



新創閃約入場券

台灣經濟研究院

研究六所 范秉航 副所長

2017/10/24

2017國際天使與創業投資峰會 (9/6-9/7)

- 由台經院辦理的國際早期投資活動，內容涵蓋「專題演講」、「觀點交鋒」、「新創企業展示會」、「10分鐘閃約」
- 邀請來自7個國家(美、德、日、韓、港、星、台) 33+投資人參與座談、媒合
- 40家新創企業展示、50家新創企業參與閃約媒合、與會者超過450人



2017投資媒合活動

2017 投資人有約 - 冬季媒合會

投資人論壇

11.14 ▶ 集思台大會議中心 洛克廳 (臺北市大安區羅斯福路四段85號)

指導單位: 經濟部, 國家發展委員會
主辦單位: 經濟部中小企業處, 亞洲矽谷
執行單位: 台灣經濟研究院

冬

春

2017 投資人有約

SPRING

春季媒合會

PITCH案源募集

募資倍力輔導



巡迴領航講座



Global Angel & Venture Investment Summit
SEP. 6-7, 2017
國際天使與創業投資峰會

企業成長, 投資先行, 資金鏈結, 助導未來

指導單位: 經濟部, 國家發展委員會
主辦單位: 經濟部中小企業處, 亞洲矽谷
執行單位: 台灣經濟研究院

秋

夏

2017 投資人有約 - 夏季媒合會

投資人論壇

06.20

▶ 集思台大會議中心 洛克廳 (臺北市大安區羅斯福路四段85號)

指導單位: 經濟部, 國家發展委員會
主辦單位: 經濟部中小企業處, 亞洲矽谷
執行單位: 台灣經濟研究院

夏季【募資特快車】

10分鐘之約

5/12 Fri

下午2:00-5:00(下午1:30開始報到)

活動地點: DAKUO創創中心 展覽空間
高雄市鹽埕區七賢三路123號3樓

指導單位: 經濟部, 國家發展委員會
主辦單位: 經濟部中小企業處, 亞洲矽谷
執行單位: 台灣經濟研究院

2016-2017獲投企業

2016



點子行動



行動檢測

CUBE^xUS



旅遊咖
tripresso



COOLSO



MobioSense

1.015億新台幣

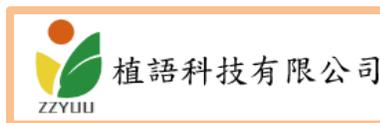
2017



關鍵評論
The News Lens



潔客幫
Jacker Cleaner



植語科技有限公司
ZZYUU



THEIA
特亞科技



加美生技



我的都會享樂APP



旅遊咖
tripresso



bioinspira
Advancing Air Chemical Sensing

1.717億新台幣

什麼是閃約(SPEED DATING)？



2017國際天使與創業投資峰會閃約報名



<https://findittier.wixsite.com/angelsummit2017/speeddating>
or Google 「閃約媒合」

報名前的功課：注意事項

詳閱注意事項：

1. 入選新創須參加**閃約行前說明會**(分兩梯次：8/30、31下午，時間約2小時，時段擇一即可)
2. 新創企業與會具身分限制，限**創辦人/共同創辦人** (具公司經營權決策權者) 入場，至多**2位**
3. 主辦單位保有協助排定與談新創的權利
4. 僅限入選之新創企業及邀請之投資人參與，**恕不對外開放**
5. 若欲與外國投資人面談，請務必提供英文基本資料及商業計畫書(BP)，BP請繳交簡報格式(只收ppt或pdf)，建議在20-25頁以內([參考範例](#)點我)。
6. 常見問題請見[FAQ](#)
7. 為確保參與的應徵者和企業的權益，如無法到場請提前告知。無故缺席者，主辦單位將保留參與未來活動的權利

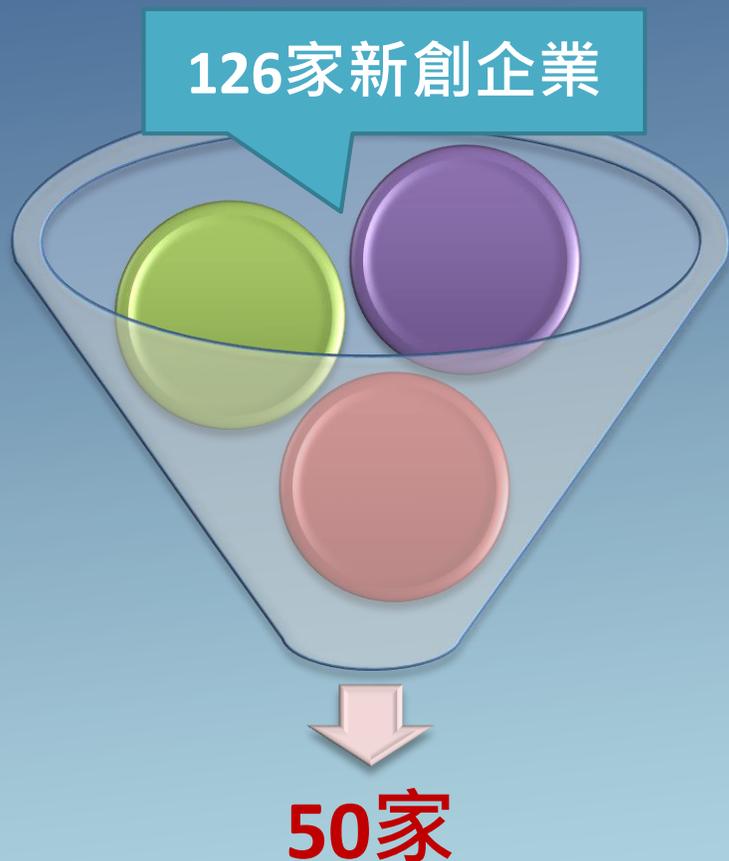
報名前的功課：FAQ

FAQ

- 新創企業想要報名，該如何申請呢？
- 主辦單位如何篩選？何時公布獲選結果？
- 入選後，我可以和幾個投資人/單位進行對談？
- 填寫媒合表後，主辦單位會如何配對？
- 何時得知配對結果？
- 10分鐘實在太短了，是否可以安排深入互動的機會？
- 填寫後，能完全依媒合意願與投資人配對嗎？
- 我是投資人，也想參與閃約，要如何報名？

<https://findittier.wixsite.com/angelsummit2017/speeddating>
or Google 「閃約媒合」

2017國際天使與創業投資峰會閃約概況



- 徵件期間：7/3至8/1
- 準時遞件且報名資料完整共計126家
- 8/24篩選出50家與33為投資人進行互選媒合
- 每家新創企業可與至少5位投資人一對一閃約
- 通過率約40%，76家業者未能獲選

閃約活動的性質與原則



前來參加的募資者都是來尋求外部資金的挹注



It's all about "INVESTOR"



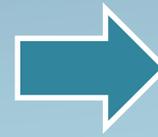
策略性投資人並非從天而降



It's all about "OPPORTUNITY"



重視你的商業計劃書 (BP)



It's all about "ATTRACTION"



注意Red flags



It's all about "REASONABLE"

審查階段常出現的問題

- 逾時不候
- 缺件要補

不符活動
規則

過於簡略
且不完整
的基本資
料與BP

資料邏輯
與一致性

其他常見
誤區

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

- 產品或服務用於解決什麼問題，而這問題是否為市場痛點或剛性需求。
- 不能僅考量技術面的進步，而必須從市場面出發，論證這項技術或商業模式的創新能處理亟待解決的問題。
- 提出合理的論述，明確定義出市場與目標客戶

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

➤ 針對上述問題，「應該要有」甚麼解決方案？若是方案能切中問題核心，不但能展現創業者對該領域的專業知識，亦具有足夠的說服力。

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

➤ 以簡要的方式描述產品或服務，若無法將其聚焦至簡短文字，其反映的是商業想法還不夠成熟與收斂。此外，與前項解決方案密切結合，告訴人們該如何使用你的產品？能夠給出一個使用場景更好。

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

➤ 誠實面對產品的潛在獲利，新創企業可以在前幾年處於虧損階段，但必須清楚表達獲利方式與何時產生營收。應將焦點擺在真正能帶來金流的模式上，以免備多力分。

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

- 競爭分析是一個「申論題」而非「簡答題」，不但要持平客觀的分析，更要評估執行成本與團隊能力，合理論述理由，目的是展現創業者對該領域的熟悉程度，而無須過度自我膨脹
- 闡述商品的核心競爭力與獨特性，甚至擬定未來的競合策略
- 建議思考因應大型企業成為強力競爭對手時的策略

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

➤ 重點是「合理論述」，目的是展現創業者是否瞭解自身產品的潛在風險、限制或挑戰，以及如何因應。

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

➤ 公司經營狀況的描述可協助投資者掌握現階段業務執行的狀況與未來發展潛力，此部分除了要突顯過去亮眼的表現外，營收狀況、合作夥伴與媒體曝光等都是具價值的參考要素

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

- 未來3-5年的財務預估，並非展現預估的準確性，而是考驗創業者是否能確實理解「創作」與「創業」的差異，以及Doing business時所可能發生的財務變化
- 需要與經營現況、里程碑、風險評估結果，以及市場策略等前項BP中涵蓋的內容合理勾稽
- 基於財務預估提出具體明確的募資需求，說服投資人資金使用是合理的

基本資料表與商業計劃書(BP)

基本資料表

- 簡要說明、用心填寫

商業計畫書 (Business Plan)

- 解決什麼問題？
- 該如何解決問題？
- 產品與業務
- 商業模式
- 競爭分析
- 風險評估與應對策略
- 公司現況與未來發展的里程碑
- 財務預測與預期募集資金規劃
- 團隊成員(經營團隊、創辦人、董事成員、顧問群等)

➤ 「該投好的項目還是好的團隊？」

其他常見誤區

- BP不重要，項目本身品質好自然有人會欣賞
- 專業技術艱澀，BP內容有限，有機會見到投資人，就能以口述或其他方式打動他
- 內容越詳細越好
- 擔心技術或商業模式被抄襲，BP不能展示核心內容

結語

- BP不但是創業者表達創業項目，傳遞創業理念的工具，撰寫BP的過程更是協助整理創業內容與邏輯的方式
- 對於想要透過外部投資人的管道募集資金的新創企業，一份好的BP即是敲門磚，決定了後續談話，甚至獲投的可能