

引領新創動能 接軌國際市場

——專訪國際創新創業園區 計畫主持人黃蕙雯

整理撰文 廖玉琦

網路科技興起以降，軟實力、國際化已成為競逐市場的重要關鍵，全球皆傾一國之力積極推動扶植創新創業的發展。面臨此挑戰，國家發展委員會亦研擬「創業拔萃方案」(HeadStart Taiwan)，結合民間及國際力量打造創業生態系統(ecosystem)，不僅扶植具創新、高附加價值的新創事業快速成長茁壯，並強化與國際人才、資金、技術及知識的鏈結，形塑台灣創新創業的國際形象。

其中，「國際創新創業園區執行計畫」(以下簡稱本計畫)已選定台北市「花博公園會館」(原中山足球場館，約6,130坪空間)做為創業園區的基地，並委由曾推動青年科技創意實踐計畫，熟悉國內外創新創業環境的鼎騏國際公司經營管理，



中山足球場館圖 (資料來源：Google Earth)

投身打造台灣第一個針對創業世代需求的生態體系，讓台灣在這波國際新創企業潮中，重新取得有利的戰略地位。

運動家VS.創業家精神

本計畫預計將把台北花博園區打造為「台灣新創競技場」(暫名)(Taiwan Startup Stadium, TSS)，TSS 將扮演起「創業生態體系運作的促成者」、「集結新創業者」、「創投和天使資金串聯者」、「顧問和業師」、「育成與加速器」、「專業服務整合」等多重角色，進一步打造健全的生態體系，橋接優秀新創團隊與國際市場、技術、資金與人才，並且將新創在台灣所遭遇的問題，反饋給國家發展委員會，做為法規鬆綁、政策設計的重要參考。

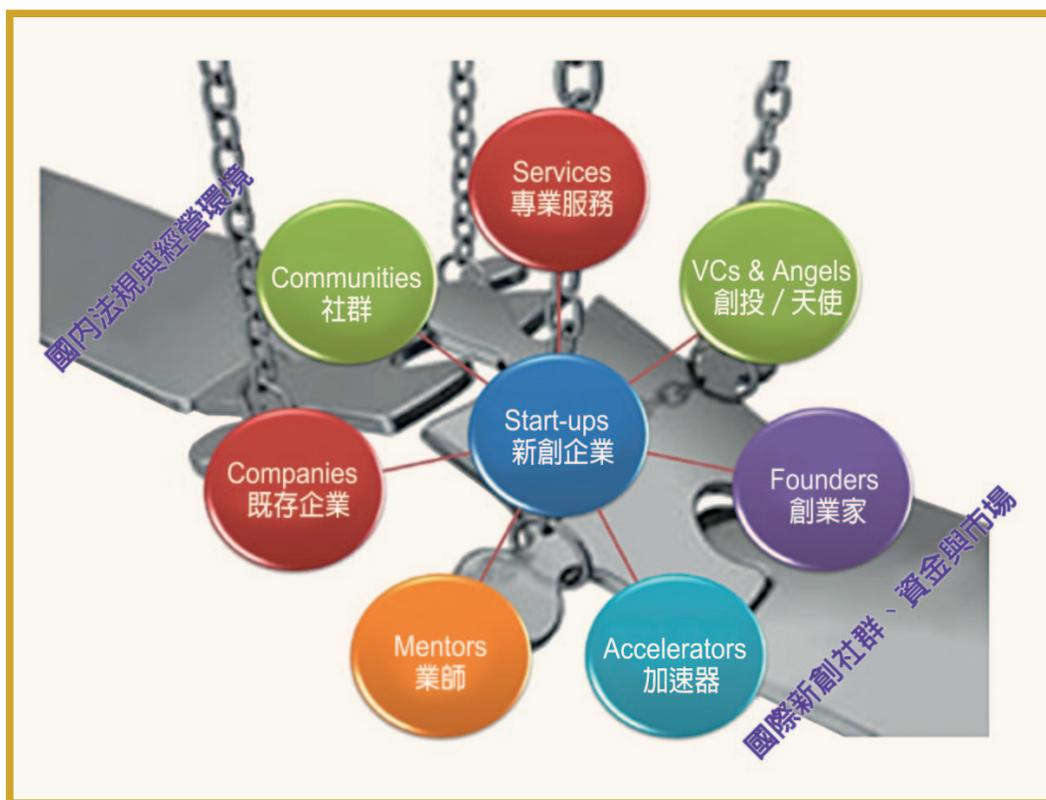


圖1 國際創新創業園區角色

計畫主持人黃蕙雯表示，TSS 將援引花博前身——中山足球場開闊豁達的空間特性，將運動場域與新創場域形成聯想，產生「國際選手村」的定位想像；並且把運動家精神跟創業家精神連結，希望能從國內提拔、提煉具有國際潛質的年輕團隊，透過園區給予的資源與培訓等養分，快速推向國際舞台時，勇於接受國際激烈競爭。

她也提到：「巧合的是，創業家精神跟運動家精神在很多象徵層面是非常貼合的，都非常堅毅、不怕挫敗、追求卓越，要求速度、也都強調團隊合作。」尤其園區特別著重輔導 internet 世代後的創業者，因為研發速度加快，加上 App store 或網路平台等立即管道，可直接進入國際市場、得到消費者反饋，所以跟運動家相同講究速度。黃蕙雯更別強調：「堅毅、速度與團隊精神可說是我們未來在 TSS，特別要為進駐的創意團隊加強的創業信念。」

全力扶植夢想 群聚新創的氛圍核心

園區一方面協助台灣技術型的創意團隊創業並走向國際，另一方面也吸引國際人才進入、停留在台灣設置據點，將是國內新創國際化的一大指標。計畫期程預計發展 9 年，預計分為三個階段，階段性達成以上目標與主要任務。

一、第一階段建置期（2015～2017）

前 3 年主力將放在創新創業生態體系的環境建置，包括：規劃與監督花博園區空間硬體設施改建；吸引傑出新創公司生態體系重要成員入駐；訂定營運規則，完備園區軟體建設。

二、第二階段發展期（2018～2020）

本階段預計將藉由群聚效應發酵，建立「主題式」的新創群聚，讓 TSS 成為特定主題園區，諸如物聯網（Internet of Things, IOT）、網路核心技術、大數據、生活娛樂 App 等新創團隊的聚集地，讓來此尋找靈感、同儕互動競合、籌資與上下游串連等活動密集發生。

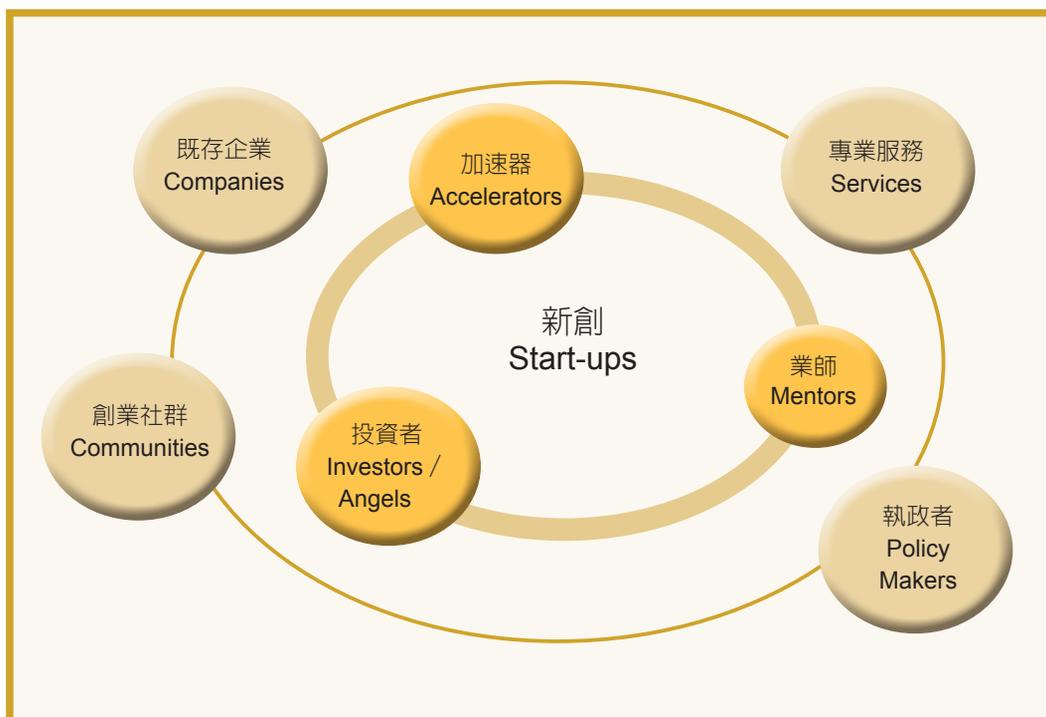


圖2 新創生態體系成形

三、第三階段成熟期（2021～2023）

在 6 年的經營之後，TSS 可望成為亞太區域新創中心，也是國際資金、大企業選秀、尋找投資標的、或併購目標的必經之地。

在籌備的期間，TSS 接觸了許多創業者，有的尚屬早期發展，僅有 idea；或有原型 prototype、或已可進入市場測試；也有產品、技術都已經進入市場的團隊。讓黃蕙雯印象深刻的是，在年輕創業家社交聚會中，甚至有許多在校學生，其中一位實習醫生還當場打開電腦，示範正在研發的作品，「雖然仍停留在構想概念的階段，可是我完全可以感受到他眼中的光彩，與無限的想像力正在奔騰著。」她笑說：「坦白說，要擺脫穩定拿薪水的舒適圈，出來創業，真的是一條充滿未知的道路。但這些人絕對有夢想，對自己籌備的東西有信念，而且或多或少有一定程度的衝動跟傻勁。」

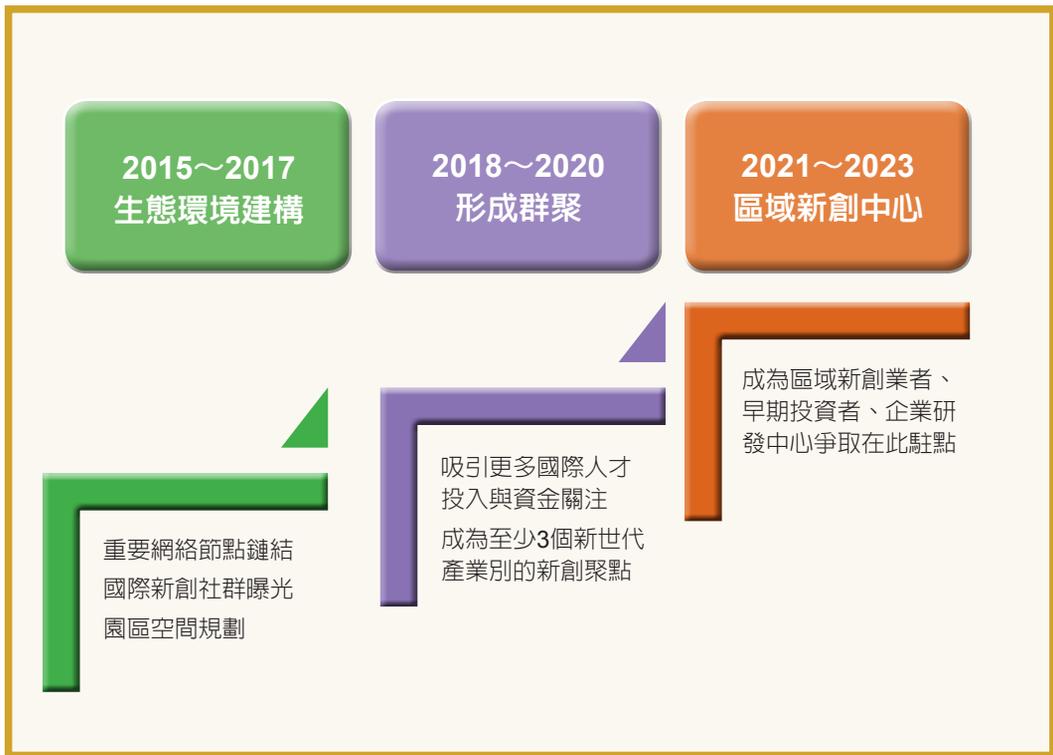


圖3 9年階段性發展目標

TSS 的目標便是在吸收這些頂尖的人才與團隊，並透過專業且有實務經驗的業師、加速器、大企業等，使其躋身於國際，在廣大的舞台上斬露頭角。因此審核入駐的標準，也較為謹慎、嚴格，期待達到創業「拔萃」的目的。

為塑造國際化的微型生態體系，除本土優秀團隊外，本計畫也預計邀請國外優秀新創團隊進駐 TSS 園區，為園區帶來多元文化與國際人士合作、競爭經驗。亦將在海外重要新創展示中，爭取優秀團隊來台，加深國外有潛力的新創企業與台灣產業及環境的鏈結。園區也特別希望鼓勵「混血」與跨國團隊的組合，尤其台灣的科技人才著名，有些國外公司 R&D 部分委交台灣團隊負責，或有海外台灣人、留學生直接與外國同學在當地市場建立團隊，這些混血背景，都可提升團隊國際化的能力。

表1 初期新創團隊入駐機制

	需獨立空間（企業成員）	不需獨立空間（個人成員）
入駐條件	<ul style="list-style-type: none"> 曾參加知名新創競賽獲獎者，如IdeaShow、AAMA、中小企業新創獎……等。 國內知名加速器畢業生，如AppWorks、TMI、Garage+、工研院、資策會、交大、台大等育成中心。 	<ul style="list-style-type: none"> 為TSS業師、顧問、企業具名推薦者。 每個新創團隊以不超過5人為限。
審核標準	<ul style="list-style-type: none"> 提供核心概念與營運規劃等書面審核資料，經由TSS營運團隊依技術領域或商業特色，送請適合的業師審核。 	<ul style="list-style-type: none"> 提供核心概念與營運規劃等書面資料，由TSS營運團隊審核同意。
權利義務	<ul style="list-style-type: none"> 前3個月為體驗期，免費使用TSS公共空間、會議設施與參與相關活動，並享有單位專屬空間、和專業服務與課程的優惠價或免費名額。 經評估後決定入駐者，可加入會員，享第一年免租金優惠。 第2年起需負擔單位租金，但若經導師群審核評估為優等者，得續免1年租金。 進駐期間原則以3年為限，以利新團隊入駐。如有特殊事由，得特案延長之。 	<ul style="list-style-type: none"> 前3個月為體驗期，免費使用TSS公共空間、會議設施與參與相關活動，並可預約業師office hour尋求指導。 加入會員後，第3~15個月享有上述免費設施與活動外，可等同企業成員，享課程、專業服務的優惠價或免費名額。 第15個月需經TSS營運團隊評估是否可延續會員資格（以1年為單位）

找出未來 來自風頭浪尖的指導與傳承

在園區建置的同時，TSS 也初步延攬一群具有經營跨國市場經驗的業界前輩成為業師、導師群，並將建置國際型創業公司資料庫分享體系。特別積極接觸已經勇敢走出台灣的創業家，將世代交替拉近到5年以內，以實際創業經驗，學長帶學弟妹，務實的傳承創業經驗。「與讓創業者從零開始摸索，還不如如有經驗的人帶領，給予很務實的 information，以及進入一個市場從無到有的 know-how。」例如學員要進入墨西哥市場，就可以請去過的學長給予第一手的協助，充分諮詢海外市場實際落地資訊，如分享當地法規、稅務、公司設立規定；推薦翻譯社、報關行，甚至人脈介紹、通路鋪設方法等。

除了過去口耳相傳的經驗傳承之外，TSS 也預將建制一套國際創業維基百科，將學長寶貴的經驗資訊化、平台化，供園區團隊方便查詢應用。黃蕙雯比劃道：「比如我要去印尼設廠，啪！平台頁面展開就可以清楚看到當地的公司註冊、法規環境，某些領域需申請的特殊法規證照等；或者有沒有適合我的 partner、建議參觀哪些當地公司、可靠的送貨合作對象等等，都可以很務實地展開列舉出來。」

儘管園區扮演幫助創業公司的「國際化中央廚房」，基礎設施服務俱全，但業師的輔導體系當然不可能像影印機一般，直接複製成功經驗、菜式完全相同。黃蕙雯認為每個人的創業路程都是獨特而自我的，她幽默地以探險旅遊做比喻：「園區的角色定位並不是導遊，指引你去哪；比較像一間全方位的優質服務旅行社，比如搞定機票酒店地陪之類，可以為你做好基礎支持工作，讓探險家放手去歷險。」園區為團隊基礎設施建置完善後，新創團隊就可以無後顧之憂地自行前往探險，讓夢想起飛。

提供特訓資源 打造優秀國際選手村

TSS 最重要的任務，還需要將台灣的新創企業領向國際，建構與國際接軌的渠道，「我們陸續跟美國矽谷、大陸、東南亞、日韓等成熟的頂尖加速器接觸合作，將鼓勵台灣創業團隊申請集訓，包括行前準備、篩選磨練、模擬訪談、英文加強等，使其以最短的時間高速成長，提高台灣團隊的獲選率，順利取得下一階段的資金。」

這些已有頂尖口碑和具體實績的國際加速器，會在 3 ~ 4 個月間密集的魔鬼訓練營中，由專業業師輔導每周進度、簡報，並檢視產品、進度，最後集結所有團隊與投資方，舉辦大型展示會、協助融資。黃蕙雯說，「當你被拉出安逸的環境，和國際頂尖創業團隊一起密集上課、競爭、挑戰、激盪的時候，會徹底改變創意、創業的方式，大幅提到對市場競爭速度的急迫感，如同一位創業家親口說：去參加矽谷加速器 3 個月，勝過自己在台灣悶著頭想個 3、5 年。」

目前 TSS 已簽署合作意向書和洽詢合作的加速器，包括美國頂尖加速器 500 Startups、Techstars、YCombinator 等；以及亞洲知名加速器，如新加坡的 JFDI Asia、日本 enmonohome、韓國 SparkLabs、D-Camp、大陸的創業邦、China Accelerator 等，並積極與知名早期投資者串接，協助 TSS 的創業家邁入國際舞台。

此外，台灣目前也有許多新創相關活動，TSS 計畫與知名社群形成合作關係，將各社群緊密串接，形成更為放大的台灣創業社群凝聚力與活動力。課程部分引進國內外最新、最完整的創業和技術相關配套，提供有進修升級需求的新創公司成員，同時與法律、財會、貨運、物業管理商務中心合作，提供即時且整合性的園區服務。

凝聚各地實力 善用整合式國際行銷傳播

為提升台灣產業環境對新創業者的支援和助力，使國際的資金與人才認同台灣新創業者的實力，TSS 還必須整合台灣散佈在各處的新創社群、資金與周邊資源，創造台灣新創群體的即戰力，凝聚台灣新創實力；並要建立新創品牌定位，並透過下列幾個方式，爭取國際認同：

- 一、與國內既有新創團體社群串聯，藉園區場地舉辦各項新創團隊、業師交流活動，並主導策劃國際頂尖加速器、投資者、重量級業師來台交流，並紀錄活動過程成為國際行銷素材。
- 二、主動參與國際相關會議與重要活動，並率領新創團隊到重要投資者聚集的場合進行路演，預計第二、第三年將策劃執行台灣團隊的美國、亞洲路演活動。
- 三、和國外重要新創社群論壇活動籌辦者交流，並合作舉辦泛亞太科技新創高峰論壇等活動，也可與之締結姊妹關係，提供短期交換進駐空間。
- 四、以「故事行銷」方法萃取新創成功故事，塑造創業英雄（start-up heroes），形塑勇於創新與創業的社會文化，拉抬投資人對台灣創業團隊的關注度，同步成為園區對外行銷品牌，也激勵鼓舞更多的新血勇敢邁向創業之路。

五、行銷整體台灣創業生態圈（marketing the eco-system），初期IoT設計與軟硬整合鏈條將為行銷主軸，未來則逐年鋪陳網路雲端核心技術、服務生活、娛樂社群應用、電子商務模式創新等生態圈主題。

六、建置中英文專屬網站，運用大量影音圖文並茂的網路影片、Infograms、Slideshares等素材，並同步經營科技導向英文版輕媒體，將台灣創業生態圈的實例與發展，透過英文新媒體傳播國際。

業界鼎力支持 樂見創業生態崛起

在之前的2場計畫說明會中，與會企業、單位皆十分支持認同本計畫，也願意協助更多台灣年輕創業家走向國際。黃蕙雯說：「企業、個人無條件的支持，在我們計劃初期投入合作，讓人非常感動，也更覺責任重大。這個計畫是屬於整個創業生態圈的，可以感受到整個產業對本計畫的支持。」

目前TSS已確認有五大極具市場代表性的企業，承諾在園區與新創團隊貼近互動，並投注支持創業新秀的具體資源，「不是型式上的策略聯盟，而是以實質性的東西支持創業！」包括Google全球雲端伺服器服務與24/7技術支援；鴻海集團提供Kick2Real夢富成真平台免費試量產贊助，與後續投資機會；PCHome則針對電子商務類型網站，提供倉儲、配送、物流、金流、商品資料庫等全套贊助；Yahoo針對選定團隊贊助廣告，並協助產品初期上線時，港台、東南亞市場用戶與流量引導測試；HTC提供免費Android平台手機供團隊測試，針對優秀的App，也可評估在下一批HTC手機出產時，內建加入該功能。

創業群聚場域 夢想起航從此開始

在空間規畫部分，TSS初步規畫設計內部空間的重點在功能與互動，須讓新創團隊能夠在此滿足大部分的專業需求，同時又有許多和業師、天使、投資人以及其他團隊社交與「偶遇」的機會，激盪出更多創意與商機的可能。

黃蕙雯笑說：「目前的花博園區或許不盡完美，比如在飛機航道下、全區管線改造等問題，還有許多改建的空間。但肯定的是，它擁有很多想像空間！」比如屋頂是不規則的、有的角落像敦煌石窟，有現成的看台、新鮮空氣、交通方便，場域開闊，而且鄰近大同大學，有近 300 坪的「Futureward 未來產房」，特別在 3D 自造部分，可以提供產學合作與手作平台，相當有一流創業園區的潛力。

「我們希望這個園區的點點滴滴，包含設施都很有台灣創業的 DNA。」未來會洽談或採購如會議電話系統、智能投影設備、電源空調空管等國內創業公司提供的設施與系統，也因為有生活團隊進駐其中，還可以善用自有的宣傳資源，贊助部分像是手工肥皂、洗髮精、淋浴設施等生活用品，當國際訪客來洽談合作時，也更可親身感受台灣文創商品的創意與品質，留下深刻的印象。

曾任 Google 大中國區、台灣雅虎奇摩、大陸土豆網高階主管的黃蕙雯，相當熟悉矽谷與大陸創業圈，本身也有創業經驗，離開台灣 5 年再回來，卻放棄許多高薪高管工作，全力投入本計畫案中。她說：「坦白說，我是帶著一股焦慮感在做花博新創園區這件事的，因為我發現以前一起同事過的優秀人才幾乎都不在台灣，台灣在全球薄創新（lean start-up）領域的落後也讓人憂心。」所以她與同樣擁有豐富創業經驗背景的鼎騏夥伴，全心全意籌畫 TSS，「在自己學習輔導創業的過程中，將過去的經驗注入新一代創業圈，幫助更多人，這是一件很有意義的事情。」

黃蕙雯希望透過 TSS，創造更寬廣的新創氛圍，讓社會能夠普遍認同科技新創產業，也讓更多父母鼓勵支持年輕人投入創業，「透過輔助技術型創業，年輕人其實有寬廣無限可能，他們非常有創意、有堅毅的能力去走自己的道路。希望 TSS 可以幫助台灣出現更多的傳奇故事、更多偉大的公司！」眼中閃耀希望的光芒，她如此堅定的說著。🌀