這一次的主題是台灣，而不再是如何進入某個市場。[59]

資料來源與研究界線

本文於 2026 年 11 月依公開資料研究撰寫，未訪問 Lu。事件與特定時期的職務主要依據當時報導；若公司簡介或新聞稿提供的是無法另行驗證的說法，文中會交代來源性質。現有公開紀錄不足以建立完整投資組合，亦無法確認 Affinity 或 IXI 經審計的營運表現、2017 年訪談所提兩家失敗新創的身分、Affinity 在會員費、服務與交易之間的完整收入分配，或 IP3 後續計畫是否完成。過去的頭銜不直接視為現職；涉及 Lu 家庭失落的敘述，也限於她本人已公開連結到倡議工作的內容。

---

1. Christine Lu，個人網站，未標日期，2026 年 11 月查閱。用於她的自我介紹與 Dreaming of Taiwan 影像系列。↩
2. ChinaFile，Christine Lu 投稿者簡介。這是 Affinity 時期的歷史簡介，頁面顯示的更新日期不能用來認定她仍在任。↩
3. Ixora，〈VC Firm Ixora Acquires Los Angeles-Based IXI Collective〉，2019 年 12 月 19 日。買方公告，未揭露財務條件。↩
4. General Assembly，Christine Lu 簡介，未標日期。↩
5. Christine Lu，個人網站，未標日期，2026 年 11 月查閱。用於她的自我介紹與 Dreaming of Taiwan 影像系列。↩
6. Melanie Dione，〈Resistbot at Six: Building a Community〉，2023 年 3 月 8 日。↩
7. The Resistbot Podcast，〈Our American Stories〉，2021 年 10 月 25 日。移民經歷取自節目介紹。↩
8. PodCamp Hawaii，〈Podcamp Speaker: Christine Lu (with Roxanne Darling)〉，2008 年 10 月 10 日。↩
9. PodCamp Hawaii，〈Podcamp Speaker: Christine Lu (with Roxanne Darling)〉，2008 年 10 月 10 日。↩
10. AAE Speakers，Christine Lu 講者簡介，未標日期。作為歷史職涯簡介使用，不視為對銷售數字或現職的獨立查核。↩
11. PodCamp Hawaii，〈Podcamp Speaker: Christine Lu (with Roxanne Darling)〉，2008 年 10 月 10 日。↩
12. Web Wednesday，2007 年文章存檔，9 月 18 日文章提及 Lu 對 Eric Rosenblum 的訪談。↩
13. The Internationalist，2008 年春末號，刊載 The China Business Network 訪問 Erica Kerner 的編輯節錄。↩
14. Family Travel Logue，〈I’m Thinking About the Future, Not the Rotten Economy, and That’s Why I’m Going to China〉，China 2.0 參與者當時的紀錄。↩
15. ChinaFile，Christine Lu 投稿者簡介。這是 Affinity 時期的歷史簡介，頁面顯示的更新日期不能用來認定她仍在任。↩
16. AAE Speakers，Christine Lu 講者簡介，未標日期。作為歷史職涯簡介使用，不視為對銷售數字或現職的獨立查核。↩

17. Web2Asia，〈Geeks on a Plane Tour: TEDx Shanghai 2009〉，2009 年 6 月 15 日。↩
18. Kris Krüg，〈China Update: TEDxShanghai〉，2009 年 6 月 18 日。參與者紀錄。↩
19. PodCamp Hawaii，〈Podcamp Speaker: Christine Lu (with Roxanne Darling)〉，2008 年 10 月 10 日。↩
20. Jing Daily，〈Private Membership Club Affinity China Goes Beta〉，2011 年 6 月 2 日。↩
21. Wellfound，Affinity China 團隊。公司歷史資料頁。↩
22. Ross Matsubara，〈Shanghai Surprise!〉，The Fashion Spot，2012 年 1 月 26 日。↩
23. WorldTempus，〈Piaget: Dragon and Phoenix Collections Unveiled〉，2012 年 2 月 13 日。↩
24. Jing Daily，〈Ralph Lauren Gives Shanghai Clients VIP Treatment〉，2013 年 5 月 13 日。報導中的活動細節引自 Affinity China。↩
25. Jing Daily，〈Year of the Dragon May Herald Chinese Luxury Spending, Tourism Boom〉，2012 年 1 月 23 日。↩
26. Beverly Creamer，〈Tourism Carries ‘Sub-Par’ Hawaii Economy〉，Hawaii Business，2013 年 1 月 3 日，關於中國精品旅客的段落。↩
27. Christine Lu 於〈What Should China Do to Reverse Its Tourism Deficit?〉的發言，ChinaFile，2013 年 8 月 15 日。↩
28. Affinity China International Real Estate，國際房地產部門成立公告，2014 年 3 月 27 日。公司新聞稿。↩
29. Christine Lu，個人網站，未標日期，2026 年 11 月查閱。用於她的自我介紹與 Dreaming of Taiwan 影像系列。↩
30. Ally Bogard、Allie Hoffman，Christine Lu 訪談，Forbes，2017 年 5 月 22 日。↩
31. Rocketship，Christine Lu 談創業者憂鬱問題的訪談，2014 年 7 月 8 日，見 Podcast Republic 節目存檔。依據集數資訊，並非逐字稿。↩
32. AAE Speakers，Christine Lu 講者簡介，未標日期。作為歷史職涯簡介使用，不視為對銷售數字或現職的獨立查核。↩
33. Character Media，〈Vegas Nightclub Billboard Offends Asian Americans〉，2014 年 3 月 27 日。↩
34. LA Weekly，Tao 回應廣告看板批評的報導，2014 年 3 月 31 日。↩
35. Gaebler，America Innovates 公司資料。用於歷史業務描述與 2015 年融資紀錄。↩
36. PlusYoou，2015 年南加州創新論壇議程。↩
37. General Assembly，Christine Lu 簡介，未標日期。↩
38. Cross Border Lab，公司介紹，用於創立年份與服務領域。↩
39. Silicon Dragon，2018 年洛杉磯活動議程。↩

40. Ixora，〈VC Firm Ixora Acquires Los Angeles-Based IXI Collective〉，2019 年 12 月 19 日。買方公告，未揭露財務條件。↩

41. Ixora，〈VC Firm Ixora Acquires Los Angeles-Based IXI Collective〉，2019 年 12 月 19 日。買方公告，未揭露財務條件。↩

42. America Innovates，目前網站與團隊頁面，2026 年 11 月查閱。↩

43. IP3 Labs Inc.，2024 年 Form C，尤其參見 PDF 第 23–28 頁。發行人對商業模式與公司主管的揭露。↩

44. IP3 Labs Inc.，Form C 結構化申報資料，用於公司註冊日期。↩

45. IP3，Republic 募資頁面與更新，包括已結束的募資活動，以及 2025 年 10 月 14 日的更新。公司提供的宣傳資料與投資人通訊。↩

46. IP3 Labs Inc.，2024 年 Form C，尤其參見 PDF 第 23–28 頁。發行人對商業模式與公司主管的揭露。↩

47. Los Angeles Venture Association，〈Media NFTs, Part 3〉，2022 年活動與講者介紹。↩

48. IP3 Labs Inc.，2025 年 Form C-AR，2025 年 5 月 8 日，尤其參見 PDF 第 2、21–22 與 28 頁。報告不同段落將募資結束日期分別寫為 2 月 28 日與 3 月 2 日；C-U 與 Republic 則記載為 3 月 2 日。金額均為 82,900 美元。↩

49. IP3，Republic 募資頁面與更新，包括已結束的募資活動，以及 2025 年 10 月 14 日的更新。公司提供的宣傳資料與投資人通訊。↩

50. IP3 Labs Inc.，Form C-U 進度更新，2025 年 3 月 6 日簽署。↩

51. IP3 Labs Inc.，2025 年 Form C-AR，2025 年 5 月 8 日，尤其參見 PDF 第 2、21–22 與 28 頁。報告不同段落將募資結束日期分別寫為 2 月 28 日與 3 月 2 日；C-U 與 Republic 則記載為 3 月 2 日。金額均為 82,900 美元。↩

52. IP3，Republic 募資頁面與更新，包括已結束的募資活動，以及 2025 年 10 月 14 日的更新。公司提供的宣傳資料與投資人通訊。↩

53. IP3，Republic 募資頁面與更新，包括已結束的募資活動，以及 2025 年 10 月 14 日的更新。公司提供的宣傳資料與投資人通訊。↩

54. IP3，目前首頁，2026 年 11 月查閱。↩

55. Melanie Dione，〈Resistbot at Six: Building a Community〉，2023 年 3 月 8 日。↩

56. The Guardian，蔡英文訪美報導，2023 年 4 月 7 日。↩

57. Wenhao Ma，〈American TikTok Users and Beijing〉，2025 年 1 月 17 日。記者對 Lu 訪談的報導。↩

58. Zeyi Yang，〈RedNote Scrambles to Hire English-Speaking Content Moderators〉，WIRED，2025 年 1 月 16 日。↩

59. Christine Lu，個人網站，未標日期，2026 年 11 月查閱。用於她的自我介紹與 Dreaming of Taiwan 影像系列。↩