

2023 年國際鏈結與商業概念驗證專案

徵案及遴選簡章

指導單位：經濟部技術處

主辦單位：工業技術研究院

2023 年 8 月



壹、緣起

經濟部技術處為協助科技專案計畫之新創團隊融入國際創新創業環境與氛圍，規劃辦理「國際鏈結與商業概念驗證專案」(以下簡稱本專案)，整合工研院產業服務中心及產科國際所歷年於矽谷累積的網絡與資源，槓桿 Berkeley SkyDeck 與 Stanford University 的新創能量，提供具國際發展能量之優質科專新創，赴美進行為期 3 個月的國際化商業概念驗證與商務拓展，藉由串接矽谷新創機構資源與網絡、參與國際新創社群與展會，鏈結全球新創生態圈，以提升國際能見度與開拓市場商機。

貳、申請資格及須備文件

● 申請資格

- 一、報名截止當月(2023 年 8 月)前成立未滿 8 年(即 2015/8/31 後成立)，包含技術移轉自法人，同時核心成員來自法人之新創公司；或法人研究機構所籌組之新創團隊(即將成立公司)。
- 二、經濟部技術處科研成果價值創造計畫之衍生新創公司，或執行科研成果價值創造計畫中之衍生新創公司/團隊(即將成立公司)。

註：2 年內曾取得本專案資格之公司或團隊，不得再申請。

● 申請須知

- 一、上述新創公司或新創團隊，報名時需提出赴美期間商業概念驗證與商務拓展規劃書。
- 二、每團隊選派成員赴美條件
 - (一) 成員定義：包含 CEO 執行長、CTO 技術長、CMO 行銷長、CFO 財務長，或具決策權之 BD 商務開發人員等。報名時需提供預計赴美成員名單，說明各自的任務。
 - (二) 單位支持：若為法人內或科研成果價值創造計畫之新創團隊，須經

研究機構主管同意，並於簽約前提出相關證明。

參、「國際鏈結與商業概念驗證專案」項目說明

一、槓桿國際加速器新創資源

獲選新創將獲 Berkeley SkyDeck 或 Stanford University 新創資源，透過豐沛的「校友」、「投資人」、「產業」、「社群」、「學術界」等網絡，進行 3 個月的國際化商業概念驗證與商務拓展，鏈結國際市場商機。(SkyDeck 出國時程預計為 2023 年 11 月至 2024 年 1 月；Stanford University 出國時程預計為 2023 年 9 月至 2023 年 12 月)。

二、執行專案費用

- (一) 每隊費用總額以新臺幣 180 萬元為上限(主辦單位得依據年度預算編列狀況，進行本案經費調整或經費撥付之各項權利義務變更)。
- (二) 執行科研成果價值創造計畫中之衍生新創公司/團隊(即將成立公司)，執行本專案費用由原計畫費用支出。
- (三) 執行科專計畫(含科發計畫)中的法科團隊若有編列與本專案相同或類似費用者，執行本專案費用由原計畫費用支出。

三、給付方式：

簽約對象	簽約及支付方式
新創公司	<ul style="list-style-type: none"> ● 與新創公司簽訂委託執行合約，明訂本專案履約項目。 ● 款項分二期撥付，須開立公司發票，依合約請款。 <ul style="list-style-type: none"> - 第一期款：於簽訂合約時撥付 65% 款項 - 第二期款：團隊須提交本專案履約項目成果及佐證資料(包含但不限合約書/協議書)，2024/2/28 前提交期末報告，及完成履約項目之驗收後，撥付 35% 款項。
法人內團隊	<ul style="list-style-type: none"> ● 與團隊所屬法人主管單位簽訂委託執行合約，明訂本專案履約項目。(註：法人內團隊，需依所屬單位會計規定進行請款與核銷)

	<ul style="list-style-type: none"> ● 款項分二期撥付 <ul style="list-style-type: none"> - 第一期款：於簽訂合約時撥付 65%款項 - 第二期款：團隊須提交本專案履約項目成果及佐證資料(包含但不限合約書/協議書)，並於 2024/2/28 前提交期末報告，及完成履約項目之驗收後，撥付 35%款項。
執行科研成果價值創造計畫中之公司/團隊	<ul style="list-style-type: none"> ● 與公司/學校單位簽訂委託執行合約，明訂本專案履約項目。 ● 由原計畫支付本專案費用。

四、獲選團隊義務

- (一) 團隊須全程參與本專案所有相關簡報評選或審查會議(並依據會議結論修改本專案規劃書及簡報)、商務拓展與成果發表會之相關活動，以及其他交流事宜。
- (二) 團隊須依目前發展現況提出本專案執行目標，由評審審定作為最後履約驗收項目如下：
 1. 拓展業務：
 - (1) 落實科專新創國際化(以下所列項目至少 2 項，各 1 案)：
 - A. 取得(試)訂單
 - B. 取得通路/代理商
 - C. 合夥人(入股)
 - D. 招募國際專業人才
 - E. 其他經主辦單位同意認列項目
 - (2) 產品市場調查與研析：以美國當地國際供應鏈或相關產業機構為目標對象，運用本案驗證之標的產品(或服務)進行產品市場調查與研析一篇
 - (3) 建立國際新創網絡：完成至少 10 場洽商並撰寫紀錄(投資人/產業機構/領域專家等)

2. 全程參與 Berkeley SkyDeck 或 Stanford University 提供之新創資源鏈結以執行商務拓展並取得參與證明。
 3. 參展：代表經濟部技術處參加 CES 2024(參展攤位及佈置費用另由主辦單位支付)，至少派 1 名成員展期全程參與介紹。
 4. 參加 2024 年 1 月矽谷 Demo Day。
 5. 返國分享會：出席/簡報，報告拓展業務成果案例。
- 上述 1-5 項，任 1 項未達成，扣除總專案金額 20%。
- (三) 獲選團隊須完成期中報告(2023 年 12 月 20 日前)及期末報告(2024 年 2 月 28 日前)，且須於期末報告中提交本專案之履約項目成果說明之佐證資料。
- (四) 獲選團隊須配合主辦單位後續成效追蹤，獲選團隊應提供團隊或公司成立後營運經驗、營運績效、募資情況等相關說明與資料。

肆、申請方式及評選流程



*主辦單位保有時程調整之權利

一、申請方式：

- (一) 採線上申請，詳細資訊請至報名網址登錄報名，
2023 年 8 月 25 日 (五) 中午 12:00 前完成報名。
報名簡章及附件：<https://reurl.cc/M81MNL>
報名網址：<https://forms.gle/uidT3bwpSjZt21yp9>



(二) 團隊報名時須繳交

1. 中英文赴美「商業概念驗證與商務拓展規劃書」(附件一，不少於 2000 字，包含：新創簡介、赴美商業規劃與時程、赴美商業概念驗證與商務拓展履約項目)；
2. 英文 Pitch Deck (最多 15 頁，PDF 格式)；
3. 中文報名表(附件二)；
4. 若為法人內或科研成果價值創造計畫之新創團隊，提交研究機構主管同意書(附件三，簽約前提供)

(三) 聯絡窗口：許小姐，shirleyhsu@itri.org.tw，03-5913886。

劉先生，mingliu@itri.org.tw，03-5913948。

二、評選流程：

- (一) 資格審查：若報名資料不完整，應於接獲通知起 3 個工作天內完成補件，逾期則視同放棄資格。
- (二) 評選會議：評審將依據團隊提交之「商業概念驗證與商務拓展規劃書」及「Pitch Deck 簡報」，依據國際評選標準進行審查。
 - 評選標準分四面向，包括：團隊能力(Team Strength)；產品、服務、解決方案(Product Offering/Solution)；市場機會、價值主張(Market Opportunity/ Value Prop)；商務拓展規劃：市場銷售實績、進入市場準備程度(Traction/ Market Readiness)。
- (三) 評選會議後由委員依團隊屬性與成績，及團隊志願序，建議合適之國際加速器或新創計畫單位(Berkeley SkyDeck 或 Stanford University)。
- (四) 錄取名單報經濟部技術處核定後公告。



伍、注意事項

- 一、獲選新創團隊須以在評選時評審提出的「商業概念驗證與商務拓展規劃書」之建議，經評審核定修改內容後與主辦單位簽訂合約，且須於結案報告中提出達成目標之佐證文件。
- 二、獲選新創團隊參與本專案相關之文字、影音、圖照等，均無償提供，且授權主辦單位可使用團隊繳交之報告、創業歷程與相關成果文件、資料，進行後續創新創業推廣與經驗分享等事宜。
- 三、若團隊 2024/2/28 前無法完成本專案義務，將視情節依結案審查結果扣除本專案執行費。
- 四、主辦單位保有活動內容及時程調整與最終解釋之權利。
- 五、主辦單位得依據實際發生狀況（如：政府年度預算刪減、凍結及政策調整或其他不可歸責因素等），導致不足以支應當年度應付經費時，進行本案辦理方式調整或經費撥付之各項權利義務變更時，參與團隊 / 公司不得提出損害賠償或其他請求。
- 六、赴 **Stanford University** 執行商務拓展者須於簽約前提交指定作業。

陸、工研院矽谷新創資源協助

赴美商務拓展規劃_矽谷TREE新創資源協助

- 鏈結矽谷端多年累積的新創資源，包含各政府計畫資源、臺裔商業與投資人資源、科技社群等，協助團隊快速進入國際市場

<p>政府單位/計畫</p> <p>拜訪經文處、經濟組、科技組、僑教中心、Taiwan S&T Hub、ITRI等，超過10個以上鏈結</p> 	<p>臺裔資源</p> <p>拜訪臺裔創投、投資人、科技社群、商會、青商會等，超過20+以上單位鏈結</p> 	<p>國際新創資源</p> <p>拜訪知名加速器、投資人、大企業、新創公司等</p> 	<p>新創在美期間 舉辦新創活動</p> <p>拜訪新創資源</p> <p>客製化協助新 創鏈結客戶</p>
--	---	--	---

CES 參展新創資源

CES 2023	新創團隊
TREE攤位	經濟部技術處TREE計畫資源
備註事項	<p>提供資源</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 展場攤位租金與裝潢標攤 (含攤位設計 / 儲物空間 / 5 張 Badge 等) 2. 國際鏈結 (含：國際行銷資源、數位內容製作等) 3. 行銷活動 (含：國內外記者會/新品發表/新創媒合與行銷等) 4. 培訓課程 (含：國際展會及參賽培訓/國際鏈結諮詢服務等) 5. 路演活動 (含：Demo Pitch/企業媒合等) <p>新創自費項目</p> <p>展品運輸、展館標攤以外所增加之用電、網路或特殊設備衍生之相關費用</p>

柒、Berkeley SkyDeck 與 Stanford University 新創資源介紹

一、UC Berkeley SkyDeck 校友新創資源

創業與商機資源



- 全球45萬校友資源
- 全學研加速器前五名
- 500位+各領域專業業師，包含科技、商務、法務等
- 多元產業領域: SaaS、AI、大數據、生醫、半導體、太空、綠能/ESG、區塊鏈等

合作夥伴



知名企業



赴美商務拓展規劃_SkyDeck協助國際商務拓展

專業Workshops與超過500名矽谷業師群協助商務拓展

新創帶著拓展國際商務需求與產品赴美，尋找解決方案與商業機會

	SkyDeck協助商務重點	團隊效益
第一月 11月	<ol style="list-style-type: none"> 1. 50堂+商務工作坊Workshop 2. 媒合一對一商務業師 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 優化國際商務能力 2. 媒合最適協助商務開發業師
第二月 12月	<ol style="list-style-type: none"> 1. 10堂+商務工作坊Workshop 2. 一對一商務業師協助商務開發 3. 業師群office Hours 4. 簡報練習 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 透過優質有效的專業人脈資源，最大化拓展國際商機 2. 透過簡報練習，優化開拓國際市場商務能力 3. 透過Demo Day，鏈結矽谷主流投資人資源
第三月 1月	<ol style="list-style-type: none"> 1. 一對一商務業師協助商務開發 2. 業師群office Hours 3. 簡報練習 4. SkyDeck Demo Day 	



新創課程工作坊案例

- 為你的新創建立財務預算
- 價值與資本
- 設計與原型打造
- 客戶挖掘與實務

與全球團隊一起學習

矽谷各領域專家分享

二、Stanford 校友新創資源

全球排名第一創業學府
學術聲譽和創業氛圍而獲評為世界上最知名的高等學府之一

校友資產為全球第十大經濟體系
史丹佛校友創辦了眾多著名的公司機構，如：谷歌、雅虎、惠普、耐克、昇陽電腦等

校友影響力全美排名第一
校友涵蓋30名富豪企業家及17名太空員，亦為培養最多美國國會成員的院校

矽谷引擎：史丹佛創業搖籃
• 史丹佛是矽谷的學術核心，與矽谷現代科技的重要影響有不可分割的密切關係。

**TREE
新創實戰**

**史丹佛
國際募資**

**鏈結臺矽
新創資源**

赴美商務拓展規劃_Stanford 鏈結全球產業機會

執行項目	協助商務內容
1. 新創客製化諮詢	<ol style="list-style-type: none"> 1) Workshop (10 hrs for all teams) 2) Video Lecture (72 hrs. per team) 3) SCTP Program (12 Weeks) 4) 鏈結Stanford 業師
2. 矽谷創業家鏈結	<ol style="list-style-type: none"> 1) 增加業師鏈結 2) 鏈結產業陪跑業師 (每團隊1位) 3) 法人新創培訓導師 (每團隊1位) 4) 鏈結矽谷投資人活動
3. 產業與資金媒合	<ol style="list-style-type: none"> 1) 資金媒合會 (6場次)+增加一對一媒合場次 2) Stanford Demo Day (1場次) Bigger networking events 3) StartX teams for peer-learning

Stanford Center for Professional Development

Program Roadmap and Activities

第一階段 **第二階段** **第三階段**

I. The Venture Creation Process: Opportunity Assessment → Product-Market Fit Analysis → Business Model Architecture → Go-to-Market Strategy → Product Planning → Financial Modeling → Fundraising Planning

II. Coaching & Mentoring: 技術服務定位, 市場需求分析, Gate Check #1, 商業模式調整, 國際市場策略, Gate Check #2, 技術財務規劃, Gate Check #3, 國際募資策略, Final Pitch

III. Networking & Community Building: 國際募資實戰演練, 矽谷新創資源鏈結