



# 創時代

創業 · 創新 · 育成

雙月刊 SEP 2014 no.71

台灣新創 傲視亞太

## APEC 創業挑戰賽 勇奪6大獎

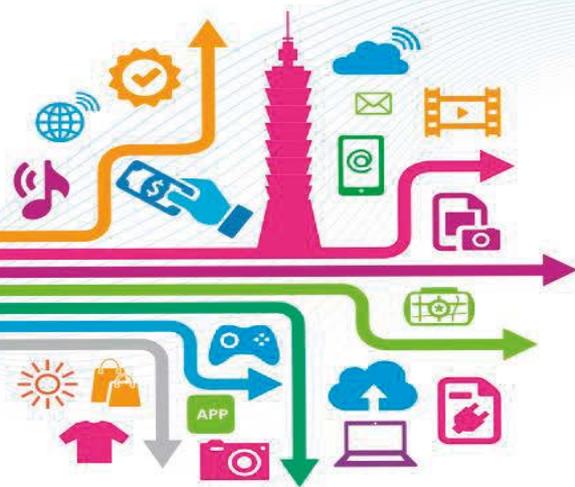


03 2014 APEC 加速器網絡高峰會  
10 2014 年 APEC 創業挑戰賽

14 交大榮獲 2014 AABI 亞洲最佳育成中心  
30 30 秒精準打動客戶 視覺簡報力

# 2014創新產業列車

## -技術與商機媒合會-



時間：103年9月19 日（五）09：00~16：30

地點：中原大學 維澈樓2樓 宗倬章紀念廳

近年來因應台商全球佈局的趨勢，經濟部中小企業處積極建構商機引導、多元行銷及國際藍海育成輔導等特色資源，帶領企業由創新化、商品化、事業化、成長化到國際化，以能提供企業及時協助與價值創造的多元輔導，使其成為具有國際競爭力之績優中小企業。

本次媒合會特邀請具海外市場實務開發經驗的專家、業者以專題演講方式提供區域經濟、市場特性及拓銷策略等詳細介紹，提供中小企業前進海外開拓國際新市場更充分之資源與能量。

### 議程

時間	內容	參與代表
08:30~09:00	來賓報到	
09:00~09:15	長官致詞	經濟部中小企業處代表
09:15~09:30	國際育成輔導經驗分享	中原大學產學營運總中心 王世明 副執行長
09:30~10:00	專題演講一：泰國市場開拓與商業利基	泰國貿易經濟辦事處代表
10:00~10:30	專題演講二：汶萊市場開拓與商業利基	汶萊中華海洋陳樹人 副總經理
10:30~10:45	Break Time	
10:45~11:15	專題演講三：印尼市場開拓與商業利基	印尼駐台代表處代表
11:15~12:00	專題演講四：台商前進新興市場之困境與突破	中華經濟研究院 台灣東南亞國家協會研究中心
12:00~13:00	午餐、企業交流	
12:30~13:00	來賓報到	
13:00~13:40	優質文創產學合作案例分享	
13:40~16:20	商機媒合Demo Show(一組10分鐘)	16組優質企業
16:20~16:30	交流與互動	
16:30	圓滿賦歸	



報名網址：<http://ppt.cc/21S5>

主辦單位： 經濟部中小企業處

執行單位： 中原大學  工業技術研究院  
Industrial Technology Research Institute

 國立交通大學  
National Chiao Tung University

 財團法人資訊工業策進會  
INSTITUTE FOR INFORMATION INDUSTRY

報名電話：03-2651854

廣告

# CEDAW

消除對婦女一切形式歧視公約

## 促進性別平等 讓世界更美好



### CEDAW讓女孩有發揮潛能 平等發展的機會



媽媽說女孩不會做家事會被人嫌  
爸爸說女孩讀理工將來會很辛苦  
他們為什麼不對哥哥這麼說?  
我可以當工程師、科學家、甚至開飛機  
我可以、妳也可以





# 創時代

創業 · 創新 · 育成

定價 100 元整  
GPN/2009101158



**創**業實現夢想，創新加速卓越。為建立跨國新興產業育成服務網絡，凝聚創業能量，促進經濟發展動能，經濟部中小企業處與美商英特爾（Intel）及德商西門子（Siemens）於8月6日至7日在臺北喜來登大飯店，共同舉辦「2014 APEC 加速器網絡高峰會暨創業挑戰賽」。匯聚亞太地區16個經濟體超過200位的國際創投、育成人士及新創團隊一同參與。

今年，APEC 以「攜手亞太，共創未來（Shaping the Future through Asia-Pacific Partnership）」為主題，盼各經濟體協力合作推動區域經濟整合、創新及經濟改革，形塑亞太地區成為全球經濟成長引擎。亞太地區經濟領袖們亦一致認為，加速推動創新產業領域的發展，是持續推進亞太經濟成長的重要踏腳石。由此可知，「速度」已是企業與產業爭霸全球市場的重要武器，各國皆將育成加速器列為中小企業創新發展重點政策。

會議二日，來自世界各地產業領域的專業人士，就「智慧全球化（Smart Globalization）」、

「物聯網科技（Internet of Things Technology）」及「樂活人生與永續未來（Wellness life and Sustainable future）」三大當前世界重要趨勢，進行探討，並提出相當具前瞻性的見解，及未來創新創業的趨勢與機會。

活動重頭戲—創業挑戰賽則有來自亞太地區的34個優質的創新團隊共同參與，透過這些團隊的創新創意，為這世界在面對全球化、氣候變遷、人口變遷、都市化以及生活穿戴科技等5大議題上，提供更好的解決方案或生活方式。賽後並選出6支獲勝團隊，將代表亞太地區赴美國矽谷參加 Intel 及 Siemens 的全球決賽，其中有3支隊伍來自臺灣，分別是密碼錢包、博晶醫電和科智企業，也證明了臺灣的新創團隊之創新精神與行動力，的確執亞太地區之牛耳。

我深信，透過此次專家討論分享、創新團隊的創意構思與產品 Demo，以及商機洽談，除了增加臺灣創新及新創團隊的國際視野，將可進一步強化亞太地區的共同育成能量，並擴大育成商機，也讓世界看到臺灣創新的能量。

這樣的國際交流活動不僅是媒合的平台，更是強化「APEC 加速器網絡」的過程，能讓新創企業更迅速地找到市場、資金，以及鏈結整合性的資源及全球網絡，進而強化其持續營運的能力。藉著持續推動國際交流活動與深化 AAN 網絡，讓更多亞太地區優質加速器、企業及投資者加入，我們將可為亞太新創企業和高成長中小企業，打造絕佳的創業環境，讓亞太地區更美好、繁榮與幸福。

經濟部中小企業處  
處長

2014年9月

# Content



《創業·創新·育成雙月刊》  
第71期／SEP. 2014

發行人／葉雲龍

總編輯／林美雪、何晉滄

副總編輯／許秀玲

編輯委員／楊佳憲、孫淑容、許容琪、陳筱雯

發行所／經濟部中小企業處

地址／臺北市大安區羅斯福路二段95號3樓

網址／<http://www.moeasmea.gov.tw>

G P N／2009101156

執行單位／工業技術研究院、國立交通大學、  
中原大學、財團法人資訊工業策進會

刊物編輯／30雜誌

服務地址／臺北市中山區松江路93巷1號

服務專線／(02) 2517-3688

傳真專線／(02) 2517-3686

本刊著作權屬經濟部中小企業處所有，非經同意請勿轉載。本刊內容所有文字與照片來源，均標明提供單位名稱。

## 發行人的話

## 現場連線

- 03 2014 APEC加速器網絡高峰會  
啟動亞太創業加速引擎
- 10 2014年APEC 創業挑戰賽  
亞太34隊創業家決戰臺北
- 14 榮獲2014 AABI亞洲最佳育成中心  
交大育成中心雙喜臨門

## 育成風向球

- 17 南港與高雄軟體育成中心合併促參  
資育公司成立 串連南北創新力
- 18 如何挑選適合自己的加速器  
創業者的選擇
- 20 APEC創業挑戰賽—  
臺灣入選團隊國際訓練營

## 創業尖兵

- 22 醫百科技／牙醫3D擬真系統傲視國際
- 24 紅點子科技／運用集體協作 開創有趣學習
- 26 纖米／讓全球品嚐最新鮮的白米飯
- 28 自由系統／資訊技術問題一手包辦

## 新創煉金術

- 30 30秒精準打動客戶 視覺簡報力





來自各國知名企業創辦人、創業者等，齊聚2014APEC創業加速器網絡高峰會。

## 加速器網絡連結亞太資源

2014年APEC加速器網絡高峰會暨創業挑戰賽，在優雅的舞蹈及動感激昂的小提琴聲中揭幕，來自亞太地區19個經濟體、超過500餘位的國際創投代表、育成中心人士及新創團隊成員一同參與。此活動受到國際的矚目，Youtube共同創辦人、臺灣出身的傑出年輕創業家陳士駿，以及創造了66億美金營業額的網路旅行社Priceline共同創辦人Jeff Hoffman等重量級創業家，也一同出席此盛會。

行政院政務委員鄧振中在開幕致詞時表示，今年APEC大會的主題是「Shaping the Future through Asia-Pacific Partnership」，也就是APEC所有會員體一致的願

望——相互合作以達到此區域經濟升級的目標。他強調，透過創新帶來經濟轉型，使亞太地區的經濟活力，成為全球經濟成長的引擎，而創新創業則是其中不可或缺的一環，也是加速此區域經濟成長的重要關鍵。

他更指出「速度，是決勝的關鍵。」不論是企業或產業的國際競爭力，速度決定一切。特別是在以中小企業為主體的亞太區域經濟體中，加速器扮演了重要的角色，催化新創團隊能更有效、更快速的成長，成功的機率也相對較高。以去年來說，臺灣舉辦了第一屆APEC創業挑戰賽，共有來自15個國家，31個團隊參加，臺灣團隊之一的Gogolook，經選拔脫穎而出，後續被日本





政務委員鄧振中蒞臨大會致詞。



「全球化的智慧城市未來」與談貴賓精彩對談。



行政院政務委會鄧振中和與會者相互交流資訊，相談甚歡。



「物聯網讓生活更有活力」國內外來賓暢談心得。

Line 母公司 Naver 所購併，成為臺灣新創團隊的一個典範。相信今年會有更多臺灣團隊，透過 APEC 創業挑戰賽的推動，躍升到國際舞臺。

### ● 英特爾懷抱夢想改變人類

創業，讓英特爾來告訴你他們的故事。此次大會共同主辦者之一的英特爾全球生態系統發展事業部總經理暨 PC 客戶群副總裁 Dr. Zane A. Ball，上臺說了自家的創業故事，勉勵在場來參加挑戰賽的新創團隊。

他說，50 年前矽谷仍是農地一片，當時有 8 位年輕人出來創業，創立了 Fairchild 半導體公司；隨後在母公司的金援下，由 Robert Norton Noyce、Gordon Earle Moore，以及後來加入的 Andrew Stephen Grove 3 人，在 1968 年 7

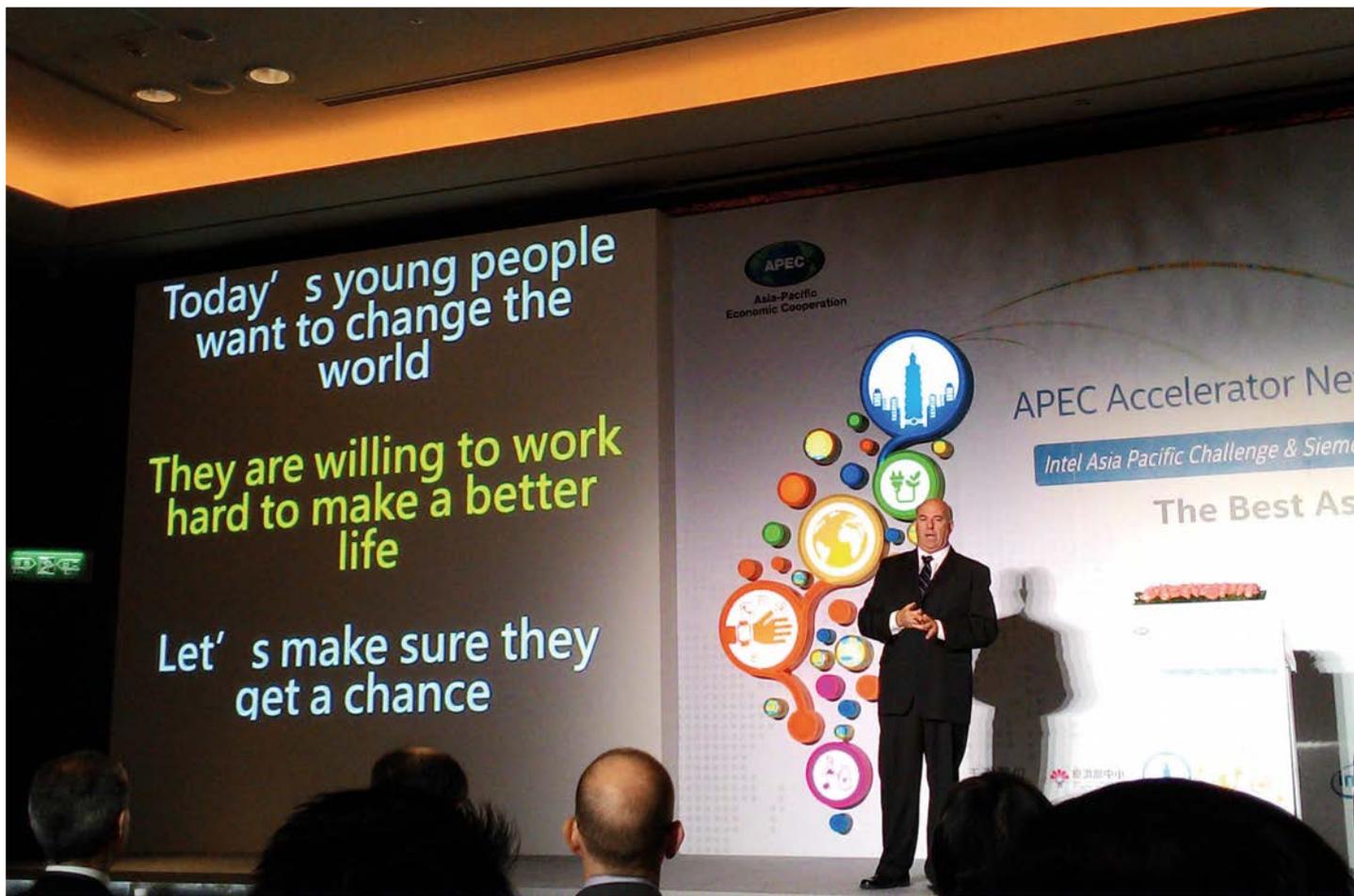
月一起創辦了英特爾半導體。70 年代英特爾率先開發出全球第一顆記憶體晶片，而後更主導了記憶體市場，隨著個人電腦的興起，英特爾更成為全球最大的電腦晶片製造商，也立下今日半導體龍頭的霸主地位。

Zane A. Ball 提醒創業者，如果沒有 5、60 年前那群年輕工程師出來創業，就沒有現在的英特爾，他們帶著夢想，為人類創造了最偉大的技術及成果。他鼓勵參加 APEC 創業挑戰賽的團隊們，也能懷抱夢想，用擁有的技術去改善人類福祉。

### ● 西門子深耕臺灣 50 年

另一主辦者則是來自德國、已有 167 年悠久歷史的西門子 (Siemens)。臺灣西門子總裁暨執行長 Mr. Erdal





Priceline共同創辦人Mr. Jeff Hoffman的開場演講，讓現場佳賓收穫良多。

Elver 在致詞時提到，西門子深耕臺灣超過 50 年，同時也見證了以中小企業為主的臺灣經濟成長奇蹟。

他以西門子在電子及電機領域的專長，協助臺灣中小企業躍升國際舞臺，包括科技產業、醫療、能源及基礎建設等相關企業，提供關鍵的技術及設備，協助廠商爭取國際訂單，拓展全球市場。此外，西門子的發電機組供應臺灣總發電量約 20%，能源管理系統調度全臺輸配電網絡，也提供臺灣 70% 主要半導體與 TFT-LCD（薄膜電晶體液晶顯示器）廠自動化生產，以及臺灣鋼鐵業完整的工業解決方案。在交通設施部份，西門子也參與軌道運輸系統和電動巴士，並且協助臺北 101 大樓提升能源效益，成為全球最高綠建築。

西門子希望能提供臺灣業者及新創團隊世界級的技術與創新，加速臺灣團隊躍進世界舞臺；就像過去 50 年來，西門子始終是臺灣企業的好幫手，未來也會是新創團隊的好夥伴。

## ● 資訊民主化為創業新契機

有 17 年歷史、去年營業額達到 66 億美金的網路旅行社 Priceline，其共同創辦人 Mr. Jeff Hoffman 在開幕演說中指出，APEC 會員體仍呈現強勁經濟成長力道，是因為來自 Access（途徑）及 Attitude（態度）。

Access（途徑）指的是資訊的民主化（democracy of information）後，現在年輕人在家就能上網在 Facebook（社群網站）建立人脈做行銷，也可以連結到 TED（學術研討網站）看人如何演講，甚至上 Coursera.org（頂尖大學線上免費課程）去學 MBA（企管碩士），這些都是過去沒辦法做到，現在藉著網路就能觸手可及的事。而 Attitude（態度）是說現在亞太地區的年輕人也嚮往西方創業家的精神，也懷抱夢想，想做出一些對世界及人類有幫助的事業及改變，即使有風險仍然願意去嘗試，不再像以前那樣保守。

Mr. Jeff Hoffman 大聲疾呼，是時候來教導年輕人如





論壇現場邀請各方專家及領袖，分享其精闢見解。圖左上Steen Graham，右上 Chia-Lung Chang，左下Sven Scheuble，右下陳士駿。

何讓他們變強，去創造他們的事業，讓世界更美好。他還提出三大趨勢，一是亞太地區將有更多的社群工具及電子商務出現，如小米、Line 及阿里巴巴；二是群眾募資會更興盛，人人是股東，集眾人的錢轉化為資金來源；三則是 SOLOMO (Social 社會化、Local 在地化、Mobile 移動化)，行動、在地且即時的服務會更普及。

## ● 全球化的智慧城市未來

活動分為兩天舉行，第一場以全球化的智慧城市為主題進行演講討論。西門子創新風險投資與企業技術執行長 Dr.Rudolf Freytag 首先指出，未來我們將面對人口集中都市化、資訊傳輸極大化、全球暖化、人口爆量化及貿易全球化等 5 大趨勢。他進一步說明，未來會有 5 成的全球人口集中在都會城市裡，人類平均壽命也會從 2012 年的 70 歲延長到 2050 年的 76 歲；更值得注意的是，全球化讓貿易活動從 2000 年到 2012 年增加了 3 倍。而最快速成長的是網路傳輸，資料量會在 2020 年

時達到 40Zetabyte 的超大流量；同時，2000 到 2012 年全球的平均溫度也已到達世紀高峰。

Rudolf 提醒，資訊化、城市集中化、地球暖化、人口爆增及全球化，在過去 10 年已明顯成形，未來會更快增加嚴重性，這是人類面臨的問題，也是企業必須提出解決方案，來共同因應這些挑戰的時候。未來還會有 5 大挑戰：交通運輸複雜化、溫室氣體排放增多、住宅建築需求增加、環保清潔日益注重及電力供應需充足等，他強調，西門子已因應這些趨勢發展及挑戰投入相關研究，希望未來能協助各國及城市，一起適應這樣的新變局。

YouTube 創辦人之一陳士駿則強調，全球化的過程中，網路扮演了重要的角色。他在臺灣出生，在美國長大接受教育，後來在舊金山創業，他感謝臺灣的養育，也同時享受了美國的民主自由；特別是美國的創業環境，讓他能夠大學沒念完就出來創業，而且至今仍享受創業的樂趣，同時也樂於幫助年輕人創業。他認為，不管身處

在世界哪個角落，網路打破了疆界，現在的年輕人不用出國，在家透過網路就能看到全球最新的資訊，網路創造了年輕人無限的機會。他堅信，創新創業不只在美國，在臺灣、在中國大陸、在亞太地區，一樣能有傑出的年輕人出來創業，「只要你有夢想，就不要怕去實踐。」

### 創新來自發現與解決問題

創新難嗎？來自英特爾印度亞太地區總監 Anjan Ghosh 在演說中提到「創新其實來自於解決問題，找到問題，想出辦法來解決它，就是創新。」他提醒，問題是什麼很重要，要看清楚問題，仔細地聽、詳細看，把真正的問題找出來；再來就要發揮創意及想法，想出解決的方法，「要針對問題去解決，否則沒有用的。」

「偉大的想法來自於任何地方」他說，不要忽視任何的小細節，很多時候，創意是從小地方誕生的。他舉例，3M 的便利貼就是發明者在唱歌時，為了方便找歌譜而想出來的，而強力膠及低糖食品等，也是在無意中發明出來的，所以說創意無處不發生。

目前全球面臨了四大議題，包含健康醫療資源不均、氣候日益變遷、教育不普及與水資源不均等，這些都是需要大家發揮創意，想出解決方法；雖然這些議題不容易被解決，但希望透過科技發展，能想出改善的方法，達到更美好的未來。同時他也很高興，此次挑戰賽中已看到多組團隊投入相關議題的創業，試圖提出有效的改善方法。

### 物聯網讓生活更有活力

第二天討論的主題是全球科技界最夯的話題——物聯網。英特爾物聯網行銷總裁 Steen Graham 提到，在 1990 年代，還有一半的世界尚未把電腦連結起來；但是現在，很多企業及產品都跟電腦產生連結，而且創造



什麼吊牌 Qme。

了更多元的應用。

他認為，物聯網有 3 個特性：一是智慧元件將運用在家庭、汽車及很多產品上；二是各元件可自行互相溝通連結，不需透過中央系統傳送；三為透過元件收集來的資料，將成為未來加值應用的一大商機。簡而言之，物聯網就是讓應用更有意義，並創造更大的商機。

來自之初創投創辦人林之晨認為，物聯網是下一個帶動科技產業革命的動力。過去臺灣在硬體科技發展得不錯，未來進入物聯網世界，硬體仍是臺灣的強項；但物聯網背後的雲端、大數據等商業運用與數據整合，臺灣卻很陌生，也缺乏人才，應早日培養相關的人才和產業，才能因應物聯網商機的到來。

近年來，在臺灣有很多年輕的創業團隊投入新的領域，包括電子商務、社群溝通平臺、雲端服務及大數據應用等，每年的各項創業競賽都能發現新的團隊出現，跟 20、30 年前的創業很不一樣，這是可喜之處，也是臺灣未來的希望。

### 打造健康而永續的未來

最後一項重要的議題是健康及永續的生活。Seawater 基金會創辦人 Dr. Carl N. Hodges 指出，人類發展至此已來到一個十字路口，是要永無止境地截取地球的資





晶鏢 R3DSTAR。



臺灣博晶醫電 bOMDIC。

比賽過程中，各新創團隊發揮實力簡報，其中台灣團隊表現令人大感驚喜。

源，繼續發展；還是以永續的角度來思考經濟發展？相信答案已經很清楚，人類必須改變思維，不可能再如過去一般發展下去，要重視生態、節約能源，要採取新的思維來發展，否則很快就會面臨資源不足、生態浩劫的問題。

來自荷蘭的 KPMG 合夥人之一的 Dr. Wim Bartels 指出，如果你不永續，生意就做不長久。「永續是賺錢的必要條件，不永續只能賺眼前的錢。」他強調，目前全球水資源的問題比碳排放更嚴重，2025 年水資源會出現很大的問題，但大家似乎沒有太重視，「可能要漲水費，才會有人關心、珍惜。」他半開玩笑地說。

氣候變遷的議題似乎有些褪色，因為經濟不佳，也少有人對氣候投以更多關愛的眼神。天氣風險管理的創辦人彭啟明博士說「的確有這種情況。」他要求在場的觀眾要放大你的音量，向你的親朋好友說出氣候變遷的嚴重性。「它不是遠在北極才會發生，它就在你身旁，發生在臺灣，發生在你我身邊，氣候異常就是暖化的結果。」

### 創業挑戰賽臺灣創佳績

此次高峰會中另一重頭戲——創業挑戰賽，則在兩天會議的下午時段登場，精采程度只能用「絕無冷場、精彩絕倫」來形容。本次共有來自亞太地區 15 個經

濟體 33 支強隊，針對活動五大領域：穿戴裝置、全球化、都市化、人口及氣候變遷等，提出創新的商業點子。

與會中，有許多創業成功的過來人跟大家分享創業經驗，像是彭啟明博士就建議新創團隊，不要想著 easy money（在短時間內賺取高收入），也不要想著從政府找補助資源，一定要自立自強，把自己做強、做大後，錢就自動會來找你了。LLC 國際創新策略總裁 Dr. Harold J. Raveche 則說「眼光不能短淺近利，而要放大市場，如此才能將商機放大，甚至影響更多的人。」

經過兩天的激烈角逐，線上人氣獎由來自印尼的 Jarvis Store 獲得，現場人氣獎為臺灣的錫安生技獲得，女性創業精神獎則是臺灣的美梭生技獲得，團隊合作精神獎由臺灣的絕對科技獲得；而西門子獎得主有 3 三隊，分別是新加坡 Clearbridge BioPhotonics、印度 Janch 及臺灣 AirSig 密碼錢包，英特爾獎則由韓國 Drin-Q、臺灣 bOMDIC 博晶醫電、臺灣 ServTec 科智企業 3 隊獲得，6 隊將代表亞太區在 10 月底前進美國矽谷，參加西門子和英特爾所舉辦的全球創業挑戰賽。

相信透過來自世界各地的專家分享，以及創業家的親身經驗傳承，能讓亞太地區各國獲得寶貴的資訊交流，並帶來新一波創新創業的機會，也讓世界看到臺灣創新的能量。



2014 APEC 創業挑戰賽圓滿成功，臺灣拿下6項大獎，成果豐碩。

## 2014 年 APEC 創業挑戰賽

# 亞太33 隊創業家決戰臺北

文／編輯部 圖片提供／臺經院

聚光燈打在舞臺上，每位講者無不使盡渾身解數、賣力表現，就是為了讓自己的創意被全世界看到。臺灣是亞太創意的集散地，有想法的實業家都會選擇臺北為發揮的舞臺，西門子 Rudolf Freytag 說：「臺灣是亞洲的心臟」，也點出臺灣是亞太中心的重要性。

由經濟部中小企業處偕 Intel（英特爾）和 Siemens（西門子）在臺北舉行之「2014 APEC 創業挑戰賽」，來自 15 個 APEC 經濟體、33 個創業團隊從逾百件報名團隊

中脫穎而出，齊聚一堂，要用創意一決高下，爭取最後 6 張到美國矽谷跟全世界菁英決一勝負的門票！

### ● 臺韓兩大亮點搏掌聲

此次競賽最大的焦點，非 16 歲韓國學生莫屬。為了要幫非洲解決飲用水的問題，首爾高中 2 年級的 Hui Sang Yun 與同學兩人，在學校實驗室研發出可攜式淨水裝置，成立了 Drin-Q 團隊，經過一連串的測試，一路





現場精彩的簡報讓評審眼睛為之一亮。



活動現場參賽者進行簡報說明。

過關斬將，最後 Hui Sang Yun 獨自一人背負使命，從韓國飛來臺北，跟許多身經百戰的創業家們一較高下。16歲的小創業家在台上報告時，英文流利、臺風穩健，表現得落落大方，面對評審們尖銳的提問，更有著不卑不亢的態度，獲得評審們一致肯定，認為這是能「拯救人類」的發明。雖然，在營利模式上沒有設想的這麼成熟，但仍然順利地抱回英特爾獎，印證了「英雄出少年」。

而我國博品醫電的表現也很引人注目，主講者一身單車裝扮並扛著腳踏車上臺，不僅抓住眾人的目光，其產品與運動間的密切關係也讓人一目瞭然。博品醫電的 GoMore 是第一個提供穿戴運動醫學科技與運動社群連結的遠程保健服務，配戴在身上的感應器，除了能將監測到的身體狀況（如血壓、心跳、乳酸水平等）回傳至手機，還能依據使用者目前的體力，推估還可以跑多遠，並以地圖方式呈現，讓使用者一看就懂，避免產生運動傷害。清楚點出圖像化的呈現將會是未來的趨勢，同樣也得到了英特爾獎。

### 地圖結合科技人性化

地表上的資訊錯縱複雜，數位化之後的大數據，若能整合在一起，經過歸納分析，便能找出問題，並提供更好的解決方案；不少團隊看準了這個趨勢，提出了創新的想法。例如來自日本的 i-Transport Lab，利用東京市的公開資訊，根據某個區段的車流，來推算此路段的碳排放量，進而研擬出減碳的對策。

視野拉回臺灣，地圖上的資訊也能成為莫大的商機；

像是勝義科技推出的 AdLocus，其獨有的定位技術，每個地點的資訊集成龐大的數據（Location data），合作商家可以在指定的地點，推播即時優惠廣告和地圖指引給附近的民眾，消費者享了折扣，店家也多了客流量。另外，CAMINA MAPS 團隊也觀察到，會使用電子地圖的除了開車族，行人的比例也為數不少，於是推出了行人導航 APP，利用內建的地圖資料，加上使用者手機裡的感應器，不需要透過 GPS 就能知道自己身在何處，而該 APP 也會依照當時的交通狀況，給行人最便捷的指引，快速抵達目的地。

### 日常生活孵化出創意

「創意來自於生活」這句話雖然老掉牙，但卻是孵化創意的金科玉律，生活上的種種不便，反而是創意發想的來源。來自泰國的團隊 Appssolute Soft，觀察到外國觀光客到飯店投宿，因為語言隔閡而無法順利使用飯店的設施；為了解決這樣的窘境，FOURLEAF 便孕育而生。FOURLEAF 是款裝置在房間內平板的 APP，房客只要透過平板電腦，就能輕鬆點餐。

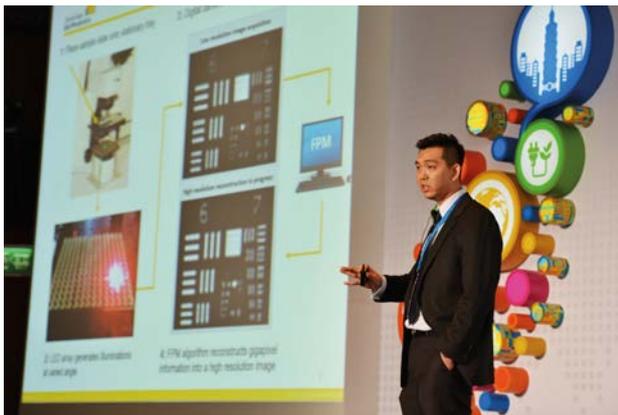
除了住得舒服，安全也是一大議題，一旦慘遭祝融，許多人總是慌了手腳。臺灣團隊瑞德感知科技所研發的消防系統，便結合大樓的雲端資料，在火災發生時，能夠依照起火點位置，來改變安全門上的箭頭指引，引導人們到最安全的逃生出口。而另一支臺灣團隊 AirSig 密碼錢包則進一步指出，除了人身安全，資安也是現代人的一大隱憂。擔心手機密碼鎖被破解，個人資料無隱遁



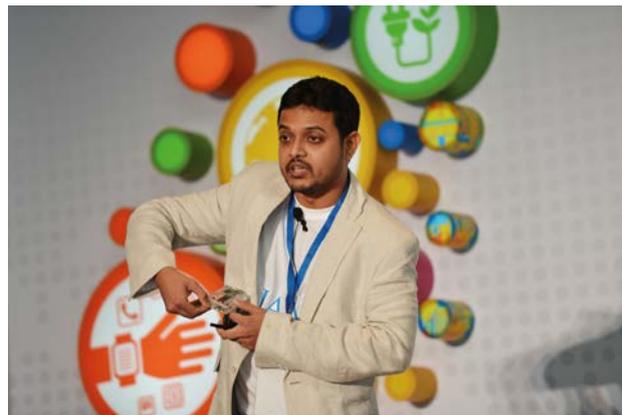
女性創業精神獎：臺灣美梭生技MesoPhase Technologies。



西門子獎：臺灣密碼錢包AirSig。



西門子獎：新加坡Clearbridge BioPhotonics。



西門子獎：印度Janch。

形，他們研發出空中簽名的技術，使用者必須拿起手機，在空中揮出自己的簽名才能夠解鎖，讓使用者的資安多一層保障。生活中除了人身安全，寵物的安全也不容忽視，尤其是心愛的寵物一旦走失，總是讓飼主心急不已。因此 Qme 抓住飼主的想法，推出寵物認證吊牌，飼主只要用手機掃描吊牌上的 QR Code，就能鍵入寵物的基本資料與聯絡方式，一旦寵物走失，拾獲者只要用智慧型手機掃描吊牌，就能連絡到飼主；不必送寵物到動物醫院掃描晶片，非常方便。此外，吊牌還會發訊息提醒飼主，寵物何時該打預防針，貼心服務大大擄獲飼主的心。

## 醫療軟硬體快速進階

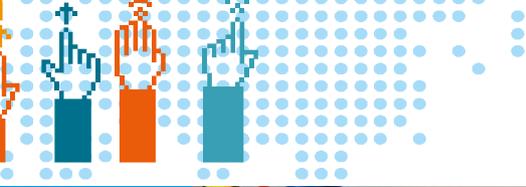
醫病管理向來是醫界最頭痛的問題之一，為了提升醫療品質，來自臺灣的晶錘科技設計了 redEHS，可以透過這個 APP，方便醫護人員將每位病人的資料做統一管理，也能檢視縱向的病史，做出更有效的治療。而來自菲律賓的 Medix Dental 也採取類似的概念，但他們把視野拉高，彙整所有牙醫診所的資料，做出競爭力的評

比，分別對每間診所的優缺點提出建議。

而醫療的硬體技術不斷更新，對病患來說不啻是項福音。臺灣錫安生技所研發的質子治療技術，採用三度空間的掃描及六度空間的定位系統，以即時影像呈現出癌細胞的確切位置，大大的減少了開刀的風險，也降低了手術成本。錫玄科技則研發出動力膝關節支架，讓長期為關節炎所苦的患者，不用開刀也能舒適地行走，其輔助器可自動調整，純機械動力操作，免充電，行動不便者也能正常進行社交活動。

## 數位學習網路即教室

IDEA 如何發想？回溯到源頭，教育是最根本的基石。臺灣團隊紅點子便由教育著手，推出的 Voicetube 成為整場競賽中的一個亮點，「用 Youtube 學英文」為中心概念簡單明瞭，使用 Youtube 上的影片，逐步顯示英文字幕，使用者能邊看電影邊學句型，點擊不懂的生字，還會出現英漢對照；友善的設計結合了娛樂，也讓會員人數不斷地快速攀升。



英特爾獎：臺灣博晶醫電bOMDIC。



英特爾獎：韓國Drin-Q。



英特爾獎：臺灣科智企業ServTech。



團隊合作精神獎：臺灣絕對科技Absolute Technology。

不過，有效的學習，除了藉由軟體使用，硬體的選擇也是尤其重要。馬來西亞團隊 MinDec 設計了一款耳機，使用時會發出獨特的聲響，進而影響腦波；團隊並聲稱該款耳機經過多項實驗認證，戴上便能增加學習效能，讓在場觀眾嘖嘖稱奇。而知識的擴散，有時需要集結眾人的智慧才辦得到。日本 Link Sports 成立的 Q&A Sports，便集結了各運動領域中專家的智慧。創辦人小泉真也原本是運動員，因受傷中斷了運動生涯，卻因此發現自己的專業經驗，或許能給負傷的運動員一些建議；於是廣邀各運動領域的專家進駐網站，讓運動員一旦受傷或是有生理狀況時，能夠給予立即而準確的諮詢。

## ● 軟硬體結合 實用取向勝出

在一番激烈競爭之後，競賽的最大獎分別由新加坡 Clearbridge BioPhotonics、印度 Janch、16 歲韓國青年團隊 Drin-Q、臺灣 AirSig 密碼錢包、博晶醫電和科智企業 6 隊奪得，並將在 10 月底前進美國矽谷，代表亞太區參加全球創業競賽 (Intel Global Challenge at UC



線上人氣獎：印尼Jarvis Store。

Berkeley, Global Siemens New Ventures Forum)，站上世界的舞臺，角逐最後的勝利。

為期 2 天的 APEC 創業挑戰賽，許多創意在競爭中激盪出不少火花，誠如 Mr. Jeff Hoffman 所言「不論得獎與否，來到臺上已經是贏家，最丟臉的不是沒成功，而是沒有去嘗試！」希望懷抱夢想的創業者，都能為實踐而努力，追求成功的到來！



晉弘科技榮獲AABI「火炬企業國際化獎」。



交大育成中心榮獲AABI「最佳育成中心」殊榮。



## 榮獲 2014 AABI 亞洲最佳育成中心

# 交大育成中心雙喜臨門

文／編輯部 圖片提供／交通大學創業育成中心

為了推廣國內育成加速器的成果、吸取全球育成新知、整合多方資源，並推動國際合作平臺，亞洲育成協會（Asian Association of Business Incubation, AABI）會員代表 6 國 40 餘位貴賓於 8 月 5 日齊聚臺灣，參加由中華創業育成協會主辦的「2014 AABI 年度理事會

議」，並結合經濟部中小企業處新興產業加速育成計畫辦理「2014 國際共同育成論壇」（2014 International Co-Incubation Conference），探討亞洲地區共同育成機制及加速器網絡合作的機會。

論壇中特別邀請亞洲育成協會會長 Mr. Yeungshik





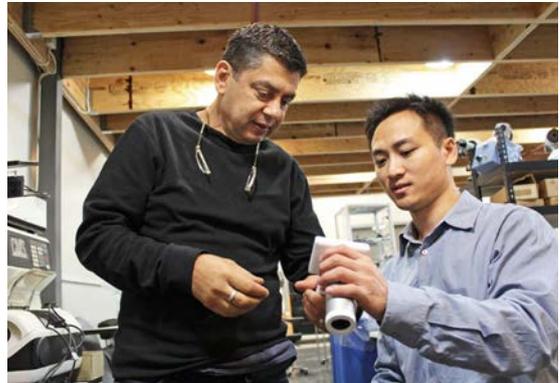
交通大學育成中心正進行企業輔導。



晉弘科技團隊進行研發討論。



交通大學育成中心所舉辦的「CEO Club」。



晉弘科技進行產品及服務上的解說。



Kim 以「Global Venture Partners」為題進行演講，說明亞太地區各方資源整合及合作之重要性，並展現對於新創事業在亞太發展的強大支持。而 Asia SWELL 總經理 Mr. Volker Heistermann、國際知名加速器平臺 F6S 共同合夥人 Mr. Matt Philippe 及中華創業育成協會理事長黃經堯，則共同尋求國際育成合作契機，透過分享國際的眾多資源，討論多元整合的可能性，並聚焦探討合作的機制，希望能夠帶給新創事業更大的輔導動能，加速中小企業成長、壯大核心實力，進而能在國際供應鏈中佔一席之地。

## 科技創業成功推手

除了討論熱烈的國際論壇，「2014 AABI 年度理事會議」也在會中頒發了 AABI 的年度育成獎項，其中交通大學育成中心從韓國、印度、中國大陸、香港及越南等地區 7 個參賽育成中心脫穎而出，獲得年度「最佳育成中心」的殊榮。而由交大育成輔導的畢業企業晉弘科技，則榮獲企業類「火炬企業國際化獎」。這次能同時

奪下年度兩項大獎，可說是臺灣育成界之光，也反映出臺灣育成輔導的能量與成果，已經在國際育成舞臺上綻放耀眼光芒。

此次獲得「年度最佳育成中心」的交大育成中心成立於 1997 年，初期以博愛校區為腹地，積極培育創新型的科技新創公司；2005 年在矽導計畫政策性支持下，於科學工業園區內成立新興 SoC (System on Chip, 系統單晶片) 育成中心，以 SoC 相關產業為培育對象，開啟在科學工業園區的育成培育模式，進駐企業包括國內外新創企業；2012 年則與科學工業園區管理局共同營運矽導竹科商務中心，擴大國際育成的招商與營運。

近年來，交大育成中心的卓越成績屢獲國內外各界的肯定，於 2008 ~ 2010 年連續 3 年榮獲經濟部績優育成中心獎，2010 年獲得美國育成協會 (NBIA) Soft Landings (軟著陸) 國際認證，是臺灣第一家獲證的育成中心；2012 年則是經濟部績優國際育成第一名，2013 ~ 2014 年又連續兩年榮獲歐洲 UBI (United Business Institute, 比利時聯合商學院) 全球 Top25 大學育成中心的肯定。

## ● 培育亮點企業無數

交大育成中心至今共輔導了 131 家育成企業，而本年度培育企業則有 34 家，以資通訊、IC 設計、生技醫療相關技術及產品開發為主，其中 ICT (Information and Communication Technology, 資訊與通信科技) 企業占 82%，BioICT (生醫資電) 佔 6%，近 5 年培育企業創造就業人口達 2,014 人，促成投資新臺幣 14.2 億元，吸引並帶動高科技人才至新創事業發展。

17 年來培育了許多亮點企業，其中包括知名的社交網站「無名小站」；經營 FunP 及 cacaFly 的社群行銷「聖洋科技」；從事室內定位整合服務的「迪英佳科技」；開發電源管理晶片的「耀發電子」；近期剛上創櫃板且在人機介面及工業電腦市場嶄露頭角的「易心科技」；提供健康管理雲端平臺服務，在健康促進產業佔有一席之地的「高登智慧科技」；還有以自創品牌 Gomore 藍芽心跳帶，同時贏得今年 APEC 創業挑戰賽的英特爾大獎的「博晶醫電」；以及數位免散瞳手持式眼底攝影機獲得國內外創投青睞，即將進軍中國大陸市場的「晉弘科技」等。

未來，交大育成中心將持續深耕，加強學生與校友創業，成為創新型新創事業與新產業的搖籃、連結 Soft Landings 國際育成與國際創業加速器

資源、整合各界關鍵資源，打造更多優質、高獲利、高成長的新創企業。

## ● 晉弘科技海外矚目

其中，奪下今年 AABI 企業類「火炬企業國際化獎」的晉弘科技，主要是開發醫療光機電模組，創造出光學診斷儀器的藍海市場，自我定位為「醫療影像裝置的 IP 設計」以及「全民保健預防與健檢服務」的公司。致力於研發醫療光機電模組，以高技術門檻，屬於美國 FDA (Food and Drug Administration, 食品藥品監督管理局) Class 2 醫療儀器等級的眼底鏡出發，陸續完成眼底鏡、耳鏡、內視鏡與皮膚鏡的產品開發。

當產品進入市場後，立即進一步開發與導入屬於 Class 2 的影像診斷模擬軟體，並和醫療院所合作建立臨床資料庫，以及影像分析能力，結合雲端處理速度，發展初步篩選病症與病人的診斷分析軟體 (Diagnostic simulator)，作為輔助醫師做診斷與判斷病情的工具，不但可服務醫療院所與相關研究單位，同時衍生許多預防醫學；包括全民保健預防與個人健檢服務的商機。使公司除了硬體模組與產品的銷售，同時進入軟性醫療服務的領域與市場，成為創新軟硬體產品、模組與服務兼備的全能企業，進而開創出藍海市場，成功拓展美國與歐洲市場，並受到國際矚目，成為 AABI 企業類大獎的得主，為臺灣爭光。



### 亞洲育成協會 (AABI)

成立於 2002 年，為亞太地區最大國際育成組織。會員國涵蓋臺灣、日本、韓國、新加坡、紐西蘭、澳洲、中國大陸、香港、印度、哈薩克、吉爾吉斯、馬來西亞、巴基斯坦、菲律賓、泰國、烏茲別克、越南、印尼等 18 個國家。為確保會員國育成中心的國際營運專業，從 2005 年起舉辦年度績優育成中心 (AABI Incubator of the Year Award)，以及優良育成企業與企業主 (包含火炬最佳創業獎、火炬國際化獎、技術轉移獎、最佳潛力企業家獎等) 選拔，特別針對管理團隊、服務範圍、育成廠商現況、培育成果、財務狀況及成功案例等 6 大項目，透過嚴謹的國際評核標準評比；而當年獲獎的單位，除了列為 AABI 優質案例，亦成為亞太地區育成中心仿效的典範。

南港與高雄軟體育成中心合併促參

# 資育公司成立 串連南北創新力

文／編輯部 圖片提供／資策會



經濟部卓次長士昭、資策會吳執行長瑞北擔任見證人，經濟部中小企業處處長雲龍與資育公司龔董事長仁文簽定「南港軟體與高雄軟體育成中心共同委託資育公司營運」契約。



「南北促參，孵育有成」儀式一拉開蛋型道具序幕，代表業者在育成中心細心孵育下茁壯。

資策會從民國 91 年起營運經濟部中小企業處南港軟體育成中心，並於 99 年起跨足高雄軟體育成中心之營運工作，迄今累計培育逾 260 家企業，其中 6 成以上是新創事業，創造了 3000 多個就業機會，帶動育成企業投資總額超過 25 億元，經營績效十分輝煌。100 年更取得美國育成協會 (NBIA)「軟著陸 (Soft-Landings)」的國際認證，為亞洲第 3 家、臺灣第 2 家獲得認證的育成中心，目前在全球僅有 26 個育成中心獲得此項認證。102 年南港軟體育成中心更獲得亞洲育成協會 (AABI)「年度最佳育成中心」的殊榮，堪稱臺灣育成界之光！

## ● 深耕育成 邁向加速器發展

資策會執行長吳瑞北表示，資策會自 91 年承接南港軟體育成中心，即以自負盈虧方式運營，自 97 年 7 月 1 日起，依循促參法方式營運，為全國育成中心首例，更分別於 99、100 年榮獲行政院公共工程委員會金擘獎「民間經營團隊」及「政府機關團隊佳等獎」，堪稱為政府促參法委託營運育成中心的最佳標竿。

正因資策會深耕南港軟體育成中心多年，累積良好的營運績效與促參維運的經驗，而且南港軟體與高雄軟體育成中心領域相仿，為減輕政府財政負擔，引進民間營運的彈性與活力，經濟部中小企業處遂決定將兩所軟體育成中心採促參方式合併營運。由資策會與資鼎

中小企業開發合資成立的資育公司取得營運權，自 103 年 7 月起正式營運，延續資策會推動軟體育成發展之使命。

而今年適逢資策會 35 週年，資育公司的成立，正象徵著資策會積極推動創新創業、深耕育成產業，最重要的里程碑。資育公司董事長龔仁文則指出，資育公司除了將秉持資策會過去的營運基礎與經驗作法外，團隊將以過去多年培育新創事業的豐富經驗，結合外界充沛的財務、法制、經營管理、行銷等專業服務，搭配具國際營運與具創業經驗之業師，逐步轉型成為國際加速器。而為擴大服務範圍，更將積極協助青年創業，提供從創意競賽、創業輔導、資金募集及國際發展等完整的培育及輔導服務，推動南軟以及高軟育成中心邁向國際創業育成加速器方向努力。並將聯結政府國發基金，如「創業天使計畫」等資源，促進我國優秀新創企業與國際接軌，打造符合臺灣孵育茁壯的創業生態圈，讓南軟與高軟育成中心成為臺灣下世代創意、創新、創業的重要推手。

展望未來，資育公司將串聯產官學研資源，連接創投、新創社群、創業服務、交流活動等資源平臺，以南軟與高軟為基礎，發展完整創業體系的創新育成整合服務，朝向扮演新創企業與政府、大型企業及國際通路的商務合作媒介，並以肩負臺灣優質新創企業的創新推手為目標前進。

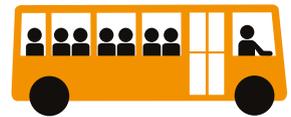
如何挑選適合自己的加速器

# 創業者的選擇

文 / 交大產業加速器暨專利開發策略中心執行長林伯恆

全球各地興起的商業加速器已成功建立培育新創事業的完美方程式，以致在創業生態系統（Entrepreneurial Eco-System）中，商業加速器成為一個可經營獲利的商業體，接受來自各領域的創新思維，在經營團隊熟稔各產業綿密的網絡關係下，形成強而有力的輔導機制，最後透過資本投資，創造雙贏、甚至三贏的局面。

環顧歐洲，商業加速器幾乎是以每天都有新加速器設立的速度來進行擴張，而潛在創業者觸動創業想法的速度則更遠大於此，因此，目前景象則是眾多創業者競相爭取進入商業加速器的輔導機會，而商業加速器本身也在評估合適的投資輔



導個案，故雙方都存在著選擇與被選擇的局面。但通常創業者是弱勢的，除了商業資源不足之外，究竟對於自身創業需求的掌握是否清楚，也造成創業者在接受商業加速器輔導之前，普遍存在對於商業加速器的模糊信任與不安定感。

## 📍 選擇加速器前的思考

最近，美國一些有經驗的創業家開始提醒初次創業的年輕人，在選擇商業加速器之前，先想想下列的問題吧！

### 1. 誰是商業加速器的創辦「人」？

這個問題很單純的將焦點聚集在「人」身上，這個「人」是未來創業者要分享經營模式及參與輔導的人，更有可能是分享成功果實的人，因此，這個人的過往經驗將值得創業者跟隨與仿效。

### 2. 如何利用加速器的網絡「關係」？

有人說商業加速器最有價值的東西是「關係」，透過關係可使創業者接觸從未想過的資金、製造夥伴及各階段客戶，而商業加速器經營媒體的功力，更能讓創業者在推出最新產品及服務時，接受眾人的關注。

### 3. 有沒有已經成功的案例？

創業者必須了解到，每個商業加速器的輔導成效不同，在與本身創業屬性最接近的領域上，是否曾出現過成功的個案，當然也可以進一步檢驗商業加速器的經營團隊，及其業師群如何與團隊互動，進而達到育成的目標。

### 4. 選哪裡的商業加速器？

商業加速器所處的地理位置會決定一些商業資源整合的難易，究竟創業者是適合在自己熟悉的經濟環境內，還是遠赴重洋追求全球市場更能創造商業價值呢？其實，創業者有更多機會來挑選目標市場內的商業加速器。

### 5. 能不能塑造你的創業目標？

一開始創業者可能還沒有明確的創業目標，但參與商業加速器的培訓過程是一個開放與調整的階段，可進而提出一套賺錢機制，所以商業加速器能否透過訓練、媒合、指導等方式，塑造出獲利的商業模式，以協助創業者踏出成功的第一步呢？

因此，身為創業者，應該要了解如何挑選適合自己創業發展的加速器，更應進一步了解，商業加速器是如何透過經營型態來創造價值？

## 📍 商業加速器經營模式

環顧全球在商業加速器的發展，大致可以歸納出三種經營之道：一種是為創造利益而取得股份，另一種是完全不拿股份，最後一種則是幫大企業尋找創新來源；然而利用加速服務換取股權的方式，也是多數加速器採納的方法。但是，這樣的安排，真的對創業者可以提供十足的加速能量嗎？倒也未必，或許那些最後無意分享創業者成功果實，以及那些沒有要求創業者放棄新創事業主導權或併入大企業中的商業加速器，更適合創業者發展創業理想。

現在的創業，可以不用蹲在昏暗的角落，或是孤立無援地埋首苦幹，而商業加速器可以成為關鍵資源的推手。當創業者的題材，正好是商業加速器所擅長的輔導模式時，市場機會就在不遠處。





2014 APEC創業挑戰賽—臺灣入選團隊國際訓練營。

## APEC 創業挑戰賽—臺灣入選團隊國際訓練營 特聘矽谷專業顧問 賽前客製化加持

文／編輯部 圖片提供／資策會

今年的 APEC 創業挑戰賽，全球共有 18 國 92 隊報名參賽，經過初選階段，臺灣報名的 49 支隊伍中，共有 13 支菁英團隊在全球化、都市化、人口結構變遷及穿戴裝置等 4 個競賽領域中勝出入圍。為協助這 13 組團隊能在國際創業競賽中獲得佳績，經濟部中小企業處在決賽前 7 月 29、30 日，於南港軟體育成中心舉辦「2014 APEC 創業挑戰賽—臺灣入選團隊國際訓練營」，特別邀請美國矽谷知名培育顧問團隊 SWELL，前來幫臺灣團隊集訓。

經過特訓，參賽成績斐然，錫安生技得到「最佳人氣獎」、美梭生技獲得「女性創業精神獎」、「團隊合作精神獎」由絕對科技拿下，而 AirSig 為「西門子獎」得主

之一，「英特爾獎」則由博晶醫電、科智企業贏得，成果超級豐碩。

### 臺灣傑出新創團隊

國內 13 支新創團隊中的菁英隊伍，皆為臺灣新創事業的一時之選，已經吸引許多創投的目光，包含：以 Youtube 為教材，經營 VoiceTube 線上互動式英文學習平臺，目前會員已超過 5 萬人的紅點子科技；勝義科技則以 AdLocus「在地微廣告」的概念，依照智慧型手機和平板電腦使用者的所在位置，提供附近店家的廣告；Qme 利用吊牌上的 QR code 來建立寵物資訊，寵物走失時，啟動網路尋找機制就能協尋；AirSig 則是移動認



中小企業處處長林美雪前來活動現場致詞。



資策會副執行長龔仁文致詞。



訓練營模擬簡報現場。

證技術，可以儲存常用的帳號、密碼，並由開發者獨創的 3D 空中簽名驗證及加密來保護。

至於錫安生技的質子標靶治療系統，搭配三度空間的掃瞄治療技術及六度空間定位系統，提供先進的癌症治療技術，降低設備成本、療程時間及費用；絕對科技所開發的 Linkase WiFi + 3G 訊號加強保護殼，不但能保護手機，還能增強 WiFi 和 3G 訊號；科智企業所開發的工具機監控服務能提供電腦數值控制工具機 (CNC) 之間的同步通信，並連接到分析資訊平臺；晶錕科技則是提供雲端系統 R3Dstar Health，結合了電子病歷、資源規劃、電子商務和客戶關係管理，提升長期照護中心的營運效率；開發智慧型防火逃生系統的瑞德感知科技，也曾拿下 2011 微軟潛能創意盃全球總決賽。

而博晶醫電的 GoMore 是第一個穿戴運動醫學科技與運動社群連結的遠程保健服務，幫助用戶監測心肺耐力與乳酸水平，避免運動傷害；美梭生技是以專利的 RTSES 技術提取珍珠、蘭花和苦瓜等原料的營養成分，製成各種保健與保養品；鋁玄科技提供的是退化性關節炎患者降低痛感、外觀優美、快速穿脫、體積小質輕的隱形治療輔具；Camina Maps 則是行人導航 APP，利用內建的地圖資料，不需要透過 GPS 就能知道自己身在何處，還會依照當時的交通狀況，給予最便捷的指引。

## SWELL 團隊賽前訓練

為協助臺灣團隊爭取佳績，國際訓練營除了由新興產業加速育成計畫的執行團隊—工業技術研究院、交

通大學、中原大學及資策會提供賽前客製化的輔導外，還特別邀請到今年跟臺灣簽訂合作備忘錄的美國矽谷 SWELL 來臺，協助這 13 組團隊進行賽前訓練。SWELL 曾策劃 SWELL 創新獎 (SWELL Award)，鼓勵優秀的新創業者，促進曝光與行銷機會。

訓練營透過與國外經驗豐富的專業顧問合作，給予入圍團隊在簡報上的策略、技巧、商業模式調整等各項訓練，第二階段還將安排獲得西門子獎和英特爾獎的優勝團隊，進行「Soft Landing Program」(海外軟著陸，指本國企業到國外駐點營運)輔導，其間，將提供辦公室，協助團隊進駐當地開拓業務。包括：拜訪當地創投、與潛在客戶及合作夥伴碰面、發展策略連結等。

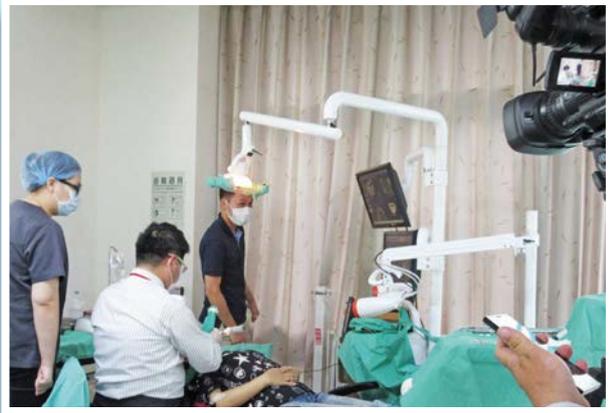
期望能藉由引進海外專業顧問的經驗，學習矽谷地區創業圈人士的觀念思維，並透過國際訓練營、海外軟著陸訓練等交流，增加國內創業與國際接軌的機會，讓臺灣更多優秀的創業團隊在國際舞臺上綻放光芒。



訓練營現場進行賽前討論。



新加坡展盛大參展。



高醫植牙體驗中心，進行實際植牙導引手術。



日本媒體採訪。



高醫植牙體驗中心獲邀進駐受訪。

## 醫百科技

# 牙醫3D擬真系統傲視國際

文／編輯部 圖片提供／醫百科技

很多人怕看牙，常選擇隱忍疼痛也不願就診，其實只要找到可以信賴的牙醫師，看牙一點也不可怕，還能換得一口健康的牙齒。醫百科技黃大可董事長就是執業多年的牙醫師，不但醫術精湛，也深得患者的信賴，在牙醫界頗具知名度。多年前他與昔日高雄醫學大學的同學——高醫口腔醫學院洪院長聊天時，談到臺灣的牙醫教育制度，認為應該做一些精進變更，不能僅依賴筆試通過就可取得牙醫師執照，更應該要求考核實際的技術；而技術必須用機器來訓練，這種訓練要能立即知道自己錯在哪裡，隨時改進，且又可

以即刻評分，如同模擬飛機的導航訓練系統，才能避免將病患當成白老鼠。

### 開發牙科臨床技術系統

有了想法之後，黃大可決定付諸實踐，於是在 2007 年率領熱情專業的研發團隊投入開發，同時進駐高雄醫學大學育成中心，隔年終於誕生一套由國人自製的模擬教學系統「牙科臨床技術評估、考核及導引系統」原型機，還獲得第一屆「生技醫療星光大道」先鋒獎，也奠定醫百科技在臺灣牙科醫材界的領先地位。



十幾年來，全世界只有一套以色列生產的牙科臨床技術評估系統，不但開發年代久遠，使用語言不多，更限定只能用右手操控，而且售價昂貴；醫百科技的「牙科臨床技術評估、考核及導引系統」則可使用的多國語言，左右手都能操控，售價也只有競爭對手的一半，當然大受國內外市場歡迎，目前國內多所醫學院牙醫



系、醫院與診所都使用這套教學系統，銷售區域更已涵蓋中國大陸各名校、日本、泰國、印度、馬來西亞、澳洲、沙烏地阿拉伯、伊朗和俄羅斯等國，在海外也頗有名氣。

而醫百也為客戶量身訂作提供升級版，像是已設有傳統模擬系統的教學機構，可以用較經濟的方式將原有的教學設備升級優化為電腦模擬系統；或是為有意願升級舊有系統以符合未來數位化趨勢的學校，規劃改造現有空間為全功能數位化教室，產品的發展策略具有高度彈性。

## ● 即時顯像系統精準植牙

正因為身為牙醫師，黃大可深知牙醫植牙市場的趨勢，於是進一步著眼在植牙手術的輔助，以醫百科技的核心技術——光學導引與軟體為出發點，開發另一套「麗植®植牙臨床導引系統」(Implant Real-time Imaging System, IRIS-100)，將 CBCT (Cone Beam Computer Tomography, 錐狀放射電腦斷層掃描) 影像利用光學系統與植牙手機及鑽頭結合定位「即時」顯像，也就是創造所謂 Intra-bone GPS 的功能，可以即時看到鑽頭在植牙區的動態位置，以及植牙區周遭組織的資訊，例如骨質狀況、神經及鼻竇位置等，輔助植牙醫師在手術中的判斷；就如同汽車導航一般，先設定目的地再由系統導航鑽到預定的位置，避開危險區域，降低風險，順利完成植牙手術。

其中 intra-bone GPS 功能對於新手醫師來說，可以

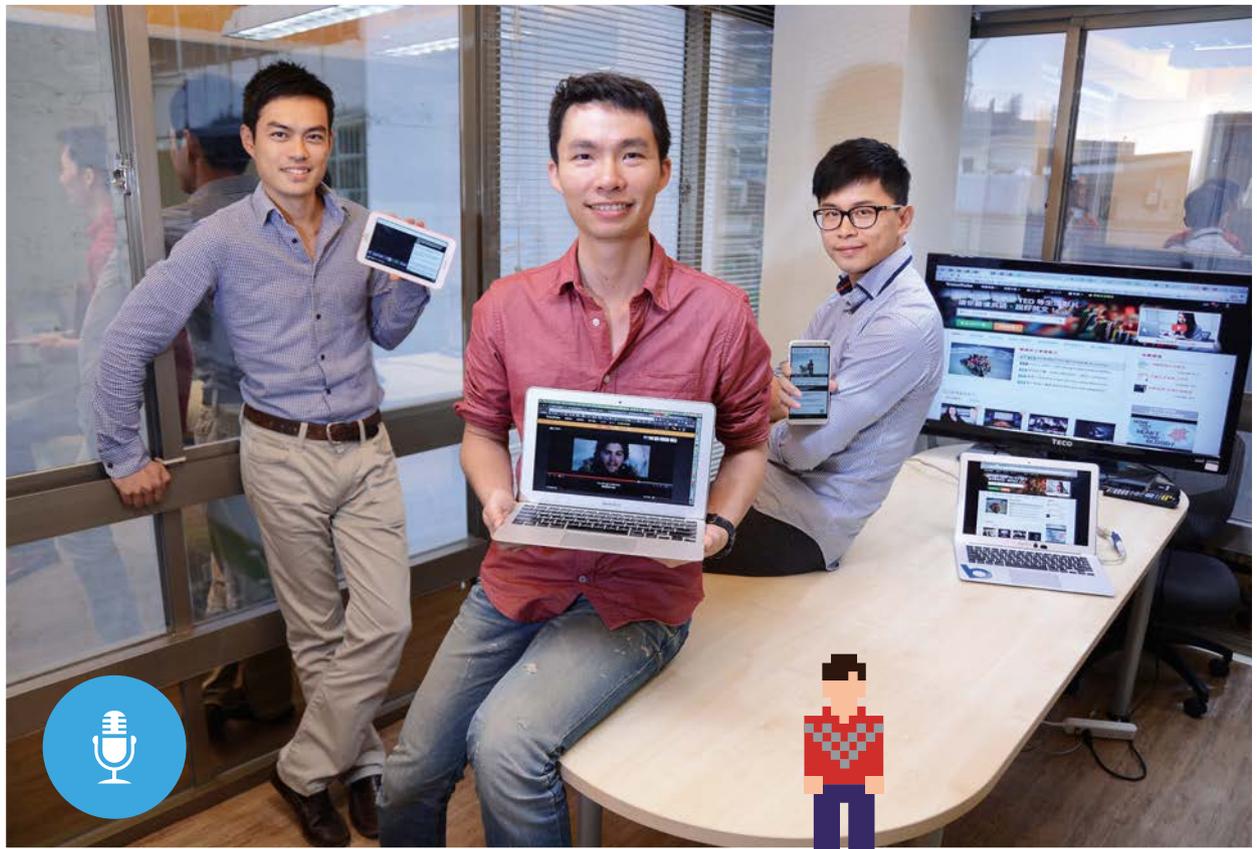
預先規劃預計植牙的位置，手術時跟著系統設定好的路徑植下去即可；至於經驗豐富的植牙醫師，最大的好處則在於施行多顆缺牙手術時，可以設定將植下的牙根用圖像來顯示，以評估該顆牙根與其他顆牙齒的位置、平行度等關係，讓假牙的咬合位置更佳。此系統不僅可降低手術風險與提高植牙安全性外，更具備高精準度，免去植牙失敗必須重種的可能

性，增加手術成功的機率；對於病患也是一大福音，因為手術的精準度和及時導航可減少牙齦翻瓣，縮短術後的癒合時間並減低病患的疼痛。

## ● 海外發揚 成功 Soft Landing 上海

7年前在高雄醫學大學創新育成中心的培育下，醫百科技與臺灣大學、高雄醫學大學、成功大學及金屬工業研究發展中心合作，在研發與臨床使用心得的相互激盪下，不斷更新軟硬體，終於成功開發出極具國際競爭力的創新性牙科臨床教育產品；並整合「產官學研」的合作模式，聚集相關研發能量，結合政府推動生醫策略、產品研發、技術移轉及產品商業化的發展規劃，成為第一家進駐路竹科學園區的醫材廠商。

高醫大育成中心專案經理梁郁敏表示，醫百科技預計2年內上櫃，需要更多優秀的人才和資金與國際通路建立，於是在今年申請「新興產業加速育成計畫」輔導；而在加速器計畫的協助下，已於3月和7月前往上海資金媒合，也成功 Soft Landing (軟著陸，指本國企業到國外駐點營運)，即將進駐上海市創業科技中心成立分公司，並已有多所中國大陸的大學口腔醫學院及大型醫院對他們的牙醫教育及植牙導引系統表達出高度興趣，前景可期。而且醫百的植牙系統結合了臺灣上下游廠商的產品，也都是育成中心內的創業夥伴，如科頂、全球安聯、皇亮等，等於是帶動了南部相關產業的發展，共同開發中國市場，將臺灣研發製造的商品行銷至全世界。



紅點子科技的開發3人團隊。

## 紅點子科技

# 運用集體協作 開創有趣學習

文／編輯部 圖片提供／30雜誌

**總**是抱怨沒有時間、金錢學英文嗎？學英文就是背單字、文法這般枯燥無聊嗎？現在，這些都已經是過去了，2014APEC 創業挑戰賽臺灣入圍團隊紅點子科技所開發 VoiceTube 英語學習平臺，讓使用者免費用 YouTube 影片學英文，挾著 1 萬 5 千部影片的語料庫優勢，讓學英文變成一件簡單又有趣的事。今年初更加入「新興產業加速育成計畫」，媒合業師輔導與資金資源，接下來將瞄準大中華區，大舉搶攻英語學習市場。

### 利用免費+集體協作

你都用 YouTube 看什麼影片呢？應該都是讓你感興

趣的影片，無論是音樂、電影或是搞笑短片，而從「感興趣的影片」所獲得的資訊，自然會在腦海中留下印象，VoiceTube 就是利用你感興趣的 YouTube 影片，讓你牢牢記住英文。

「這句話英文怎麼說？」紅點子科技創辦人兼執行長詹益維，原本在外商公司上班，發現使用英文時常常無法完整表達意思，於是決定自己開發英語學習工具，並且把腦筋動到了 YouTube，這個最為網路族熟悉的影音平臺。看準 YouTube 內容五花八門的特點，詹益維打造 VoiceTube 平臺，將 YouTube 影片串接字幕，加上查單字的功能，使用者可以選擇自己有興趣的主題影片，還能暫停、重複播放影片，隨心所欲地控制





學習進度。

VoiceTube 目前提供 1 萬 5 千多部影片，其中 8 成來自於群眾協作模式，也就是使用者自行上傳影片、翻譯，類型含括 TED 演講、卡通、音樂、電影、電玩等主題，讓資源共享予更多的英語學習者。免費、簡單易上手，以及隨時隨地都可以學習的特點，再透過口耳相傳的口碑行銷，讓 VoiceTube 使用人數急速攀升，短短 1 年就達成註冊會員 20 萬的顯著成績，平均每天有 3 萬名用戶瀏覽網站，急速竄升成為臺灣線上英語學習平臺的龍頭。

### 找對業師加速三級跳

談到創業，最大的問題通常是「錢」跟「人」，詹益維與蔡豐任兩人都曾有過創業的失敗經驗，不是找不到合適的創業夥伴，就是沒有資金來源。但紅點子最大的問題，卻是缺少「師父領進門」的引路人。由於 YouTube 的免費使用模式，以及幸運地找到志同道合、對英文學習有熱忱的創業夥伴，但當產品服務想要進一步突破時，他們一致認為，最需要的是產業前輩的引導。

「之前是悶著頭做，加入育成中心得到最大的幫助是打開眼界。」營運長蔡豐任表示，創業最大的問題就是閉門造車，藉由中原大學育成中心的幫助，無論是比賽消息，或是業師輔導、資金媒合、國際趨勢，都能快速掌握，打開視野。紅點子也因表現優異，獲推薦加入加速育成計畫，取得更充足業師資源，還享有資金媒合、國際連結等脈絡，更在加速器的牽線下，認識臺灣 IBM 工商事業群總經理江衍宏，讓創業加速進程。

「紅點子的競爭力很強，是 focus 的市場模式。」擁有網路、電商產業多年經驗的江衍宏分析，小公司能集中資源只想做好一件事，成功機率便相當高，像紅點子就是傾全力把「看影片學英文」一件事做到淋漓盡致。紅點子擁有專精領域的產品服務，加上技術、人員到位，讓江衍宏從輔導跨足投資，帶領紅點子往

國際市場邁進。身為輔導業師，也是投資主的雙重角色，江衍宏表示「我們是 200% 的 match」，而產品、人、還有對市場的熟悉，是他決定投資的三大要素。

「找到對的業師才有對的方向」，以商業模式為例，目前 VoiceTube 獲利的 8 成來自廣告，其他來源是學校合作；而透過江衍宏的產品策略再次定位，未來將收益目標鎖定企業用戶，因為考量到在外商或本土企業中，英語都是升遷的指標之一，穩定的企業客戶將為 VoiceTube 成長帶來另一個大躍進。紅點子即將在今年下半年進攻中國市場，接著再往東南亞邁進，透過計畫的輔導及人脈資源的拓張，加上與當地合作夥伴的策略聯盟，都會幫助紅點子在開拓版圖路上走的更加穩健。

### 打造英語學習界的 Facebook

VoiceTube 從去年 5 月成立，在 1 年的時間內開始獲利，成功絕不是偶然，而是創意思考，加上全心投入。舉例來說，為了提升會員黏著度、提高網站停留時間，VoiceTube 加入社群思維，提供組讀書會、私訊的功能，讓使用者可以藉由學習英語的共同目標找到同好，讓 VoiceTube 就像是「英語學習界的 Facebook」，大幅增加使用者註冊會員的意願。

負責行銷的蔡豐任今年暑假找了 16 個實習生建立英語學習部落格，免費分享、討論英語學習的相關文章；其中有位實習生寫了篇英文寫作要點，廣受歡迎，還被不斷轉文分享到東南亞地區，讓國際市場也開始認識 VoiceTube 平台。

分享即為 VoiceTube 的核心理念，這也是一般創業者往往放不下的守舊思維。透過不斷實現多腦運作的集體智慧，VoiceTube 把英語學習的自主權交給每個使用者，用免費模式，成功打造出互動式的英語學習網站。誰說學英語一定要花錢？VoiceTube 用技術與創意，打造出一個「一毛不花的英語學習世界」。



紅點子執行長 Richard



一鍵就能買到新鮮米的織米機。



中小企業處處長葉雲龍觀看實際機臺。

## 織米 讓全球品嚐最新鮮的白米飯

文／編輯部 圖片提供／織米

「青<sup>ㄟ</sup>」最讚！現碾脫殼的白米飯，有著特別的米香及彈 Q 的口感，是我們在大賣場包裝米中無法享受到的美味。現在有廠商可以將「青<sup>ㄟ</sup>」米送到您家附近，只要投下一枚硬幣，就可輕鬆享用現碾的新鮮白米。

織米機取代過去的碾米廠脫殼、包裝、配送程序，讓米可以完整保存在米殼中，當消費者需要煮飯時，現買現碾的白米 1 小時後就能上桌，操作就像在販賣機買飲料般簡單。

### ● 販賣機買現碾鮮米

織米董事長李盈宏解釋，食品首重新鮮，新鮮才能確保營養、健康！傳統包裝米為了保存白米，稻穀通常歷經多道碾製手續，甚至將胚芽完全碾除、拋光胚乳，必要時還會添加石灰等添加物，確保保存狀況無

虞。此外，碾米廠內的稻米來源非單一、可辨認，儲米桶通常會存放數十位農民的稻穀，導致過去曾經爆發白米有農藥殘留，卻遲遲無法尋獲來源，讓消費者暴露於風險中。

織米機內裝填稻穀，民眾購買時只經過 1 次碾製，現碾米保留部分胚芽，而胚芽占有白米 66% 的營養價值，營養、口感當然比市售包裝米更好；現碾米沒有保存問題，因為每一粒白米在銷售前仍包覆在稻殼中，沒有添加物或混充疑慮，而且每一臺機器的稻穀來源單一，均來自各農會、農民簽訂契約採購的當季稻穀，並有農產履歷、食品安全等認證，為消費者的食品安全把關。

### ● 產品優勢無可取代

李盈宏表示，織米機的白米擁有無可取代的新鮮優





服務人員向消費者進行織米機的解說。



織米機開張，民眾前來購買。

勢，也正是他離開航空製造業，自行創業的主要原因。現買現碾的想法，來自3年前他到日本出差，發現日本有種手動將糙米碾製成白米的簡易小型機器，供家庭使用；返臺後，觀察消費者的飲食習慣開始改變，從喝包裝果汁演變成現打果汁，即溶咖啡變成現磨咖啡，但是白米為何沒有現碾？更何況米是民生必須品，不必透過廣告方式一再重覆提醒消費，營運模式十分固定，正是創業成功根本。

然而當李盈宏推出第1臺織米機，並申請到臺灣和中國大陸專利，也非常順利進駐國內超市之後，卻面臨創新傳布的困境。「即使只要壓一個按鍵就能買到現碾鮮米，卻因為民眾沒聽過、沒見過織米機，要他們馬上接受，很難！」，這才發現，織米機要成功，企業必須先創造早期採用者。

因此，織米每次設立新機臺，就會辦理說明會、社區解說活動，最後發現聘請專人短期在機臺旁邊教導操作，是最便利、有效的傳播方式，而且創新有學習效應，只要養成早期使用者，便能自然透過人際傳播吸引晚期使用者跟進，讓織米機逐漸打開市場。

今年5月中旬經濟部中小企業處處長葉雲龍參訪，稱讚織米是具高知識含量、有新的商業模式及拓展海外第二、三市場企圖的中小企業，並指出具有新創動能的中小企業才得以永續，不會被超越及取代，織米就是一個很好的典範。

## 創新傳布邁向全球

至今，全臺已有82臺織米機，李盈宏指出，織米機最終目標在進入社區，改變民眾生活方式，甚至成為社區大樓不可或缺的標準配備，並以年佈1,000臺目標邁進，預估全臺飽和為2萬臺。如此大的佈設能量需要資金進駐，李盈宏說，原本設定2年後上櫃，日前透過中小企業處育成加速器計畫的輔導下，在今年6月27日申請創櫃板登錄通過，正式募資，比計畫提早半年達成目標。

「下一代織米機將有更好的人機介面，並有更強大的附加功能！」李盈宏透露，與工研院合作開發的2代機也將推出，織米機會設在大樓、公寓大廳，方便住戶購米，營養又新鮮；更重要的是，織米機具備團體購物、網路購物無法進入社區的優勢，將來，透過遠端網路連線，並能確切得知稻穀存量，運用相同的運送人力達成運送生鮮蔬果的功能，消費者、企業都不必再負擔物流成本，可謂消費者、企業雙贏。

今年，在育成加速器的推助下，織米得到多次的國內外 Demo 機會，並於8月17日由經濟部中小企業處率團至泰國參與「2014年知識銀行研討會 (Knowledge Bank Project 2014)」，與泰國業者進行一對一的商機媒合活動，牽起與泰國廠商的合作機會；織米機現正申請日、韓專利中，期盼能進駐更廣大的國際市場，提供全世界頂級、唯一的「織米」。



客戶聽取簡報。

## 自由系統

# 資訊技術問題一手包辦

文／編輯部 圖片提供／自由系統

面對資訊化社會的到來，各行各業對於數位、資訊化的導入及設備規劃、建置的需求也日益提升，然而一般中小企業主在無力長期負擔相關設備與人員的情況下，應該如何面對這波來勢洶洶的市場浪潮呢？

看準了 IT (Information Technology, 資訊技術) 委外市場的潛在需求，擁有核工背景的俞伯翰，於 2002 年成立了自由系統，目標就是要協助企業解決所有可能面對的 IT 相關問題。

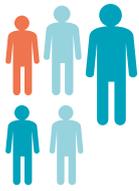
### 從根本解決系統問題

談到特色，俞伯翰笑說，「自由系統會從創造價值與成本的角度出發，用客戶聽得懂的說法，說明我們所創造的效益與節省的成本；同時，也強調會從基礎結構開始調整，分階段為客戶解決目前遭遇到的問題。」

俞伯翰進一步解釋，在接觸過許多客戶之後，他們發現目前多數業者對於 IT 方面產生的問題，往往是「頭痛醫頭，腳痛醫腳」，所以同樣的問題會一再重複地發生。而自由系統則是由客戶系統的基礎架構去進行瞭解，再從根本進行問題的解決，於是原本系統中如果有 500 項問題，但是在解決了基本的 100 項之後，其它 400 項可能就會自然地消失了。

從結構上進行完整的調整，使得 IT 架構朝向更健全的方向發展，才能讓客戶對自由系統更為信任及倚賴。所以，雖然自由系統的服務單價比其他業者較高，不過合作過的客戶，考量到整體投資成本的縮減，大多仍會選擇與自由系統配合。

「自由系統對客戶所販售的不是一項產品或商品化的物件，而是協助企業發展成長的價值。而創造價值是自由系統最重要、也是最主要的工作。」俞伯翰強調。



系統討論會議。



工程師進行雲端控管。

## 團隊服務快又專業

不過，俞伯翰也不諱言，公司成立之初，市場上對 IT 委外的概念還不夠成熟，再加上缺乏知名度與客戶群，一開始走得相當辛苦。其實，從成本的角度來分析，透過 IT 委外的過程，可以將原本企業內用來聘請管理企業資訊系統人員的成本，換得一組專業的團隊來管理自家的資訊系統與進行維運。因為，一個專業資訊人員的所學或專長通常有限，若要學習新的產品或技術，也需要投入更多的時間與精神去進行。

而自由系統的服務團隊擁有包括 CISSP (Certified Information Systems Security Professional, 註冊系統安全認證專家)、CCIE (Cisco Certified Internetwork Expert, 思科認證網路專家)、CCNP (Cisco Certified Network Professional, 思科認證網路工程師)、MCITP (微軟認證 IT 開發專家)、RHCE (Red Hat Certified Engineer, 紅帽認證系統管理員)、ISO27001 LA (資安管理系統主導稽核員)、ITIL Foundation (IT 服務管理法) 等多項專業級認證，透過委外服務的方式，自由系統的專業團隊可以全方位協助客戶解決問題，並支援系統上的成長需求。

對自由系統而言，在不同客戶累積得到的經驗，可以降低未來在遭遇類似問題時所需要的處理時間；更因為有足夠的委託量，對於許多系統與應用上的授權，有更大的議價空間。例如：每家公司都有 50 套防毒系統的需求，全數由自由系統進行統籌，採購價格將大幅降低，對於客戶和自由系統，是雙贏的局面。

南港軟體育成中心嚴謹審查育成廠商的機制，可以彰顯進駐廠商的品牌形象，增加客戶信任度；加上育

成中心本身帶來的群聚效應，帶動育成廠商交流，創造商機及訂單。營運團隊也引進資策會豐沛的研究資源，促成技轉與相關政府科專計畫的合作，減少研發時程與成本。如今自由系統也成為南港軟體育成中心的重要合作廠商，將隨著育成中心一同成長茁壯。

## 朝向上海北美發展

從創業初期的 3 名員工，到目前擁有提供全球 50 個國家與地區裝機服務的能力，營業額也從新臺幣 350 萬元，一路成長到 2013 年的 3,500 萬元，每年以 30 ~ 50% 的成長率不斷地向上增長；自由系統目前在臺灣擁有包括臺灣微脂體、寶島眼鏡、碩天科技、莫凡彼、杰威爾音樂、美琪生技等近 50 家固定客戶，就連近期風光開幕的東方文華酒店，其資訊 IT 系統從初期規劃到營運後的維運管理，也都全權委託給他們。面對自由系統今後的發展，俞伯翰毫不猶豫地表示，一定要跨出臺灣、進軍國際。

資策會產業推動與服務處林宏駿表示，除了協助輔導廠商商業模式的建立、加入交流平台外，現在更透過新興產業加速育成計畫，連結海外的網絡關係，協助業者跨出臺灣。像今年自由系統已經於 4 月時在上海設立了辦事處，目前也更進一步討論在北美設點的可行性。

「IT 委外對於歐美業者而言，是較為成熟的概念，相較於亞洲其它地區，臺灣所代表的人力與服務素質，擁有一定的競爭優勢。藉由育成中心的協助，自由系統在臺灣市場奠定下了基礎，希望透過加速器計畫的執行，能讓自由系統進一步在國際市場中獲得成功。」俞伯翰如此期望著。

30秒精準打動客戶

# 視覺簡報力

文／摘自《30雜誌》簡報力特刊

一個 200 萬的案子，客戶願意給你幾分鐘報告？可能連 10 分鐘都不到。行動時代來臨，什麼都要快，沒有在第 1 秒鐘勾起注意力，你馬上失去對方的心。

現在，光是創新企畫已經不夠了，對於追求五感感受的 30 世代來說，一張震撼人心的照片，加上一個動人心弦的故事，給他們對產品的想像，身歷其境的感受，讓你的觀眾「因感動而相信」，而不是「被你的邏輯說服」。

## ● 視覺簡報塑造超強吸引力

一部微電影 10 分鐘、一則廣告 20 秒、一段 TED 演講 18 分鐘，看似不同的題材，共通的特點是什麼？

微電影《再一次心跳》創造一天 300 萬人次點閱率，簡單不過的異國戀曲，透過層層相扣的故事張力，在網路上暴紅。Google 廣告《高鐵上的小科學家》，背著背包、在高鐵月台上奔跑的小小身影，感動 26 萬人次點閱。視覺大師 Hans Rosling 讓你 1 分鐘看完 200 年歷史，把複雜的統計數字化作一顆顆小球，各國生育率和壽命如何改變，馬上就看懂。

傳統簡報太過專業、太多理智與現實說服客戶，理性溝通，多的是謹慎的思考與考慮，但是要在 1 秒內快速擄獲人心，視覺溝通是最快的方法。

視覺簡報之所以強而有力，就因為把簡報包裝在故事內，視覺帶領五感，直接將想法打入觀眾心中。視覺簡報包含 4 大元素：故事力、視覺力、數字力、市場力，利用圖片+語言的雙層影響力，說服對方、產生共鳴。

## ● 故事力：5 個鉤子 抓住觀眾的呼吸

一個簡單的故事，如何說出 300 萬人次的吸引力？微電影《再一次心跳》

一則廣告 20 秒、一段 TED 演講 18 分鐘、一部微電影 10 分鐘，把簡報包裝在故事的框架內，視覺帶領五感，直接將想法打入觀眾心中，不用特意說服，想法自然遍地開花。



**MV故事力**



**18分鐘演講**

**PPT  
SCENARIO PLANNING  
MUSIC VIDEO  
DATA VISUALIZATION  
MICROFILM**



微電影



情境企畫



圖像 PPT



的迷人之處，在於 5 集各 10 分鐘的劇情，環環相扣，像 5 個鉤子，緊緊抓住觀看人的心。

- 鉤子 1：曖昧開發想像空間
- 鉤子 2：衝突引發好奇
- 鉤子 3：經典畫面拉高情緒
- 鉤子 4：感情生變創造最大高潮
- 鉤子 5：快樂大結局

5 個鉤子創造不斷地高潮迭起，緊緊抓住觀眾的呼吸，這樣驚人的故事力，把一個再簡單不過的愛情故事變得更深刻，讓人願意一看再看。

## ◎ 視覺力：震撼 擴大感動瞬間

想要設計令人印象深刻的視覺簡報，得把感動點放大給觀眾看，就像在水裡投下一塊石頭，產出無限漣漪，當感動往外擴散，簡報自然久留客戶心中。

對網路上暴紅的 Google 微電影導演盧建彰來說，什麼東西能令人感動？是努力追夢的過程？奮力奔跑的身影？還是永不放棄的決心？

他把這些元素，全部放在小小男主角的背影上，短短 2 分半鐘裡，只看到他一刻不停地找答案，不斷努力的過程，彷彿觀眾也跟著他一起築夢。

為了要讓故事說得動人，盧建彰用近似紀錄片的手法拍攝，細節地呈現出追夢過程。用細節強調故事的真實性，視覺故事才能說得動人。

也因為夠真實，原本單純廣告的商業片，變成讓大家感動的分享元素，不只影片如漣漪般地傳遞，大家對搜尋的深刻印象，也一併散布出去。

## ◎ 數字力：動態畫面 讓數字說話

數據，是簡報中很重要的一部分，真憑實據支持你的論點，但是光有一堆數字，代表什麼意義、對客戶造成什麼影響，曾任職於多家廣告公司創意總監的陳祖安說，數字自己不會說話，你得幫它說話。

10 億人口有多少？怎麼呈現從 1962 年到 2003 年，世界各國生育率和平均壽命之間的變化？數據視覺大師 Hans Rosling 用泡泡的大小來代表不同國家人口的變化，10 秒鐘，馬上讓你知道發展中跟已發展的國家的人，愈活愈長、孩子愈生愈少。

## ◎ 市場力：問對問題 一次命中紅心

從點子到簡報，最終勢必得接受客戶的考驗，你的提案對象是誰？提案的動機跟出發點是什麼？目標市場在哪裡？如果不能夠一一回答這些問題，簡

報做得再美、再動人，提案結果終究失敗收場。

3 個 W，讓你一次精準地命中紅心。

W-Who，了解你的觀眾。

行銷關心的是行銷策略，業務關心能創造多少業績，你是跟行銷還是業務提案？不同的提案對象，強調的重點就不同。

W-Why，搞清楚客戶要什麼。

雖然簡報目的多半是說服客戶接受你的觀點，但最終仍是幫忙客戶解決問題，就算你的出發點是為

對方好，但一味說服，只會引發客戶更大反彈。

W-Where，確定目標市場在哪裡。

除了考慮你是跟誰提案，更要提前幫你的客戶思考，他們的目標市場在哪裡。

不管是賣產品還是做行銷，對象都是人，不同市場背後有的是不同喜好與口味的消費者，要讓他們埋單，得先了解他們的需求，這時候事先做好目標市場的研究調查，讓客戶知道你已經準備好替他們服務，提案自然過關。

## ■ 獨家專訪視覺簡報大師



南西·杜爾特最知名的事蹟，就是一手打造前美國副總統高爾的《不願面對的真相》，感動全球數億人。



成為「視覺簡報者」，幫助你達成與聽眾最直接的溝通，讓你的簡報更有說服力。以下是《30》與南西·杜爾特的專訪內容：

**Q** 什麼時候使用圖片或影像？什麼時候適合用文字來呈現？

**A** 對觀眾做簡報時，他們會選擇聽你說什麼或讀你整理的觀點，他是無法同時聽又讀你的簡報，投影片寫滿了文字，觀者花長達 1 分鐘去閱讀，這代表了觀眾習慣閱讀而不是聽你說些什麼。最好的視覺方法，是以圖片或簡單地說明呈現，幫助觀眾記憶你所說的內容。使用一個令人難忘的方法，除了可以讓觀眾記住你所說的內容，也能加強重點的記憶。

**Q** 文字傳遞真實，圖片影像引起觀者感覺經驗，如何結合兩種元素使用在簡報上？

**A** 每一個做簡報的人，都應該要對他的觀眾有足夠的了解，才能讓觀眾在理性和感性訴求中找到對的平衡。有些概念，適合用說故事的方法，並搭配上令人信服的照片來呈現；而有些內容則需要使用數據來佐證。一味地將這些素材結合，是非常不智的。有的內容使用文字呈現會較有效，親自說明將更具有說服力，你必須自己去選擇呈現的方式。這是一門藝術。

**Q** 許多企業預期「專業報告」，多一點事實（文字和資料）、少一點想像（圖像和照片），您認為呢？

**A** 當你有機會親自在人前報告，很重要的一點是要與觀眾有所連結，讓他們想要與你工作、讓你的想法實現，說故事就是讓觀眾與你產生連結、支持你、進而讓這一切實現的最佳辦法。說故事並不會降低你的專業價值或是聰明的程度，反而能讓觀眾更容易了解，並且接受改變。這就像是去軟化他們的心，好讓他們能聽見你希望他們做的。

**Q** 好的視覺簡報最重要原則是什麼？

**A** 你必須讓觀眾著迷，如果連你都不清楚自己想帶給觀眾怎樣的改變，你的報告也不會有特色。花點時間腦力激盪，想想你報告的對象是誰？他們目前對你報告主題又有多少了解？確定他們目前所相信的，以及他們的行為舉止。接下來，決定你「要」讓他們相信的事情，以及你希望他們表現出來的舉動，唯一能確保觀眾改變的方式，就是去定義你想要他們如何改變。

