

# 2024 年國際鏈結與商業概念驗證專案

徵案及遴選簡章

(第二階段)

指導單位：經濟部產業技術司

主辦單位：工業技術研究院

2024 年 4 月



## 壹、緣起

經濟部產業技術司為協助國內科技專案計畫之新創團隊，及國內高階先進技術開發具有潛力之新創團隊，鼓勵其鏈結國際創新創業生態圈資源，以擴大研發外溢效果，健全整體科專事業化生態系之推動。特辦理「國際鏈結與商業概念驗證專案」(以下簡稱本專案)，整合工研院產業服務中心及產科國際所長期於矽谷累積的專業資源，槓桿 Berkeley SkyDeck 與 Stanford University 豐沛的「校友」、「投資人」、「產業」、「社群」、「學術界」等的新創能量，借重具投資經驗之新創領域專家，遴選具國際發展潛力之研發創新團隊，赴美進行為期 3 個月的國際化商業概念驗證與商務拓展，串接矽谷新創生態圈及國際新創社群與展會之資源與網絡，開拓全球市場機會。

## 貳、申請條件

一、成立未滿 8 年之法人新創公司。於 2016 年 1 月 1 日後成立之法人衍生新創公司，或技術移轉和核心成員源自法人科專之新創公司；及法人研究機構籌組之科專新創團隊(尚未成立公司)；以及經濟部產業技術司「科研成果價值創造計畫」，並於 2016 年 1 月 1 日後成立之衍生公司，或執行中之新創公司 / 團隊(即將成立公司)。

二、國內依法登記成立 8 年內之新創公司 ( 於 2016 年 1 月 1 日成立後公司 ):

1. 國內外尚未具體成熟之技術，可在未來產業發展中，產生策略性之產品、服務或產業；或具潛力可促使我國產生領導型技術、協助產業升級發展或大幅提升重要產業競爭力及附加價值。

2. 申請之企業應符合下列申請資格：

(1)國內依法登記成立之獨資、合夥事業、有限合夥事業或公司。

(2)非屬銀行拒絕往來戶，且公司淨值(股東權益)為正值。

(3)不得為陸資來臺投資事業；其依本部投資審議司之陸資來臺投資事業名錄認定之。

3. 二年內曾執行本專案之公司或團隊，或是已取得國科會、國發會等相關政府補助資源者(詳如附件六)，不得再申請；經查如有政府資源重覆申請或使用之情事，由申請單位自行負擔本專案執行經費及由主辦單位支付之專案訓練學費。

## 參、申請辦法

一、申請期間：即日起至 2024 年 5 月 22 日 12:00PM 止

二、申請方式：一律採線上報名，報名網址: <https://reurl.cc/YVEnkL>

三、申請文件：

(一) 附件一：報名表 (中文)。

(二) 附件二：赴美商業概念驗證與商務拓展規劃書 (中英文，內容包含簡介、在美商務時程規劃、商業概念驗證標的及商務拓展履約項目等，不得少於 2000 字)。

(三) 附件三：赴美人員名單：限 CEO 執行長、CTO 技術長、CMO 行銷長、CFO 財務長，或具決策權之 BD 商務開發人員等。

(四) 附件四：Pitch Deck (由團隊自行提供，限 PDF 格式、15 頁以內)。

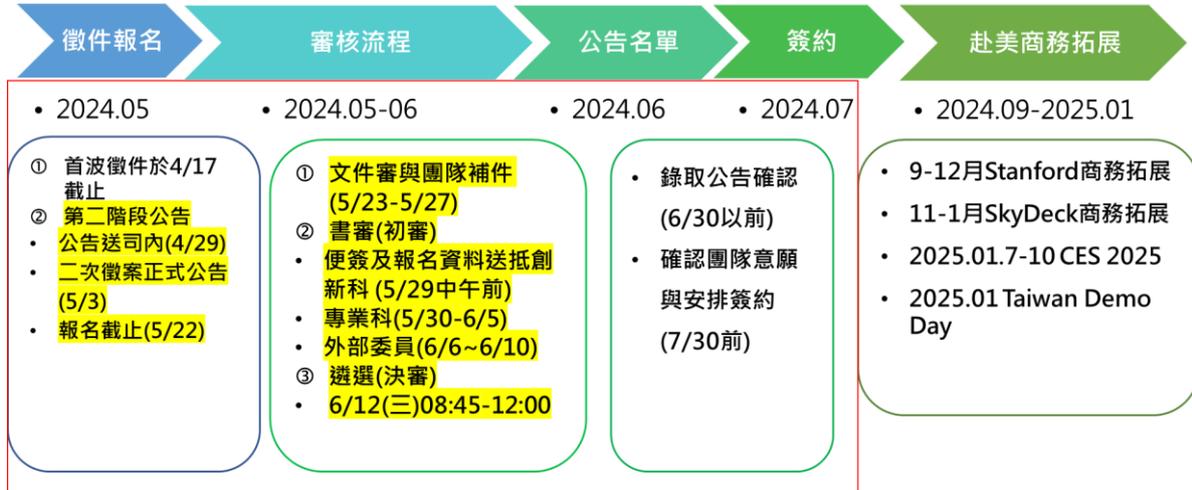
(五) 附件五：法人或科研成果價值創造計畫之新創團隊(即尚未成立公司之團隊)，須經機關首長同意，並於簽約前提出相關證明。

(六) 附件六：相關政府部會補助資源自我聲明書。

四、申請資料不完整，應於接獲通知起 3 個工作天內完成補件，逾期則視同放棄資格。

## 肆、審核流程及項目

### 一、評審時程：



### 二、評選項目：

- (一) 評審依團隊提交之「商業概念驗證與商務拓展規劃書」及「Pitch Deck 簡報」，就：團隊能力(Team Strength)；產品、服務、解決方案(Product Offering/Solution)；市場機會、價值主張(Market Opportunity/ Value Prop)；商務拓展規劃：市場銷售實績、進入市場準備程度(Traction/ Market Readiness)等四面向，進行審查。
- (二) 評選會議後由委員依團隊屬性、成績、及團隊志願序，建議合適參與 Berkeley SkyDeck 或 Stanford University。
- (三) 錄取名單報經濟部技術司核定後通知。

## 伍、「國際鏈結與商業概念驗證專案」說明

- 一、本專案執行期間：獲選新創團隊/公司，將赴美槓桿國際加速器資源，進行國際化商業概念驗證與商務拓展，執行期間分述如下：
  - (一) Berkeley SkyDeck：預計 2024 年 11 月至 2025 年 1 月。
  - (二) Stanford University：預計 2024 年 9 月中至 12 月。

## 二、本專案執行經費：

- (一) 每團隊執行本專案經費總額以新臺幣 180 萬元為上限(主辦單位得依據年度預算編列狀況，進行本專案經費調整或經費撥付之各項權利義務變更，經費項目含赴美進行國際鏈結與商業概念驗證之相關費用，由團隊自行編列支應)。
- (二) 執行科研成果價值創造計畫中之衍生新創公司/團隊(即將成立公司)，執行本專案經費由原計畫支應。
- (三) 執行科專計畫(含科發計畫)中的法科團隊，若有編列與本專案相同或類似費用者，由原計畫支付所有費用。

## 三、給付方式：

簽約對象	簽約及支付方式
新創公司	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 與新創公司簽訂委託執行合約，明訂本專案履約項目（如陸、獲選團隊義務所詳）。</li> <li>● 款項分二期撥付，須開立公司發票，依合約請款。               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 第一期款：於簽訂合約時撥付 65%款項。</li> <li>- 第二期款：團隊須提交本專案履約項目成果及佐證資料(包含但不限合約書/協議書)，2025/2/28 前提交期末報告，及完成履約項目之驗收後，撥付 35%款項。</li> </ul> </li> </ul>
法科 新創團隊	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 與新創團隊所屬法人簽訂委託執行合約，明訂本專案履約項目。(註：法科團隊需依所屬單位會計規定，進行請款與核銷)</li> <li>● 款項分二期撥付               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 第一期款：於簽訂合約時撥付 65%款項。</li> <li>- 第二期款：團隊須提交本專案履約項目成果及佐證資料(包含但不限合約書/協議書)，並於 2025/2/28 前提交期末報告，於完成履約項目驗收後，撥付 35%款項。</li> </ul> </li> </ul>
執行科研成果價值創造計畫中之 公司/團隊	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 與公司/學校單位簽訂委託執行合約，明訂本專案履約項目。</li> <li>● 由價創計畫支付本案費用。</li> </ul>

## 陸、獲選團隊義務

- 一、團隊須全程參與本專案相關評選或審查會議(並依會議結論修改本專案規劃書及簡報)、商務拓展、與成果發表會及交流等活動。
- 二、團隊須依提出本專案執行目標，由評審評定後作為履約驗收項目，如下述 1-5 項，任 1 項未達成，扣本專案執行經費總額之 20%。
  1. 拓展業務實績：
    - (1) 落實新創國際化(以下所列項目至少 2 項，各 1 案)：
      - A. 取得(試)訂單
      - B. 取得通路/代理商
      - C. 合夥人(入股)
      - D. 招募國際專業人才
      - E. 其他經主辦單位同意認列項目
    - (2) 產品市場調查與研析:以美國當地國際供應鏈或相關產業機構為目標對象，運用本案驗證之標的產品(或服務)進行產品市場調查與研析一篇
    - (3) 建立國際新創網絡：完成至少 10 場洽商並撰寫紀錄(投資人/產業機構/領域專家等)
    - (4) 上列(1)、(2)、(3) 執行成果報告提交時間：
      - A. 期中報告：2024 年 12 月 15 日前。
      - B. 期末報告：2025 年 2 月 28 日前。
      - C. 須於期中及期末報告中，提交履約項目成果之佐證資料。
  2. 全程參與 Berkeley SkyDeck 或 Stanford University 提供之商務拓展活動，並取得參與證明。
  3. 參加國際展會：



代表經濟部產業技術司參加 2025 年 1 月 7 日至 1 月 10 日，於美國拉斯維加斯舉行之 CES 2025，至少派 1 名成員全程參與介紹。

4. 參加 2025 年 1 月矽谷 Demo Day。

5. 返國成果報告及分享會：出席分享執行本專案成果案例及經驗心得。

三、獲選團隊須配合主辦單位，提供團隊或公司成立後之營運經驗、營運績效、募資情況等相關資料，以利進行本專案成效追蹤；或配合出席相關分享交流活動，以利經驗傳承與知識擴散。

## 柒、其他事項

一、獲選新創團隊須以在評選時評審提出的「商業概念驗證與商務拓展規劃書」之建議，經評審核定修改內容後與主辦單位簽訂合約，且須於結案報告中提出達成目標之佐證文件。

二、獲選新創團隊參與本專案相關之文字、影音、圖照等，均無償提供且授權主辦單位可使用團隊繳交之報告、創業歷程與相關成果文件、資料，進行後續創新創業推廣與經驗分享等事宜。

三、若團隊 2025/2/28 前無法完成本專案義務，將視情節依結案審查結果扣除本專案執行費。

四、主辦單位保有活動內容及時程調整與最終解釋之權利。

五、主辦單位得依據實際發生狀況（如：政府年度預算刪減、凍結及政策調整或其他不可歸責因素等），導致不足以支應當年度應付經費時，進行本案辦理方式調整或經費撥付之各項權利義務變更時，參與團隊 / 公司不得提出損害賠償或其他請求。

六、赴 Stanford University 執行商務拓展者須於簽約前提交指定作業。



七、聯絡窗口：

盧小姐(Phoebe) · phoebe.lu@itri.org.tw · (02)3343-2453 #347

林小姐(Sarah) · shumain@itri.org.tw · (03)591-6586

陳先生(Ethan) · ethanchen@itri.org.tw · (03)591-3973

## 捌、工研院矽谷新創資源協助

### 赴美商務拓展規劃\_矽谷TREE新創資源協助

- 鏈結矽谷端多年累積的新創資源，包含各政府計畫資源、臺裔商業與投資人資源、科技社群等，協助團隊快速進入國際市場

#### 政府單位/計畫

拜訪經文處、經濟組、科技組、僑教中心、Taiwan S&T Hub、ITRI等，超過10個以上鏈結



#### 臺裔資源

拜訪臺裔創投、投資人、科技社群、商會、青商會等，超過20+以上單位鏈結



#### 國際新創資源

拜訪知名加速器、投資人、大企業、新創公司等



新創在美期間  
舉辦新創活動

拜訪新創資源

客製化協助新  
創鏈結客戶

## 玖、Berkeley SkyDeck 與 Stanford University 新創資源介紹

### 一、UC Berkeley SkyDeck 校友新創資源

#### 創業與商機資源



- 全球45萬校友資源
- 全學研加速器前五名
- 500位+各領域專業業師，包含科技、商務、法務等
- 多元產業領域: SaaS、AI、大數據、生醫、半導體、太空、綠能/ESG、區塊鏈等

#### 合作夥伴



#### 知名企業



## 赴美商務拓展規劃\_SkyDeck協助國際商務拓展

### 專業Workshops與超過500名矽谷業師群協助商務拓展

新創帶著拓展國際商務需求與產品赴美，尋找解決方案與商業機會

	SkyDeck協助商務重點	團隊效益
第一月 11月	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 50堂+商務工作坊Workshop</li> <li>2. 媒合一對一商務業師</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 優化國際商務能力</li> <li>2. 媒合最適協助商務開發業師</li> </ol>
第二月 12月	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 10堂+商務工作坊Workshop</li> <li>2. 一對一商務業師協助商務開發</li> <li>3. 業師群office Hours</li> <li>4. 簡報練習</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 透過優質有效的專業人脈資源，最大化拓展國際商機</li> <li>2. 透過簡報練習，優化開拓國際市場商務能力</li> <li>3. 透過Demo Day，鏈結矽谷主流投資人資源</li> </ol>
第三月 1月	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 一對一商務業師協助商務開發</li> <li>2. 業師群office Hours</li> <li>3. 簡報練習</li> <li>4. SkyDeck Demo Day</li> </ol>	



#### 新創課程工作坊案例

- 為你的新創建立財務預算
- 價值與資本
- 設計與原型打造
- 客戶挖掘與實務

與全球團隊一起學習

矽谷各領域專家分享

## 二、Stanford 校友新創資源



## 赴美商務拓展規劃\_Stanford鏈結全球產業機會

執行項目	協助商務內容
1.新創客製化諮詢	1) Workshop (10 hrs for all teams) 2) Video Lecture (72 hrs. per team) 3) SCT P Program (12 Weeks) 4) <b>鏈結Stanford 業師</b>
2.矽谷創業家鏈結	1) <b>增加業師鏈結</b> 2) 鏈結產業陪跑業師 (每團隊1位) 3) 法人新創培訓導師 (每團隊1位) 4) <b>鏈結矽谷投資人活動</b>
3.產業與資金媒合	1) <b>資金媒合會(6場次) + 增加一對一媒合場次</b> 2) <b>Stanford Demo Day (1場次)</b> Bigger networking events

