



第五屆雲豹育成計畫 加速科技創新，創造企業、新創雙贏

台灣雲谷雲豹育成執行團隊於本月 20 日於台北 101 創聚雲舉辦『星創之夜-國際接軌』活動，共計約 50 人、20 家新創企業參與。活動邀請到以色列行銷顧問 Noa's Mark 的 CEO Noa Lifshitz 來分享 Why Marketing Means Business，以及矽谷創投 Quest Venture Partners 亞洲地區合夥人，陳泰谷 TK Chen 來分享與國際創投過招的心法，透過兩位擁有豐富國際經驗的講者，讓雲豹團隊們能透過不同面向，反思自身企業的未來布局。未來也將規劃每兩個月固定舉辦星創之夜活動，持續凝聚團隊氣氛。



Noa 分享了許多國際行銷的心法，在賣產品之前，有許多事情需要想清楚。不是賣產品，而是賣整個解決方案！其中也提到以色列跟台灣創業環境以及思維的差異，之後團隊在國際行銷的部分，Noa 也會協助雲豹團隊拓展國際市場。而另一位講者，TK 分享自身從創業家變成創投的經驗與心法，包括如何跟創投打交道、如何讓團隊把自己整理得更好，順利與創投合作獲得最大商業效益。





雲豹育成計畫進入穩定企業輔導期

此外，本月雲豹育成計畫進入穩定企業輔導期，透過更深入了解團隊的屬性與資源後，企業導師運用企業內適當的事業單位資源來與新創團隊對接，輔導內容以「商業模式」確立及「市場定位」驗證為主，合作模式有「技術整合」和「場域實作」等方式，以實現大小共創的理念，協助大企業跟新創團隊建立更多的商業價值。



圖、企業導師用心輔導新創團隊

連結成熟企業資源、引進策略投資、加速新創成功

以協助新創團隊經營市場、打造產品為出發點，雲豹計畫所標榜的「企業定向育成」服務，讓在聯盟內的大企業提出各項創新需求，引入新創戰略夥伴，藉由技術整合、通路佈建等方式，縮短新應用導入市場的路徑，這不僅幫助團隊在產品上紮穩馬步，更進一步打開新應用的市場出口。

以雲豹第四屆成員、專注智慧居家智慧攝影的雲守護(Beseye)為例，第一批產品出貨後客訴率居高不下，讓 Beseye 大感苦惱，然而透過雲豹計畫協助改與台灣電子大廠合作，替換供應鏈後，產品品質大為改善，此外更利用大企業的海外維修據點處理客訴，減輕客服的負擔。另一方面，在與研華針對智慧零售的專案中，Beseye 首度切入零售商家市場，新拓展的 B2B 生意模式將加快硬體銷售速度、節省維護成本，且產品導入人潮眾多的商家，可望大量累積數據，進而加速機器學習進程，離智能化攝影的目標又邁近一步。

在雲豹計畫中，另一項重點在於募資輔導，從商業計劃書撰寫開始培育團隊，待基礎穩定後，便適時引薦投資夥伴，並全程陪同直到完成募資。有別於其他創投性質濃厚的加速器，雲豹計畫串接企業定向育成及募資輔導，使得旗下初早期團隊的被投資率達 4 成以上，優於同業水平，募資金額在 2,000~6,000 萬元不等，而募資談判時間也大幅縮短。



今年三月，在雲豹計畫的輔導下，Beseye 在短短一個月內便完成該輪募資，速度之快，遠超乎團隊預期。雲豹計畫共同主持人劉晏蓉認為，「紮實的產品及市場規劃、穩健的財務預估、大企業公開背書所形塑的信任感，都是創造高投資媒合率不可或缺的元素。」



圖、2016 年第四屆雲豹育成決賽 (左為劉晏蓉、右為 Beseye 執行長涂正翰)

雲豹育成不僅幫大企業挖掘創新，同時更投入完整的創新輔導生態鏈，協助雙方共同邁向成功。若是各企業對於雲豹育成希望更進一步瞭解相關權利與義務，非常歡迎主動與我們聯繫！

【雲豹育成-聯絡窗口】

徐瑞伯 Jack Hsu

Tel.: 03-5610017 #491 | Mob.: 0937-960-785

Email: service@twcloud.org.tw

Website : accelerator.twcloud.org.tw

