



新創如何開創新視野？

悅智全球顧問
游森楨(Q san) 顧問 & 事業長

2017年5月

Q san個人經歷

台灣應用材料(Applied Materials Taiwan)，歷任專案、行銷及製程工程師。與TSMC RD共同研發最先進製程技術。後悅智全球顧問超過10年。

除了悅智中大型顧問專案，也是創新營運模式YEZ約見(<http://yez.one>)負責人。

輔導新創企業，也擔任創業計畫評審、輔導顧問及講者，包含科技部創新創業計畫(FITI)、科技部新創計畫(交大)、中企處新興產業加速育成計畫、新北創力坊、國發基金創業天使計畫、台經院、教育部、新竹科學園區、新北市政府、工研院、TXA、大同大學、台灣科大、台灣大學、高雄第一科大、朝陽科大、社企聚落、新加坡投資加速器SGInnovate等，除了評選新事業，平均一年輔導數十家次的新創事業發展，由營運模式(Biz Model)釐清、公司定位到訂定市場發展策略。

2016年輔導、審查超過100家公司

認識學員

- 新創事業(5年內)
- 5年以上工作者
- 提供資源予以新創

常問問題：創業是否人人合適？

“要害人，就鼓勵他去創業！”

消費者會選我？

十藝生技



VS



新創管理挑戰

「77世代」的商場邏輯



今日商場邏輯？

新創企業老闆的心境

好多產品我都想做，都怎麼都做不完？

資金不夠，如何繼續爭取投資方的支持？

公司是不是走在對的方向？？

政府專案好多，我的公司適合申請哪些項目？

沒有人脈，我要怎麼打開市場？

產品做出來了，但要怎麼賣阿！？

如果可以重來，我可不可以不要創業？

我一下想做A，一下想做B，我是不是有問題？！



診斷：台灣新創公司一出生就「罹癌」

台灣10大癌症98-102年新發個案存活率（追蹤至103年）

部位別	全癌症	女性 乳房	結直腸	觀察存活率							
				肺	肝	攝護腺	口腔	子宮體	胃	甲狀腺	皮膚
一年	74.0	97.0	82.4	52.8	56.7	91.7	79.2	92.5	60.2	96.8	91.7
二年	63.0	93.7	71.9	35.4	44.1	83.8	65.4	86.9	45.8	95.5	84.5
三年	56.5	90.1	64.4	26.4	36.3	76.8	58.9	83.4	38.7	94.6	78.7
四年	52.0	86.9	58.9	21.5	30.5	70.5	54.8	81.3	34.7	93.7	73.6
五年	48.5	84.0	54.6	18.4	25.9	64.7	51.0	79.4	31.7	92.8	70.0

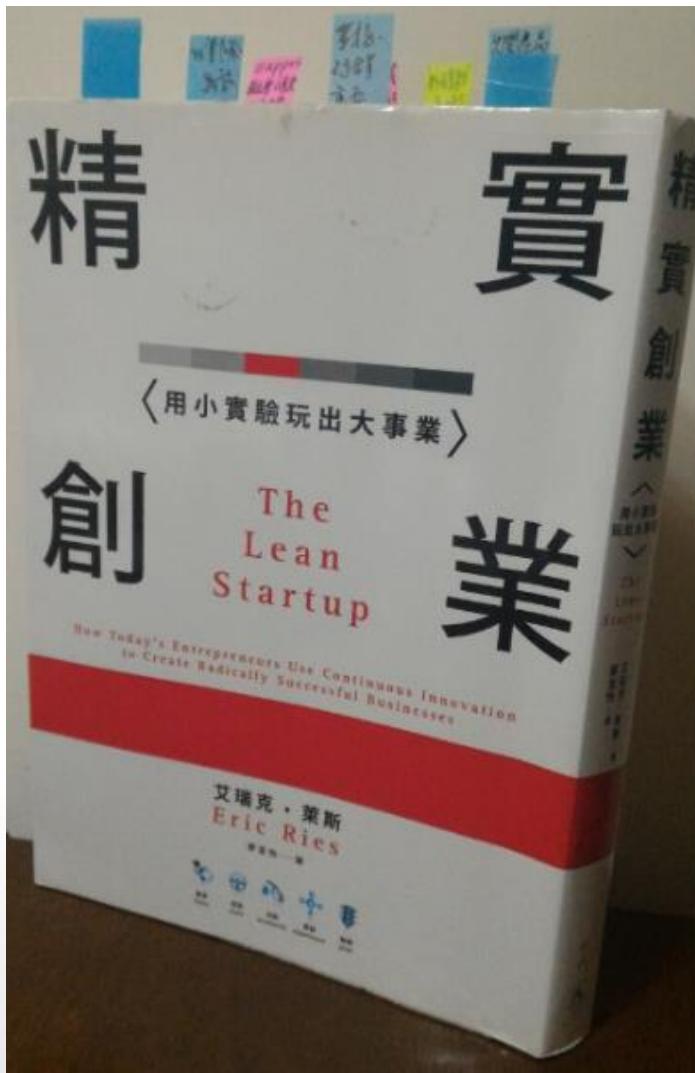


新創5年存活率：**1%**

Source:

1. 2016經濟部中小企業處資料
2. 台灣癌症登記中心

新創為何罹癌？



「創業即管理。成立初創事業是一種成立組織的行為，必定會牽扯到管理」

「初創公司應該視業務、行銷與技術、產品開發同等重要。因此，業務與行銷也需要有一套嚴格的法則依循」

新創管理問題：摸著石頭過河

輔導個案：網購服飾、二手車、動畫

策略

做對的事

老闆/主管

執行

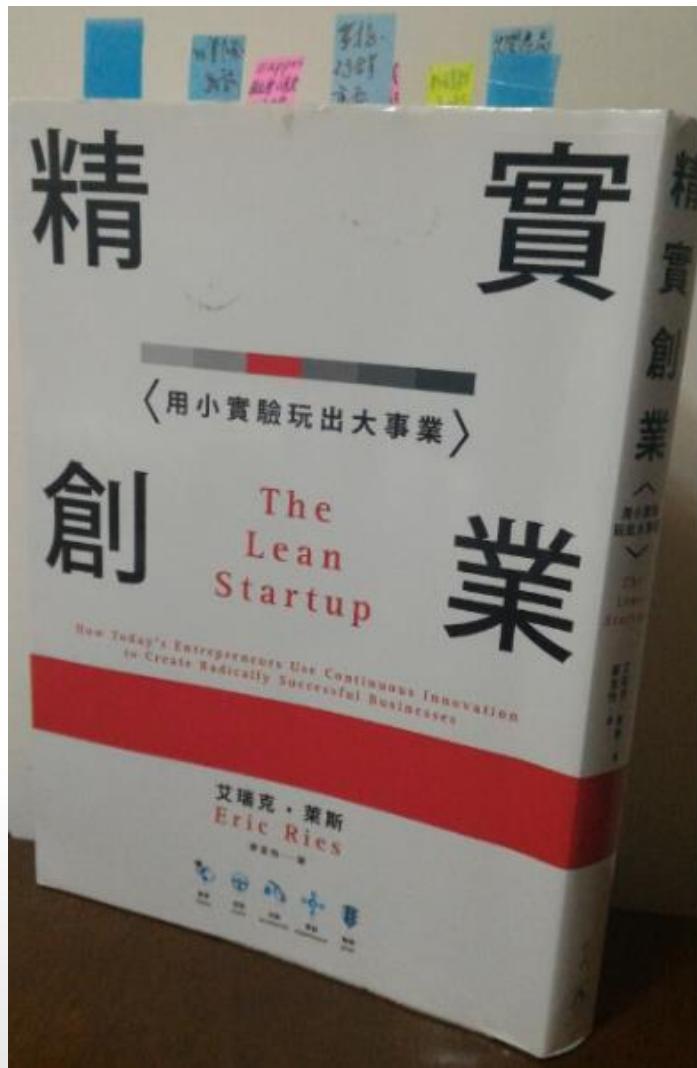
將事情做對

主管/員工



主題	公司定位	公司治理	行銷	業務	組織 & 人事
內容	藉由系統性討論配合管理工具，探討產業趨勢及值得關注的議題，以掌握公司經營方向與定位	探討公司日常運作所需制度，如怎麼開週會？職務說明書 (Position Plan)如何撰寫？	行銷模式分享與討論 (含既有FB、Line、行銷效益探討，使公司資源用在刀口上)。目的是增加業務機會	業務漏斗管理體系 業務員可掌握自己手上案源，管理者可據此掌握公司全面業務進展	未來3年所需組織與流程。人力資源管理制度，含留才，內部創業等議題。
時間	3-6hr	6-12hr	6-12hr	6-12hr	6-12hr

新創為何罹癌？



「就算推出的是一个沒有人要的爛產品，
也比延後推出要強！」

台灣新創為何罹癌？

缺行銷、掌握市場動態心態

缺行銷、掌握市場動態方法



建議：掌握市場脈動、勇於嘗試！

- Money ball(魔球)

資源限制



面對非主流策略的應對？



Source: scoremorebaseball.com

VS

	75	123	18	0	21	88	1	3	94	90
9	89	150	31	1	41	118	2	1	77	91
4	46	66	14	1	21	58	1	1	38	49
5	43	84	17	0	20	60	1	0	39	42
1	58	92	16	1	18	51	1	2	54	83

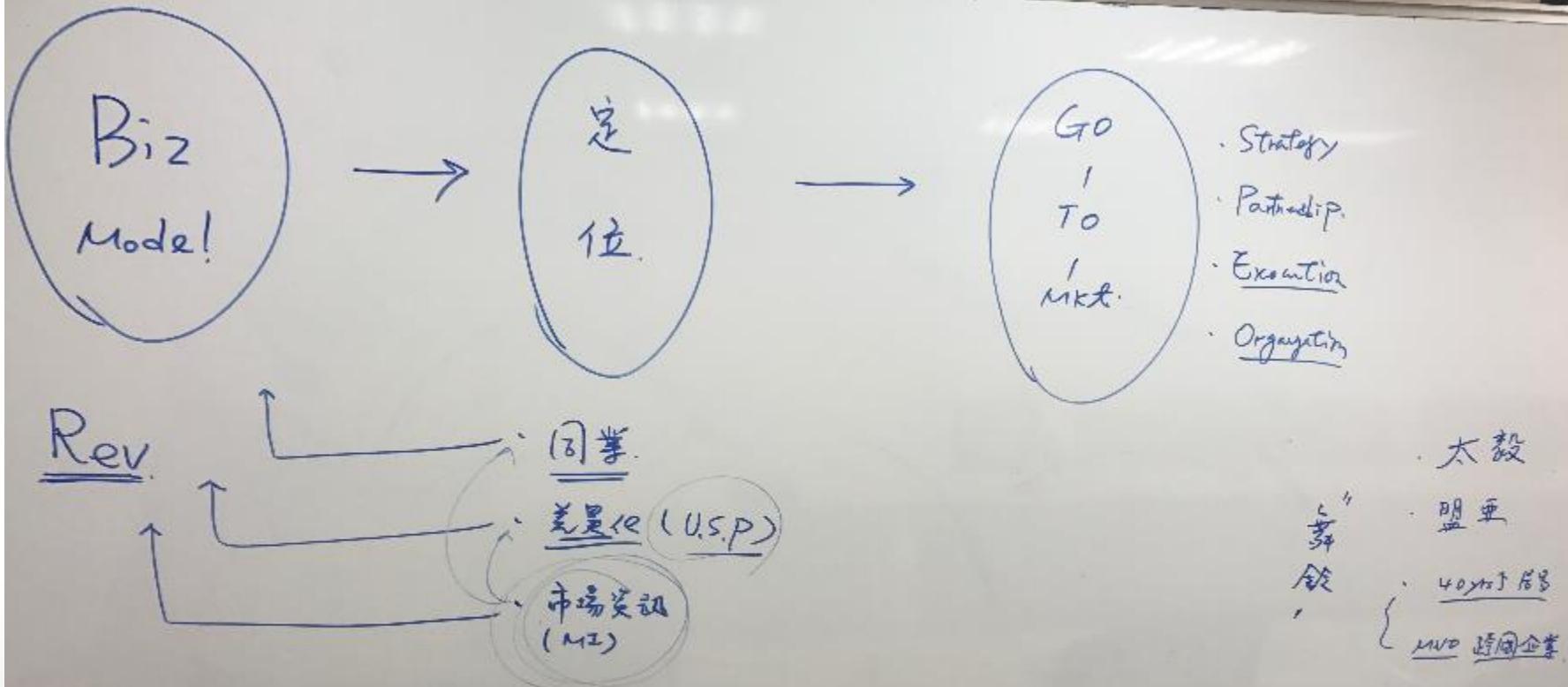
L	W-L%	ERA	G	GS	GF	CG	SNO	SV	IP
2	.000	0.90	28	0	27	0	0	18	30.0
7	.300	3.95	46	0	41	0	0	15	54.2
2	.714	2.11	39	0	17	0	0	1	68.1
1	.500	2.60	10	0	7	0	0	1	17.1
1	.800	1.94	29	0	10	0	0	0	51.0
3	.750	1.94	47	0	19	0	0	5	74.1

G	PA	AB	R	H	2B	3B	HR	RB I	SB
67	300	231	58	63	17	0	6	39	22
105	464	384	83	125	26	2	16	73	9
31	142	116	33	39	11	1	5	21	5

輔導個案分享

_看別人怎麼做的

新創輔導3部曲_Q san手法



定位：

"大學實驗室的Walmart"

軸轉後



Industrial Gases Specialty Gases Gas Mixtures

工業氣體、液態氣體
混合氣體、特殊氣體



■ 氣體/液態氣體

勢得科研提供學研單位，工業界各式高品質氣體，包含工業氣體，特用氣體，液態氣體等，可用於各領域如鋼鐵、化學、石化、玻璃、電子、半導體、焊接、冶金、醫療、及環保等，立即前往氣體/液態氣體專區選購吧!

■ 配送範圍

勢得科研平台訂購之氣體，可以配送至全台灣各地區

■ 大量/合約議價

勢得科研網站上標示為氣體牌價，若是您是氣體大量使用單位，歡迎利用線上客服進行大量或是長期合約議價唷!

■ 鋼瓶尺寸

找不到商品或是有其他問題嗎？請留言我們將...

軸轉後



ABOUT STAREK SCIENTIFIC

勢得科研 STAREK Scientific，是全世界第一間集化學品試劑、實驗用具耗材、氣體液態氫鎢、儀器設備，四大主題為一體的一站式科研線上購物網，滿足化學、生物、醫學、材料、物理、電機電子、地科地質、農業、動植物、公衛、工程、教育等不同科學領域的專業人士對於高品質、準確、快速、便利的多元化研究需求。

CONTACT

- 📍 33377 桃園市龜山區文興路146號5F-2
- 📞 03-3272356
- ✉️ info@stareksci.com
- 💬 LINE: @starek

HOME

- > 勢得科研
- > 常見問題
- > 聯絡我們

PAYMENT

學校/財團法人/公家機關取帳
特約廠商月結
信用卡

轉帳 戶名: 勢得科技股份有限公司
808 玉山銀行 0886-940-031716



怎麼做？勇於問專家

公司定位、策略發展、行銷暨業務

Helpful	Harmful
Strengths <ul style="list-style-type: none"> 技術研發優勢 代工技術 品質穩定 產能規模 差異化C/P值 完整性認證 售後服務佳 	Weaknesses <ul style="list-style-type: none"> 誠信口碑 資金財務健全 市場知名度 產品廣度夠
Opportunities <ul style="list-style-type: none"> 娛樂產業蓬勃發展 品牌機會上升 中國經濟成長、消費能力上升 多數城市市場需求未被大眾獨占 人口多、教育需求增加 通路與物流暢順 無線寬頻的需求與技術發展 	Threats <ul style="list-style-type: none"> 產品廣度 供應商能力/交期 市場行銷能力 行銷預算有限 開發時間長 通路建立 紅海市場 人工成本提高 仿冒猖獗 選屋地點、品牌忠誠度低 一二線城市國際大牌優勢 內地品牌優勢 取代技術

電子商務、網路經濟



投資與股權



適時尋求專業協助

- The Intern(高年級實習生)

自身創業分享

YEZ.one的緣起



約見一小時，功力一甲子

YEZ 悅智
.one beta



YEZ解決的問題

「感謝您給與我們「非誠xx」團隊機會，能夠在昨日與游顧問請益，讓我們能了解目前我們是否走在正確的方向，這對於新創公司來說是一個很大的幫助。我們也相信在這裡的新創團隊也都會很需要類似的服務！」

「公司創辦3年的今天，需要一些懂得財務槓桿(利用資金找資金)的人，也需要懂得包裝公司，讓VC青睞。另外也需要找策略夥伴(如定位技術、測高爾夫球場的溫濕度的專業公司)。這需要專業人士幫忙！」

「之前曾走電商與亞瑪勁合作效果不錯，走實體通路後價格會打到，加上內部沒有行銷專業，故放棄電商。然最近在雜誌評比屢屢好評，期望有電商專業人士來幫忙。」

「我們的無線充電產品在B2B及B2C都有廠商要找我們合作，但我們自己還不確定應該要怎麼走，知道該怎麼選擇！」。

「xx科技」創辦人邱xx

推薦約見主題



YEZ.one是什麼？

約見一小時，功力一甲子！

透過1-2小時的約見，
解決企業&主管成長的問題！

使用者背景

醫生



二手車老闆



商務人士(30-55歲)



大學教授



劇團總監

還有誰使用了YEZ.one約見顧問

- 個人（老闆、二代、主管、新創事業家）
- 企業(組織)中，運用資源協助他者
 - 功能性主管(如特助、人資主管)
 - 營運加速器/育成中心，尋求協助新創事業者
 - 需實務管理專家演講或參與專家論壇者
- 怕欠人情的人！

常被問：「有無優惠」？

- 推薦朋友註冊：200元(Uber-like, demo)
- 參加YEZ顧問公開演講：200元
- 使用後po文至FB等social media：500元



個人中心

我約的顧問

想約見的顧問(心願單)

收藏的BLOG文章

個人帳號設置

向朋友推薦YEZ

修改個人密碼

顧問中心

約我的學員

顧問個人介紹

顧問頁面預覽

約見設置

約見主題

編號: 1463374726493363

發起時間: 2016-05-16 12:58:46

狀態: 交易成功



許哲溥

新創事業突破心法！ None 5,000NTD

學員申請

1

顧問確認

2

學員付款

3

協商見面

4

見面評價

5



分享你的專屬連結

複製你的個人專屬連結給朋友，他們透過這個連結加入會員後，你將獲得一張優惠券獎勵

你的個人專屬連結:

http://yez.one/ref/MTAwMDE1

個人中心

個人帳號設定 >

我約的顧問 >

想約見的顧問(心願單) >

收藏的BLOG文章 >

向朋友推薦YEZ >

結論

Some people make things happen

具備行銷心態，勇於挑戰

Some people watch things happen

Some people wonder what happened

閉著眼睛做決策的新創

永不放棄!

- Eddie the Eagle(飛躍奇蹟)

如何成為那1%的創業勝利組？

1. 增加管理（尤其行銷）的投資，以具備市場敏銳度
2. 市場測試ASAP
3. Open-minded尋求專業管理協助



Q&A

游森楨
(quentin@atelligent.com)

開拓視野，歡迎加入
1. 悅智全球顧問FB
2. <http://yez.one>

