

Entrepreneurship In Action (EIA)

創業實踐

Version 4.0

Spring 2019



■ 課程基本資訊

學期時間：預計16週，包含5次面授、1次成果發表會(Roadshow)。

■ 共同授課教師與課程助教 (若有異動將以最新公告為準)

謝明慧教授	✉ minghsieh@ntu.edu.tw	☎ 02-3366-3850
郭瑞祥教授	✉ rsguo@ntu.edu.tw	☎ 02-3366-1050
陳忠仁教授	✉ mcjchen@ntu.edu.tw	☎ 02-3366-6955
陳家麟教授	✉ cchen026@ntu.edu.tw	☎ 02-3366-1070
胡星陽教授	✉ syhu@ntu.edu.tw	☎ 02-3366-1085
盧秋玲教授	✉ chiulinglu@ntu.edu.tw	☎ 02-3366-4979
陳炳宇教授	✉ robin@ntu.edu.tw	☎ 02-3366-1193

李 涵 助教 ✉ sabrinaleehan@gmail.com

業師團隊

黃世貝	✉ dtmeda5@gmail.com
江進元	✉ je969798@gmail.com
林皓昱	✉ alex_lin@mediatec.com.tw
張佳欽	✉ p95748004@hotmail.com
孫震宇	✉ sunpaul8@gmail.com
瞿志豪	✉ michel.chu@gmail.com
陳國華	✉ james@magv.com
邱彥錡	✉ edgarchiu@gmail.com
高誌廷	✉ ctkao39@gmail.com



■ 課程定位與內容

「創業實踐 (Entrepreneurship in Action, 以下簡稱EIA) 」係台大EMBA 創業創新管理模組下的新增選修課，其主旨在提供同學將創業想法，透過有系統的過程，轉化為創業行動實踐的機會。不同於以課堂教學為主的其他課程，EIA 將扮演「創業孵化器」的角色，以做中學 (learning by doing) 的教學理念，激勵以團隊完成創業行動的學習。準此目標，本課程建立在「創業與創新管理」必修課的基礎上，建立大致兩階段的孵化學習歷程，一為商業模式的調整 (Tuning Business Model) ，二為商業模式的驗證 (Validating Business Model) 。學習方法上，本課程除了主要授課教授群之外，亦將針對隊伍需求，媒合業師學長，提供事業轉化的密集輔導；最後，期末將邀請投資人提供評論意見與參與投資的可能，期能激發有效學習與可行的產出。

在進入EIA 課程之前，我們規劃有三個課前溝通與學員篩選活動，包括：A). 課程說明會、B). 創業團隊招募、C). 跨院交融會。本課程初步預訂挑選6-8個創業團隊，每個團隊修課人數約為4-6人。

■ 學習教材

創業，基本上沒有有效的教科書，故本課程沒有指定教科書。但在學習過程中，授課教師會依主題需要提供閱讀文章或相關案例討論，隨堂亦有投影片資料提供；另外，同學尚可從創業者經驗分享、業師輔導、與實作工坊中得到學習。以下兩本書（但不限於這兩本）係推薦給修課同學的課前閱讀教材：

- 「精實創業：用小實驗玩出大事業 (The Lean Startup)」 (2012) 艾瑞克·萊斯 (Eric Ries) , 行人出版社
- 「獲利世代：自己動手，畫出你的商業模式 (Business Model Generation)」，(2011)，亞歷山大·奧斯瓦爾德等人，早安財經出版社。

■ 課程要求

1. 參與行動 (Take Action)

做中學 (Learning by doing) 是本課程的學習精神與成功關鍵；所以，參與及實踐是修習這門課的基本承諾。積極的參與及實踐包括課堂上討論時精簡表達個人見解，以及面對不同意見時的勇於交換意見，讓大家對一個問題有更深入的瞭解。課堂之外的行動包括市場情報蒐集、與利害相關人溝通協作、概念測試、商業模試驗證等。

2. 獲取市場洞察及轉化問題為商機 (Obtain Market Insight & Identify Opportunity)

透過次級資料或實際的田野經驗，訓練創業家的市場洞察力（例如：挖掘顧客痛點及轉化問題為機會）及商機敏感度（例如：商機確認、商機發現以及商機創造）。本課程將會介紹幾種市場洞察的方法，例如：觀察法、訪談、日誌、關鍵字、領先者研究等。創業團隊必須進入田野，實際體驗潛在需求，與創業夥伴討論商機的內涵，激發實現商機的想像力，並且進行整體反饋。



3. 商業模式發展與調整 (Business Model Development and Refinement)

依據市場洞察及商機描繪的結果發展商業模式。本課程將會介紹幾種商業模式，團隊必須釐清顧客價值主張、說明顧客獲取的方式、產品/服務規格、資源的整合以及獲利方式，並且進行整體反饋與修正。

4. 商業模式驗證及轉軸 (Validation and Pivot)

商業模式驗證的目的在衡量商業模式的可行性，以及獲得修正商業模式、甚至轉軸的依據。團隊必須針對目標市場客群與生態圈內夥伴，進行產品/服務概念測試、與商業模式驗證，並進行必要調整。

5. 期末成果報告 (Final Pitch)

期末各組的創業計畫，必須在一群具有不同屬性的投資人面前簡報，簡報結果除了代表重要的學習評價外，更隱含取得投資夥伴的機會。

■ 評分

儘管創業是否會成功難以用分數評斷，但本課程仍會以下列項目與佔比，提供學習者歷經整體過程的總體評價。其中，參與行動部分，除授課教師依據課堂貢獻度給予評分外，期末將會進行同儕評價 (peer evaluation, PE)，綜合兩部分評分構成最終參與分數。

- 參與行動 (個人分數) 30%
- 期中檢核 (小組分數) 40%
- 期末成果 (小組分數) 30%

*期末成果評分內容請參考下頁: [課程成果評比方案](#)



■ 課程成果評比方案

- 一、學期開始，每隊自組一虛擬公司，名稱自定，資本額 500 萬元。
- 二、每公司應提報經營團隊名單及薪資清冊（工作分工）並編列預算。
- 三、房租、辦公用品、水電費、電話、保險，鍵入人數，即自動計算每月支出金額。
- 四、廣告 / 行銷費用請各隊自行估算。
- 五、營收計算：
 1. 每次上課，由各業師評分，綜合所有老師及業師評分，各隊得分由高至低進行排序，最高分者當月銷貨收入為 150 萬元，以下依序為 120、90、60、30、0 萬元，最低者認列其他營運支出負(-)50 萬元。(金額將依照最終團隊數量進行調整)
 2. 每位業師每學期在上課評分時，有一次『黃金收入』選擇權，執行當次，被指名該隊自動取得銷貨收入 150 萬元。
 3. 每組於學期中有一次『加倍收入』選擇權，可選定任一次報告，於開始報告前向全體老師宣布施行該選擇權，執行當次期取得之結算營業收入(支出)加倍計算。
 4. 上述收入由助教於課後收回業師評分表統計後，於次週通知各組財務負責人員，複本通知全體授課老師及業師，並於下一次上課各組報告時列為報告內容。
- 六、期中報告時，各組可依據該組損益狀況，調整團隊名單及薪資清冊。
- 七、期末成果報告，由助教彙整各組損益，計算並排序，前三名由本課程執行長予以獎勵。



■ 課程安排：學期開始前 (若有異動將以最新公告為準)

日期/期間	活動	活動重點及目的	教授、業師群
2018/11/24(六) 12:50-13:30 (R102)	課程說明會 (Class Orientation)	- 說明課程定位、修課及團員資格，以及其他相關規定。(謝明慧 15 mins) - 分享創業心態、介紹台大創業生態圈(「產學聯盟」、「台大創創中心」)(江進元 25 mins) - 提供團隊申請表格。	- EMBA辦公室 - 業師
2018/11/26(一) -12/17(一)	創業團隊招募 (Recruitment)	徵求及收取創業團隊名單及創業計畫書。	- EMBA辦公室 - 創業團隊
2018/12/28 (五) 12:30-16:00 (重光講堂) *入選公告：2019/1/4	創業團隊遴選與簡報(Selection)	遴選創業計畫書。遴選原則為解決問題(或提供需求)的必要性(30%)、構想的創新性與可行性(30%)、團隊完整性(20%)、readiness、科技含量、健康/永續、社會責任等價值主張(20%)。	- EMBA辦公室 - 教/業師群
2019/01/16 (三) 17:30-21:00 (B101、國學講堂) *當天必須正式確認修課名單	交融會 (Mingling Party)	創業團隊與教/業師群及台大其他團隊/單位合作相見歡。 - 創業團隊職能分工&股權分配注意事項(林皓昱 30 mins) - 創業經驗及心態分享(江進元 30 mins) - 前期學員經驗分享(TBD 20 mins)	- 創業團隊 - 教/業師群 - 創創中心



■ 課程安排：學期間【EIA 課程進度與內容】(若有異動將以最新公告為準)

2019 (107-2) 創業實踐 課表			
上課日期	主題	時間	授課老師
2019/1/23(三) 【國學講堂】	● 設計思考	18:45 -21:45	郭瑞祥教授
2019/1/27(日) 【重光講堂】	● 創業團隊簡報技巧	9:00-12:40	業師孫治華
	● 課程定位及進度安排 ● 商機探討 ● Problem-Solution Fit ● 田野調查指引	14:20-16:00	謝明慧教授
2019/3/3(日) 【重光講堂】	● Product Market Fit	9:00-12:40	業師
	● Problem-Solution Fit ■ User Persona ■ Assumption establishes and tests Product Market Fit	13:40-17:20	團隊報告實作過程及結果
2019/3/31(日) 【重光講堂】	● Business Model Development	9:00-12:40	業師
	● Product Market Fit ■ Product/Service Prototyping ■ Product Tests and Results	13:40-17:20	團隊報告實作過程及結果
2019/4/28(日) 【重光講堂】	● 創業團隊如何募集資金 ● 新創公司募資心得& 如何撰寫 BP	9:00-12:40	業師
	● Business Model Development ■ Cost structure ■ Profit Model ● Value network	13:40-17:20	團隊報告實作過程及結果
2019/6/1(六) 【重光講堂】	期末成果報告 (Roadshow)	9:00-12:40	將邀請 投資人、合作夥伴

以上的課程安排可能會因授課老師的時間，臨時調整。若有任何關於課程的問題，請逕與授課教師或助教連絡