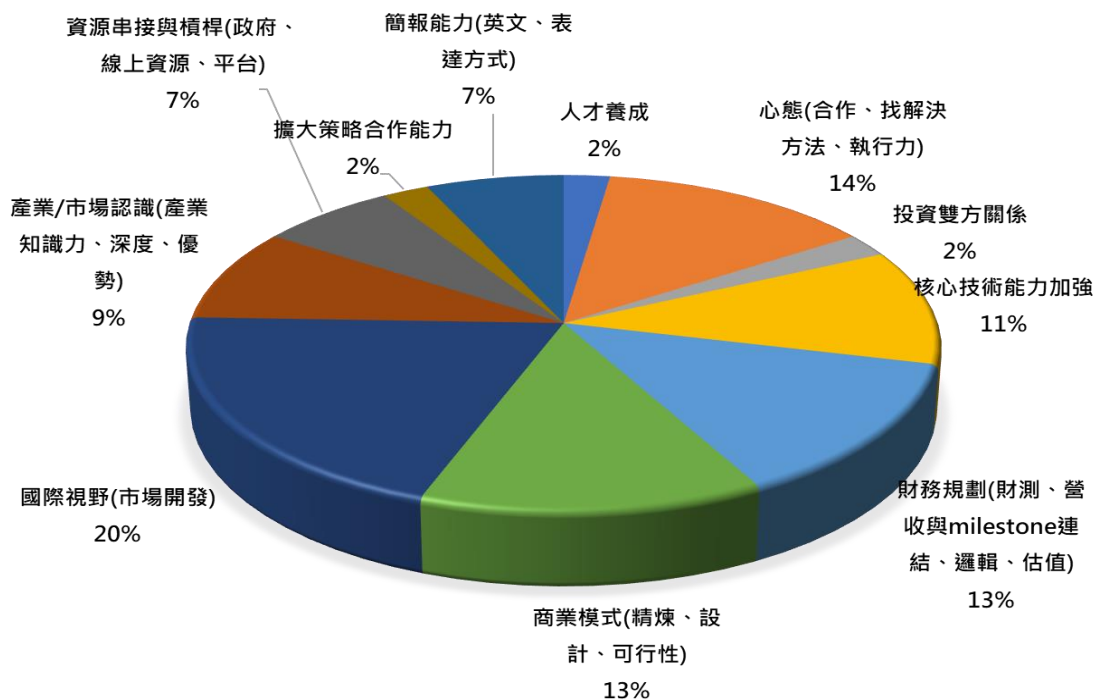


# 【新創園地專欄二】18 位台灣 VC 與天使投資人 給新創企業的建議

新創事業在種子及創立階段往往面臨資金及各項創業資源缺口，天使投資與早期創投扮演填補缺口的要角。為活絡早期資金市場以協助新創企業發展，經濟部中小企業處委託台經院執行「中小企業價值創新應用計畫」，除建立 FINDIT 資料庫平台，提供線上新興領域發展、投資趨勢、名家專欄、與活動訊息等資訊服務外，也整合線下活動，例如：領航講座、募資輔導、國際峰會、投資人論壇，以及每年每季固定辦理的資金媒合會，為優質的新創企業與早期投資人服務。

在各類型活動中，媒合會是新創與投資方最引頸期盼的重點活動；希望藉著活動增進投資人與新創企業的互動交流，協助創業團隊取得所需的資金。整體媒合會之辦理包含：潛力案源推薦、進入媒合會之案源篩選、媒合案源之輔導、媒合活動辦理、會後追蹤、新創數據分析等六大工作內容；在公正與客觀的前提下，協助新創與投資方進行有效率的交流，提升募資成功機率。然而要進行有效率的交流，投資雙方必須在訊息與認知上必須在一定的範圍之內，若是訊息與認知缺口過大，投資交易成功機會勢必大大降低。為協助投資雙方能有進一步的了解，FINDIT 研究團隊針對經常參與 FINDIT 平台相關活動的天使投資者與創投進行調查，詢問 18 位早期投資者對於台灣新創企業未來發展的想法，並提出 48 項具體建議，這些建議可進一步歸納成 11 個類別；以下將針對這 11 個類別佔比順序進行說明。



資料來源：FINDIT 調查統計。

圖 1、18 位天使與創投給台灣新創的建議

## 1. 國際視野(市場開發)：佔比 20%

由於台灣地理位置與人口規模因素，服務或商品的早期採用者規模相對較小，不易撐起新創事業營收擴大階段的營業額(對投資者的吸睛度不足)；資金供給者是事業發展的好夥伴，但回歸到做生意，投資也是一門生意，需要奇貨方能賣出高價，獲利退場。新創企業或許能賺錢，但是能賺錢的企業對早期投資者來說並不一定是好的投資標的；早期投資九死一生，要靠著“一生”拉回投資報酬，一定要投資高成長企業，而高成長背後也表示要有足夠的市場支撐。因此，如何「Think Big」，並實踐它，被早期認為投資者認為是台灣新創企業的首要挑戰。

## 2. 心態(合作、找解決方法、執行力)：13%

早期投資主要投資的是「人」(團隊)，對於新創團隊來說效率、向心力、尋找對的市場痛點並執行、解決問題，比競爭對手快做到想法實現，是投資人相當看重的關鍵之一。再好的想法，再好的產品始終是要人來運作，新創公司給不起太高的薪資，卻又著急用；好不容易看上了，別人又看不上公司；若是胡亂妥協，將招致團隊的不穩固，雇傭關係與創業夥伴間的界線何在(例如：工時與責任歸屬)?也是難題之一。但是心態(mindset)關乎是不是對的人，這是本質上的問題，難以在短時間內改變，對於台灣創業生態系或商業的教育來說，創業家精神與是整體社會可以努力的方向。

## 3. 財務規劃(財測、營收與 milestone 連結、邏輯、估值)：13%

一份募資簡報，與公司產品/服務簡介、創業競賽、申請補助的簡報最大的差異之一，就在於財務規劃。公司發展的階段行目標應該與財務規劃的呈現扣合，並符合邏輯。例如：新創企業說明並提及公司發展規劃，希望 2 年內達到 2 倍以上的營收，並到中國大陸、東南亞發展。這些描述有幾個檢核方向；首先，營收倍增，在人力編制上有沒有足夠的 BD 人員、相關資歷與能力如何?如果現在沒有，找尋適合人員可能要半年，等上手後又要加上幾個月，說不定一年就過去了，如何在一年內營收倍增?再者，中國大陸不是單一市場，東南亞國家更是，如何業務拓展更是問題重重，新創企業在論述邏輯上應反覆思考與查驗。另一個財務相關的議題則是估值，公司價值、股數架構應考慮現實面問題，不應過於堅持股數，自抬股價，嚇走初次會談的投資者。此外，募資架構應因地制宜，不宜一味效仿美國制度或文化；換個角度想，投資是對價，要有美式估值，也要提出美式 KPI 才行。

## 4. 商業模式(精煉、設計、可行性)：13%

老生常談，商業模式與營利模式有所不同。針對要解決的問題，主要 TA 與關係人要相當清楚；營收或收費模式關乎金流，5 個金流來源表示要經營 5 條營業線，在資源有限下哪一項業務是主要收益來源?如果同時並行，表示商業模式中解決 5 個 TA 問題，這個訊息同時也隱含有很大的機率：新創企業不太知道自己要做什麼(或首先要做什麼)。因此如何精煉問題，在有限的資源下進行可行性試驗，驗證市場對商品或服務的接受度與需求掌握的工作，相當重要。

## 5. 核心技術能力加強：11%

過往普遍的認知是台灣技術力表現不錯，是的平均而言是的；然而細分到各技術領域時，就不全然是如此。因此，如何定位好自己的公司是研發類型且技術力領先，或是技術應用，具一定

特色類型的公司，須加以定位。若是前者，訴求公司技術力很高，記住，要做好競爭分析，避免以管窺天，以蠡測海。投資者除非有興趣的案子，否則投資方大多不會太過熱心的提點，多與人討論增廣見聞、刺激靈感，是快速掌握技術相對位置的絕佳方法之一。

## **6. 產業/市場認識(產業知識力、深度、優勢)：9%**

如果不是連續創業家或是有一定工作經驗的創業者，對於當前產業內的生態，產業鏈上下游關係，甚至是生產投入的原料供給穩定度等問題的掌握，必然有限；對於知識力的汲取，需要更加強烈。除對產業深度以及企業優勢的掌握，跨領域的知識與合作可能會帶來更多發展契機。

## **7. 資源串接與槓桿(政府、線上資源、平台)：7%**

新創企業自身所擁有的資源有限。近年由於創業風潮盛行，同時也是當前政府的施政重點，各單位都有提供對應的創業資源，諸如：業師、財會、法律、專利、BP 撰寫、政府資源申請，甚至於是海外發展協助等，都有相關單位執行對應的業務與提供相關資源。新創企業應更加積極在網路商找尋可以用的免費或低成本資源；如：創業圓夢網、FINDIT 平台...等，發揮借力使力，槓桿資源的功效

## **8. 簡報能力(英文、表達方式)：7%**

如何正確表達創業的想法與解決的問題，以彰顯企業價值，是吸引投資的第一步；不必要追求國外加速器的各式花招，或是道出創業競賽的迷人故事，最重要的是企業價值創造與如何幫投資者獲利的表達。當然，國際視野或國際市場開發很重要，所以能以流利的英文是必要的(有口音沒關係)。

## **9. 人才養成：2%**

企業擴張階段，除了業務的擴張，投入面的要素也會隨之增加；其中人力或團隊成員的擴張就是其一。有好的 HR，可以省去很多的前期工作，但是留才與育才就關乎企業文化與發展前景。對於渡過死亡之谷後的新創企業，新的考驗將接踵而來；創業初期可以靠著熱情來彌補很多的不滿足，但是隨著企業擴張與成長，制度與誘因的角色將日漸增加。

## **10. 投資雙方關係：2%**

有很多的時候，新創企業遇到的都不是適合的投資者；如果創投看 100 件案子只投 5 件，表示有 95 家新創企業遇到這個狀況，其有可能是投資階段、產業領域屬性不合、新創企業本身的問題...等等因素所導致。但是現階段不合適並不代表永遠沒機會，加上投資人間相互推薦案源頻次高；因此，如何維護好潛在投資者關係，定期更新企業發展概況，主動釋出問題並討論，是相對積極的方法之一。

## **11. 擴大策略合作能力：2%**

新創企業所需要的資源類型很多，資金僅是其中之一；早期資金供給者是事業的前輩，可以提供諮詢與人脈；除此之外，新創企業要做的是：一間真正可以運行的商業組織。因此，如何做生意，維持營運與生存，策略性合作夥伴就很重要；無論是通路、技術、生產、營銷，甚至是未

來併購的機會等，都有可能存在合作的對象。但在此之前，如何取信於潛在合作對象，就要靠業績與佐證(例如：成功案例、MOU、產業上下游的看法等)，並仔細思考合作的必要性與誘因為何。

### 感謝詞

在此感謝長期參與媒合會的投資界朋友以及新創企業的支持；特別是為新創企業提供意見的雙魚創投、國聯創投、台安傑國際天使投資、富厚投資集團、台杉投資管理顧問、Infinity Venture Partners、祥峰創投、Google、美商中經合、華登國際管理顧問、菲諾克斯創投、智先國際、眾用車材製造、國泰創投、守護天使、天使創投、捷享投資。

---

本文作者：徐慶柏 (台灣經濟研究院研究六所/副研究員)