

仁德醫護管理專科學校

114 年度高等教育深耕計畫執行成果

114 學年度 一 學期

- 一 分項計畫：11.2
- 二 活動主題：行政院新創比賽『創業大聯盟』參賽輔導
- 三 活動地點：調保科 2A201 教室
- 四 活動目的：輔導行政院『創業大聯盟』創業比賽
- 五 活動內容：本場次邀請台大畢業、永騰生技創辦人鍾承翰博士，針對學生參與「創業綻放比賽」進行專業輔導。鍾博士分享自身從台大創業競賽到募資成功的實務經驗，協助學生釐清題目定位、商業模式、團隊分工與市場痛點，並逐一檢視簡報內容。學生於會議中完成創業提案方向的調整，強化可行性與故事性，明顯提升參賽準備度

執行單位：創新育成中心	活動日期：114 年 10 月 29 日
對應 SDGs 指標：4/9/17	推動之重要議題：2-4
活動花絮	
	
拍照日期：114 年 10 月 29 日 照片說明：業師與學生合照	拍照日期：114 年 10 月 29 日 照片說明：業師說明創業比賽重點
	
拍照日期：114 年 10 月 29 日 照片說明：業師指導參賽團隊簡報	拍照日期：114 年 10 月 29 日 照片說明：業師點評各組簡報

六 成效分析(需含有以下之分析資料，200 字以上)：

※質化分析(1~4 項至少選填二項，5 及 6 項務必填寫)：(格式：字體 12，固定行高 18 點)

這次的創業輔導活動，我邀請了永騰生技的創辦人鍾承翰博士來協助學生修正他們參賽的創業簡報。鍾博士從台大創業競賽出身，後來一路做到募資與新創公司成立，對學生來說，他的建議不是教科書式的，而是非常實務、直接、能避免學生走冤枉路的內容。因此整場輔導的重點，不是在作品本身，而是在處理「如何說服評審」、「簡報怎麼講才清楚」、「創業邏輯要怎麼建立」。

五組學生的題目方向都不太一樣，但共同問題很類似：內容太散、重點不夠清楚、價值主張沒有講出來、財務或市場分析太薄弱。鍾博士先從最核心的創業邏輯開始教，讓學生理解一份創業簡報必須回答的基本問題，包括：「市場痛點是什麼？為什麼需要做這個？」、「你們的解決方案跟別人哪裡不同？」、「有沒有清楚的商業模式？」、「為什麼是你們這組能做？」以及「評審為什麼要選你？」。

學生原本的簡報大多聚焦在介紹產品或創意，但缺少前因後果的鋪陳。鍾博士特別花時間帶學生修改每一頁內容，將不必要的描述刪除，並要求每組重新整理頁面順序，例如：痛點→市場→解決方案→商業模式→競爭分析→財務概念→願景。他也提醒學生不要只描述功能，而要用「一句話講清楚產品價值」，並加入比較圖、流程圖、成本結構等，讓評審能快速吸收訊息。

在現場輔導過程中，學生間也透過討論發現彼此的盲點。鍾博士在聽完每組的修改方向後，給予了逐頁的具體建議，例如：市場數據來源如何找、圖表怎麼呈現、痛點怎麼寫才不會流於空泛、財務預估要避免天馬行空等等。他也提醒學生以評審角度思考：內容要具體、數據要可信、簡報越簡潔越容易得分。

經過這場輔導，學生最大的收穫是終於理解「創業簡報不是作品展示，而是商業說服」。多組學生事後回饋，他們以前做報告都習慣先想作品或內容，而這次學會了要先想「問題與市場」，再想「解法」。簡報也從原本的感覺式內容，調整成有邏輯、有數據、有策略的完整企劃。這場輔導提升的不只是簡報品質，而是學生的思考方式。五組學生在會議後都重新調整結構，明顯提高了企劃的可讀性與說服力。鍾博士以新創者的角度帶來的建議，讓學生第一次真正體會到創業提案的專業要求，也為後續參賽建立了更扎實的基礎。

※量化分析：

1. 參與人數：學生參賽共五組
2. 取得證照張數：(證照輔導課必填) NA
3. 學習及能力提升人數：(輔導課、證照輔導、衝刺班必填) NA
4. 產出作品件數/作品名稱：『元神明鏡-創世白皮書』、『打造 AI 驅動與 ESG 共榮的「美麗健康事業平台」』、『2025-創業綻放』、『二月手作』、『共用美業新物種無痛開店計畫』
5. 產出教案數：(選填) NA
6. 可融入的課程數/課程名稱：(選填) NA
7. 與校外單位合作數/合作單位名稱：(選填) NA