

2015 雲豹 Ho 覓-創業家主題之夜

聚集小力量 成就大商機



第三屆台灣雲谷雲豹育成於日前協助 20 支創業隊伍與 9 間大企業導師媒合成功，進入近 5 個月的輔導育成期，將於 2015 年底進行決賽。期間為使這些脫穎而出的隊伍能受到源源不絕的能量挹注，台灣雲谷雲豹育成定期舉辦「雲豹 Ho 覓」創業家主題之夜，匯聚第三屆雲豹育成的參賽團隊彼此交流，並邀請參與雲豹北京媒合參訪團的新創團隊代表，分享北京參訪的心得。

雲豹 Ho 覓的概念

創業家在創業的過程非常辛苦而孤單，就因如此，創業家更不能單打獨鬥，必須聚集小力量，以成就更大的商機。「雲豹 Ho 覓」即是為創業者尋找能助於創業的好東西，廣義解釋來說，所謂的「好東西」可以解釋為一條人脈、一個概念、或是一個工具。也在創業家的聚會交流中，得到靈感與溫暖。



在 2015 雲豹 Ho 覓 創業家主題之夜中，台灣雲谷雲豹育成邀請多位專家貴賓列席，有推動台灣與以色列之間的雙邊經貿、科技、文化、教育及觀光交流的台灣以色列商會秘書長溫峻瑜、全美第一設計學院—帕森設計學院藝術媒體與科技學院系主任李肅綱教授、以處理國際併購案聞名的安侯建業（KPMG）「安侯法律事務所」所長紀天昌律師、有豐沛投資資金的銀翎資本董事總經理余祥生、中華徵信所徵信業務副總經理許澣、「雲豹 1 號夢工坊」廠長 Alex ... 等來自各行業並具國際格局的權威人士，給予創業家們前瞻性的宏觀視野。

其中，中華徵信所徵信業務副總經理許澣帶來「新創公司的估值與鑑價」主題分享，具體分析新創公司失敗的主因，公司主觀與客觀的價值評析、與收益基礎、市場基礎、資產基礎各別的评价方法差異；提醒創業家們在要時時記得盤點公司的優勢。

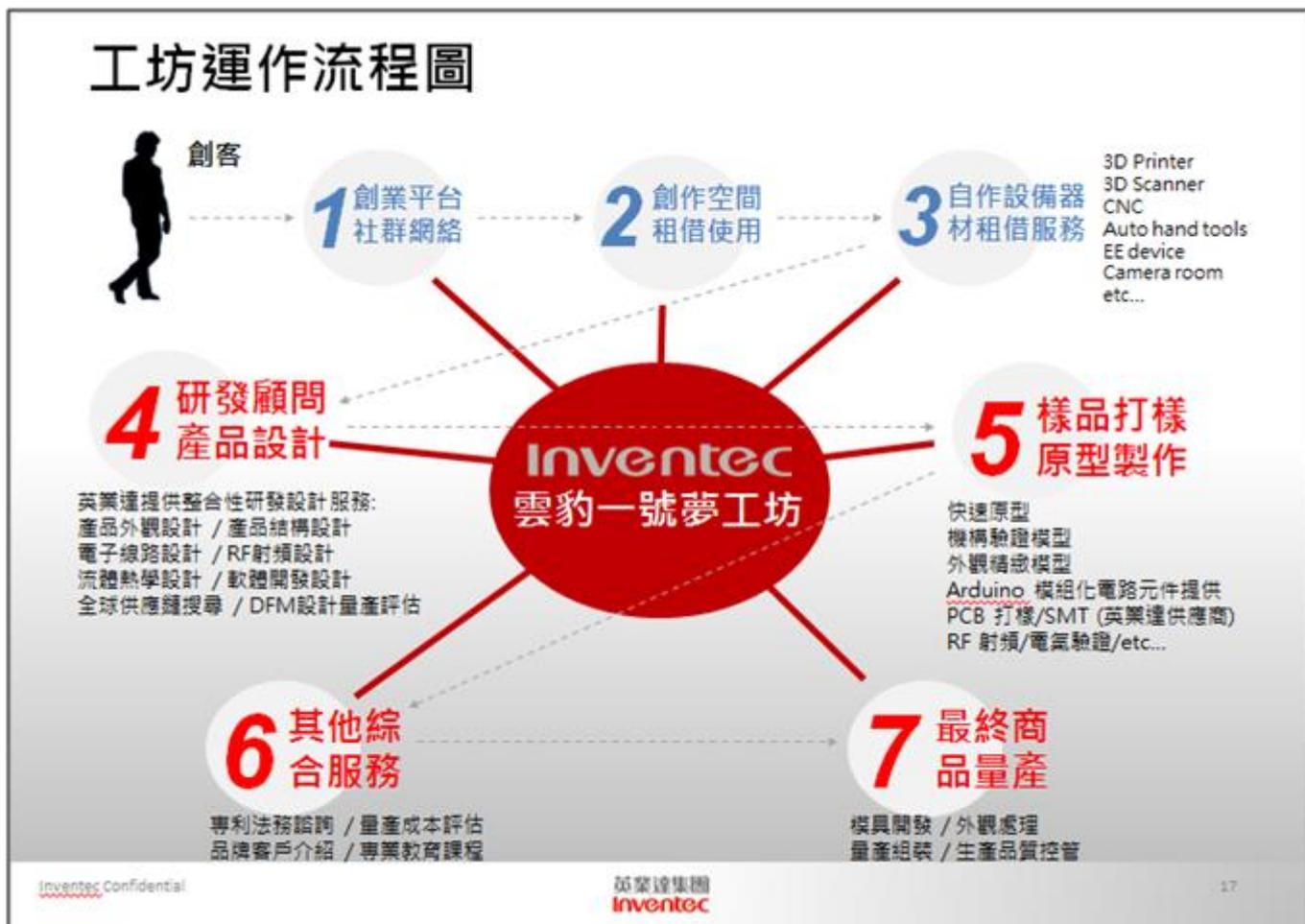


圖由左上至右下依序

台以商會、銀翎資本、帕森設計學院、中華徵信、安侯法律所、雲豹 1 號夢工坊

「雲豹1號夢工場」開闢一個創業平台社群網路，提供創作空間、器材租借使用，在較為軟性的服務上，英業達完整的 RD 開發團隊，能充當創業家的機構、電性、軟體開發的設計諮詢與技術支援，減少創業家們走冤枉路的機會。

對創業者來說，創業可說是一連串「體驗失敗」、「體驗人情冷暖」、「商場現實」的過程，在產品開發、試作時期，光是花費與工廠溝通及來回奔波的時程就拉得相當長，有的工廠因委託量不大，不願意協助打樣試做，「雲豹1號夢工場」的成立，創業家能將打樣的產品時程、細節的主導權收回，易於掌握，再輔以企業導師的協作指導、修正，縮短產品開發設計時間，創意發想快速具體、價值化，生產最接近客戶需求的產品。



國際市場拓展-北京行分享

台灣雲端運算產業協會 於 5/31-6/6 期間，組團前往北京與創新機構及企業交流，吸其理念、經驗、創新應用。參訪金山軟件公司、中關村創業大街及小米公寓、360、樂視網、普天德勝孵化器... 與對岸頂尖企業對談，期望幫助創業取得在地而有效的資源、開發國際市場、與當地企業的育成合作、策略投資交流、對接，邀請當地知名投資者教導創業家欲進入中國市場時，如何與當地投資者溝通表明理念。

創立一間成功的公司，不可能僅靠固有的客戶來維持營收，公司內部的體質、員工智識、不可低於競爭水準，還需做出差異化，再者、上下游的顧客關係維持、新知的交流吸收皆是共構關係，要能成為一個正向循環的生態系統。



2015 雲豹 Ho 覓 創業家主題之夜，同時也邀請參與雲豹育成-北京媒合參訪團的創業團隊代表，分享北京參訪的心得。

第一屆台灣雲谷雲豹育成班長-台北移動設計解決長 Bordy 高順堅很興奮的說，因跟隨雲協這樣的半官方組織出訪，受到高度禮遇，取得的合作洽談的機會是非常正式的。同時，本次在雲計算大會上，台北移動設計透過雲端協會的協助，免費取得在北京的國家會議中心展覽的攤位，創造與深圳雲端計劃中心的合作機會；參訪三到四天期間不斷的聽取兩岸新創團隊的簡報，彼此了解與學習，也在用餐等較為輕鬆的場合中，促成友誼，串起日後合作的契機。



第二屆雲豹育成班長，拿下第二名的數位無限創辦人-陳文裕，則對互聯網和手機安全產品及服務供應商-360 的商業模式印象深刻，360 免費提供用戶軟體服務，還能衝出驚人的市值，超過 100 億美元。360 以免費使用來吸引活躍用戶，從用戶群中思索如何產生貼近他們的服務。而這趟北京行的交流中，常聽到的亦是如何與用戶貼近？互聯網的思維是什麼？能做出什麼樣的軟體或硬體，與用戶生活習習相關？除了防毒，360 對資安領域、行動裝置使用安全、居家照護的安全、家用互聯網的努力讓他受到啟發。同時看見在其他發展互連網終端裝置服務的整合平台的企業，其企圖心、思維、眼界，值得新創公司學習。

在網路世界，我們幾乎每天都見識到口碑行銷的威力，360 先創造讓用戶感動的服務，累積更多活躍用戶使用，逐漸滲透市場，以開放平臺模式實現商業價值。

聚會交流

雲豹育成在創業家主題之夜預留充足的時間給予創業家們與參賽團隊彼此交流，或是向與會的專家貴賓們請益業界經驗，獲得更多元而客觀的資訊，了解在創業的路途清楚公司的成長方向，為公司創造價值，熱絡的氣氛持續至 創業家主題之夜結束仍不捨得散場離開，越聊越帶勁。



台灣雲谷雲豹育成提供給創業者不僅是企業導師及其中背後資源的注入，在育成期中，所獲得的官方、民間的人脈資源都會是公司營運的能量來源，過程高於競賽結果的象徵意義。公司開始獲利絕非一個階段性完成，尋覓好人脈、商業模式、或是一個工具，都是經營者要不斷去思考的功課，雲豹育成在初始就為這些新創幼苗領路，讓經驗傳承，數年之後，台灣創新創業的發展會趨於成熟。

協助進軍國際市場

師父領路、徒弟開路
世代合作、共享榮耀

1 有效在地資源 2 市場開發

3 當地育成合作 4 策略投資鏈結

[雲豹育成-相關介紹]

雲豹育成粉絲團：<https://www.facebook.com/ccataward>

雲豹育成計畫網站：<http://accelerator.twcloud.org.tw/>

雲豹育成第三屆介紹影片：<http://youtu.be/cv9NVw8bL3k>

本文參考自雲豹育成今年的媒體合作夥伴：點子生活