

東南科技大學高教深耕計畫活動成果表

分項編號/推動工作名稱：B3 增進就業職能，強化產學接軌/B3-1 創業能力實務培育

活動名稱	創業工作坊		
活動負責人	楊研發長靖宇	辦理單位	研發處技術服務組
活動地點	志平樓 104 教室	活動總人數	70 人

活動目的

為幫助學生對於創業需具備有商業計畫書的了解，經由有創業經驗的講師做分享，可以藉由雙方的交流澄清創業時所需要的計畫書內需掌握的要件做詳盡的解說，以及如何吸引投資助益的方針有哪些做分享。會中講師依照敘述佐以影片為輔，詳盡的說明，相信可以對與會的師生未來想要創業的方向及掌握的要點有助益。

活動執行情形

一、活動內容（流程表，可自行設計，增加欄位）

日期	時間	活動內容	主持/主講
109/09/24	10：20～12:10	創業知識工作坊	張志祥圖資長/馬孟駿顧問

二、參加人數：教師 2 人（男性 1 人，女性 1 人）、學生 68 人（男性 42 人，女性 26 人）

三、執行概況：

由圖資長開場，對於即將畢業的四年級同學，鼓勵做好自己人生的規劃，有些人畢業後可能投入職場、升學或是想要創業，如果是要創業就必須寫計畫找資金，或是在職場上必須提案給老闆，今天學校請到在創新、創業上很有經驗的講者來跟大家分享，相信對同學一定會很有幫助。

講師一開始以影片來說明變化的世界、人類進化、社會進步、大國更迭、在知識爆炸的時代中，一年級所學的知識，到三年級就有一半過時了，並以企業更迭速度之快來解說事件的變化，未來迎面而來，大家準備好了嗎？要如何才能不被洪流淹沒？學生回應：多補充點知識，擁有終身學習的能力。(獲得講師獎勵)

年輕人為什麼越來越多想要創業？因為兩岸的年經人覺得父母上班很辛苦，想要做自己喜歡的事情，也可以賺比較多的錢的想法產生，有不少未來想要自行創業的年輕人，會先選擇到業界實習，從業界吸取經驗後再創業。當有創意和想創業的想法的時候，如何去籌措資金，除了最近的親人協助之外，就是要靠投資人，因此需要一個吸引自己和投資人的商業計畫書，這份計畫是要給投資者看的，但是要如何打動投資者的心呢？除了要讓投資者能賺錢的規劃外，還要確認這項產品是否為消費者的需求。(以影片智慧門鎖做說明)

一本好的計畫書不能又臭又長，因為必須在最短的時間內打動投資者的心，所以要用最少的文字傳達最好的資訊，建議最多15～20頁即可，如能有影片搭配尤佳。在計畫書中有十條打動投資人必須要的軍規～1.市場空白&存在的問題，也就是消費者的痛點或是解決不了的；2.產品&解決方案，也就是針對問題解決的產品為何？提供了哪些改善的功能；3.用戶群的劃分，一項產品不可能包括所有的消費者所需，因此要將產品的客戶層訂位分清楚；4.說明你的競爭力，因為產品並非獨家，分析自己的優勢以及和別人的差異性；5.市場前景，論證市場的經濟規模有多大；6.產品價值&營利模式，以大陸各家公司投入分享單車業務為例做說明，雖然是好的商業模式，但是如果無法賺到應有的利潤就會失敗，反而成為大災難——堆五顏六色廢棄的腳踏車。；7.競爭對手，簡單的讓投資人知道這個市場上還有哪些相似的產品，具體情況為何，讓投資者了解你

的產品和其他人的區隔在哪；8.突出自己的亮點，其實一個好的商業計畫書也就是創業團隊的履歷表，要展現出團隊成員的優點；9.財務分析，讓投資者了解商品的融資有多少，需要投資多少，會給多少股份等等；10.團隊成員，介紹團隊成員的經歷和實力，展現團隊成員優秀的一面。

接著以台灣茶飲一間間的開，說明商品容易被模仿，利益就會被稀釋；接著以三家各有特色的火鍋店--海底撈火鍋、天和有機鮮物火鍋以及錢都日式涮涮鍋，做市場區隔的說明，讓同學們知道創業必須要有自己的特色和與其他商品有區隔，才有機會創造出利益。

接著將計畫書整體的架構做一個明確的整理，搭配之前所提到的十條軍規做講解，建議以圖表及影片更好，與學生互動佳，學生也更能專注在講師的說明上。會後講師給6位拿到卡片的同學小禮物。講師對學生能主動回應問題及會做筆記印象深刻，學生也覺得上了一堂對擬定創業企劃書有助益的課程。

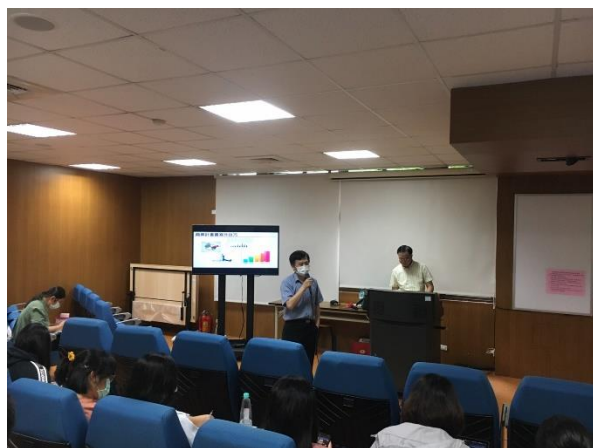
四、具體成效：學生參與工作坊後，有同學跟講者持續討論創業計畫書撰寫事宜。將持續辦理相關講座，鼓勵學生參與創業競賽及有助於未來創業。(將待一連串工作坊及創業競賽活動後確認實質成果的展現)

五、未來展望：創業並不分科系，藉由工作坊的分享提供學生創業的能量，並鼓勵參加 10 月舉辦之創業競賽，期望能由教師帶領學生參加競賽活動，只要有創意並具備有對創業應有的認知，除了可透過校內創業競賽，決選出可輔導創業團隊，並以學校力量結合政府相關輔導機制，提供本校學生更多創業的機會；經過對創業計畫書撰寫內容的了解，對於未來有心創業的同學定會有相當大的助益。

活動照片（至少 8 張）



照片 1 說明：講師先做自我介紹



照片 2 說明：圖資長開場介紹講師



照片 3 說明：介紹商業計畫書的演示



照片 4 說明：講師與學生互動良好



照片 5 說明：講師提問學生回應

照片 6 說明：講師發牌給答題學生於會後換獎



照片 7 說明：以不同火鍋店型態講解市場區隔

照片 8 說明：講師以影片介紹創業的注意要點

活動問卷回饋統計 (請統計活動意見回饋表後，填入百分比)

題目 (問卷題目 10 題以內) (請參考公版問卷格式，自行設計為符合您所辦理活動之題目) 請依題目數自行刪減下列欄位數		滿意度量表統計 (%) (5)=非常同意, (4)=同意, (3)=普通, (2)=不同意, (1)=非常不同意				
		(5)	(4)	(3)	(2)	(1)
1	對於創業計畫的行銷組合策略有進一步的了解	34.29%	47.14%	18.57%	0.00%	0.00%
2	對於如何打動投資人的心有進一步的了解	40.00%	38.57%	21.43%	0.00%	0.00%
3	對於商業模式的魅力有進一步的了解	34.29%	38.57%	27.14%	0.00%	0.00%
4	對於創業計畫的創業團隊介紹有進一步的了解	38.57%	42.86%	18.57%	0.00%	0.00%
5	對於創業計畫的現況與風險管理有進一步的了解	41.43%	34.29%	24.29%	0.00%	0.00%
6	活動主題淺顯易懂，能輕鬆的學習	40.00%	40.00%	20.00%	0.00%	0.00%
7	講師講解清楚，深入淺出淺生動有趣	42.86%	41.43%	14.29%	1.43%	0.00%

8	整體而言，我滿意此次的工作坊	38.57%	40.00%	20.00%	1.43%	0.00%
9	我下次還會參加類似活動	31.43%	42.86%	21.43%	1.43%	2.86%

自我評價

一、優點：(與會人員回饋)

- (1)欣賞講師的態度和對同學鼓勵以及給小禮物。
- (2)講解清楚跟同學互動良好，非常棒！
- (3)講師配合影片做講解，不讓整場無趣。
- (4)講師願意傾聽學生的發言。
- (5)增長新知識。
- (6)演講輕鬆有趣。
- (7)在舉例方面講得很充實。
- (8)能夠瞭解創業，對於首次或是不了解的人非常有幫助。
- (9)資訊充足，資料量龐大。
- (10)很不錯，簡潔有力，淺顯易懂。
- (11)清楚講解企劃書的撰寫，舉例有趣明瞭。
- (12)講師有趣，對創業更加了解，有意義的工作坊。

二、待改進之處：(與會人員回饋)

- (1)所舉例子可以再更新，像科技類的創新，不然太老的例子，無法讓學生有興趣。
- (2)我覺得好的講解不是只是找一些網路影片給我們看而已，更何況舉例大多是大陸的，給人的感覺好像台灣比不上大陸一樣。
- (3)可以講些除了中國或台灣以外的例子。
- (4)影片資料矛盾，前面進步很快，但後面的很多是很久以前的影片。
- (5)時間不足，講師未能如期講完。

三、與原訂計畫之落差：無。

經費使用情形(併隨經費核銷使用)

經費項目 (自行增列)	用途說明	核銷金額(元)	款項支付對象
講師費	講師鐘點費	4,000 元	廠商-翔名國際有限公司
印刷費	講義及問卷印製	480 元	廠商-漢興書局
合計		4,480 元	