

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	創業知識工作坊		
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 805 教室	活動總人數	86 人

活動目的

為幫助學生對於創業需具備的知識能有所了解，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面對到的種種情形做詳盡的解說，以及創業前應該先做好哪些準備做分享。會中講師依照自行創業的經驗及現在業界的需求詳盡的說明，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
109/10/05	14：20～16:10	創業知識工作坊	楊研發長靖宇/朱惟慷協理

二、參加人數：教師 2 人（男性 2 人，女性 0 人）、學生 84 人（男性 35 人，女性 49 人）

三、執行概況：

首先由楊研發長介紹講師，朱協理是一位對創業很有經驗的講師，雖然也曾經失敗，但是從失敗中又站起來，因此能分享的經驗一定更豐富，對同學未來的創業或就業都會有幫助。現在社群媒體的影響力很大，由小小的影片可能對社會就有很大的影響，社群媒體也是現在的主流。

鼓勵同學在校期間參與由學校舉辦的全國創新創業競賽，這就是孵化器的概念，同學可利用專題的方式，想辦法讓自己的成品曝光，如獲得業界的青睞，爭取政府/企業單位的投資，這就是加速器；同學可利用孵化器在校工讀的機會把成果做出來，未來有機會可賣到加速器中，當中還有很多要學習的，期望同學能在學校多方面的學習，提升未來創業或就業的能量。

講師一開始就告訴同學創業有很多心酸的血淚，希望能趁年輕有本錢、有體力先去闖看看，進入市場後才會更清楚不足的有很多，因為創業不是自己有能力就可以的，與人事、財物和商品的開發都有關連。同學在求學階段不容易受傷，在創業中很容易就傷痕累累，但是只要用心在其中一定可以學到很多東西。

創業對同學而言可能覺得創意的核心很重要，但其實除了創意之外，是否在市场上被認可更加重要，在簡報中有一個時鐘，是提醒自己在有限的時間內有回報，但是努力並不同於回報。(先問學生對於創業所需的經費及考量)在創業上不管有沒有金錢的支援，過程中的難度是相同的，除了原本的創意規劃以外，要考量到的還有廠商的接受度，是否需要修改，是否要開發週邊，週邊產品的上架通路等等都需要一併考慮，並要不斷的訓練敏銳度和觀察力，有助於在不斷更新的市場經濟中找到通路。

鴻海公司將門禁事業由母公司獨立出來，是因為鴻海本身的廠房就有很大的需求，再加上企業本體以外的公司亦有需求，看準市場的需求後，由母公司分離出的子公司也可以成為成功的創業。

在創業過程中必須考量市場的需求，人的需求，由眾多的數據去分析後，才能成為未來銷售的佐證，並以此來說服客戶投資後會有的收益。因為消費者的消費行為改變，比以往更快速、不用現金、可試用、貨送到府，在快速交易下，要在提案中告訴投資者，到底誰會買。

舉出網路行銷世界中的頻道代理商，現在最重要的是將小市場擴大，因此語文的翻譯就相對的重要，這樣就能銷售到不同語系的國家，可將收益翻倍。由於以往利用網紅代言商品，但往往代言的人比商品還要紅，衍生出的問題就是價碼會越要越高。之前統一企業曾經推出無人商店，失敗的原因是因為讓客戶覺得沒有溫度，因此開發會互動的角色就很重要。因此未來市場還有一個是同學可以努力的就是虛擬網紅(VITUBER)，各國所設計的角色風格都不一樣，學校有楠兒，應該要好好的去開發應用，發揮乘倍的效應。

創業之後發現人和錢都不夠用，創業的過程中要找到志同道合人一起往下努力，才能放心的把各自的能力發展開來，因此在就學的時候就要好好的交朋友，找到對的人在創業的路上相輔相成，成為互相的助力。也要善用工具，在業界有限的經費和時間壓力下，利用工具來協助快速提案，但是有好的基礎，才能有加值的效用。

創業是金字塔，成功的人是在極度高壓下撐過去的，多伸展觸角接觸各行業，同學畢業後未必要立即創業，可選擇先就業，千萬不要選外送平台這種靠勞力的工作，應該要找相對應有成長的公司，一面學習並充實自己的能力，一面規劃創業，不斷增加自己的技能，希望大家一同在創業的路途中努力。

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及救業相關事宜。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；經過對創業時所需的先備條件進行了解，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：研發長介紹講師



照片 2 說明：講師開講



照片 3 說明：參與師長及學生



照片 4 說明：講師與學生互動良好



照片 5 說明：與會人員專心聆聽



照片 6 說明：活動結束接受同學提問



照片 7 說明：會後師生與講師進一步溝通



照片 8 說明：吸引更多學生與講師進一步溝通

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	對於如何啟動創業有進一步的了解	43.37%	43.37%	13.25%	0.00%	0.00%
2	對於 VTUBER 的產業有進一步的了解	39.76%	44.58%	14.46%	0.00%	1.20%

3	對於創業的思維方式有進一步的了解	46.99%	39.76 %	13.25%	0.00%	0.00%
4	對於解決方案與技術有進一步的了解	39.76%	42.17 %	18.07%	0.00%	0.00%
5	對於自己應培養多元的能力有進一步的了解	45.78%	40.96 %	12.05%	1.20%	0.00%
6	活動主題淺顯易懂，能輕鬆的學習	45.78%	37.35 %	15.66%	1.20%	0.00%
7	講師講解清楚，深入淺出淺生動有趣	53.01%	31.33 %	14.46%	1.20%	0.00%
8	整體而言，我滿意此次的工作坊	53.01%	36.14 %	9.64%	1.20%	0.00%
9	我下次還會參加類似活動	43.37%	34.94 %	18.07%	3.61%	0.00%

自我評價

一、優點：(與會人員回饋)

- (1) 邏輯清晰，內容完整；融入時事演講有趣；講師很了解市場面；老師對創業的介紹非常入微，很仔細。講師很用心。
- (2) 口條清晰，讓人容易理解，且經驗豐富分享起來可以讓人更清楚可能遇到的狀況，並能列舉進期的話題、內容、劇情等，跟得上最新時事。
- (3) 詳細講解創業過程中遇到的問題及應具備的能力、特質；分享努力並不等於成功，需有市場的敏銳力。舉例有趣，分享許多近幾年的技術、工具。
- (4) 在創業及市場或是目前的工作做分析，非常詳細，在短時間內可以聽懂創業的開銷成本。
- (5) 知識全面，演講節奏快。
- (6) 對業界的較少非常淺顯易懂，也提供就業方向。
- (7) 簡報和解說配合，淺顯易懂。
- (8) 了解不少未知的領域，也理解不少經驗，老師講的非常詳細，覺得很驚奇。
- (9) 以現代年輕族群知道的事物納入演講中，提高興趣。
- (10) 對創業有比較多的了解，對一些技術也有比較多的了解。
- (11) 講師講的很有趣，也有很多例子可以參考，學到很多。
- (12) 講師分享很多例子，也說明業界趨勢，非常感謝。
- (13) 獲得更多想知道的知識，可以運用在更多地方。
- (14) 學到很多創業上會遇到的難題，也了解到業界上的一些事情。
- (15) 有豐富經驗講解創業知識，有說服力。
- (16) 深入講解未來數位產業的發展與市場。

二、待改進之處：(與會人員回饋)

- (1) PPT 有部分沒有大標題，圖的文字太小，讓人不好抓重點。
- (2) 節奏可以快一點。
- (3) 希望可以看到實際演算的東西。

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	講師
印刷費	講義及問卷印製	500 元	廠商-漢興書局
合計		4,500 元	