

科專事業化生態系推動計畫(TREE計畫)

新創加速與輔導機制說明

執行單位：「科專事業化生態系推動計畫」計畫辦公室
陳聰慶 專案經理
(工研院產服中心)

透過科專事業化生態系推動計畫，建構技術創新人才專屬的**TREE創業家學校**，
以挖掘破壞式創新科專技術、培育技術創業家人才、佈局未來新產業等三大目標，
帶動台灣科技研發人才從**技術創新**邁向**技術創業**。



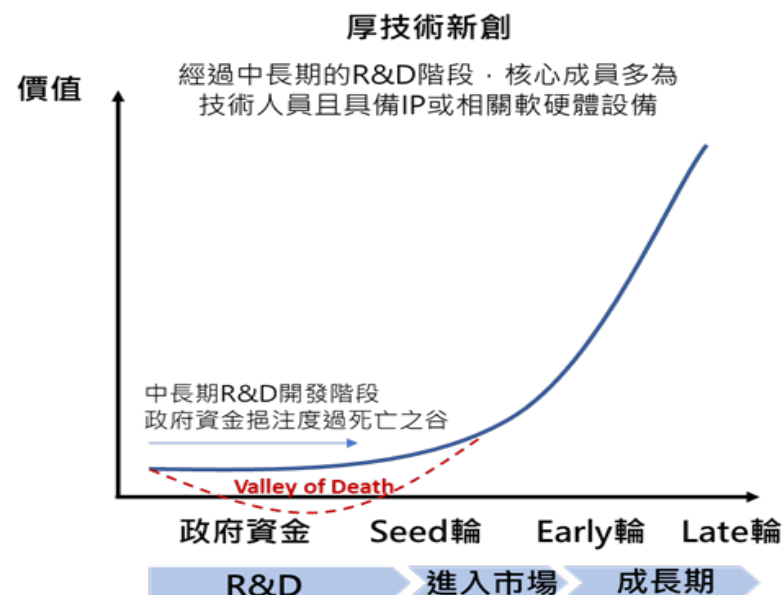
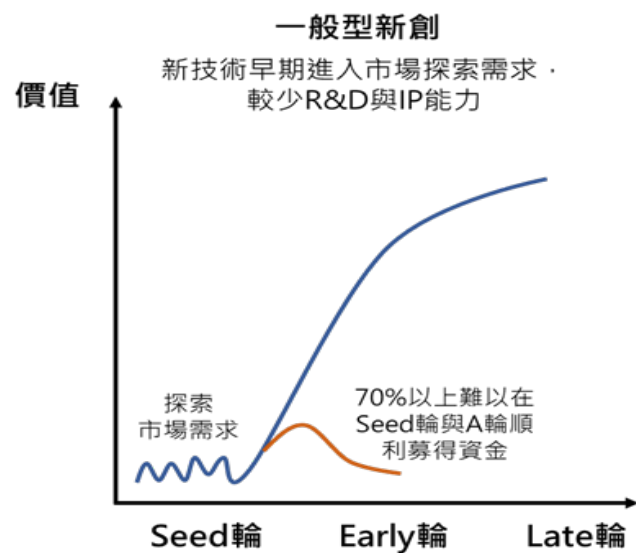
本計畫以科專體系新創團隊、8年內新創為主要對象

對象

- **泛創業家學校**：經濟部產業技術司轄下之研究機構人員、價創團隊、pre-價創團隊
- **海外商務拓展**：法人研究機構之新創(8年內)或團隊，價創衍生新創(8年內)或團隊
- **新創國際行銷**：依展會主題及團隊洽商需求進行徵求

■ 與一般型新創不同之特點

- 屬高技術門檻的厚技術(Deep Tech)，須投入更多的資源與承擔更高研發風險。
- 較具發展及IP布局潛力，進入市場更能穩定成長，並加速新型態產品或新興產業的發展。



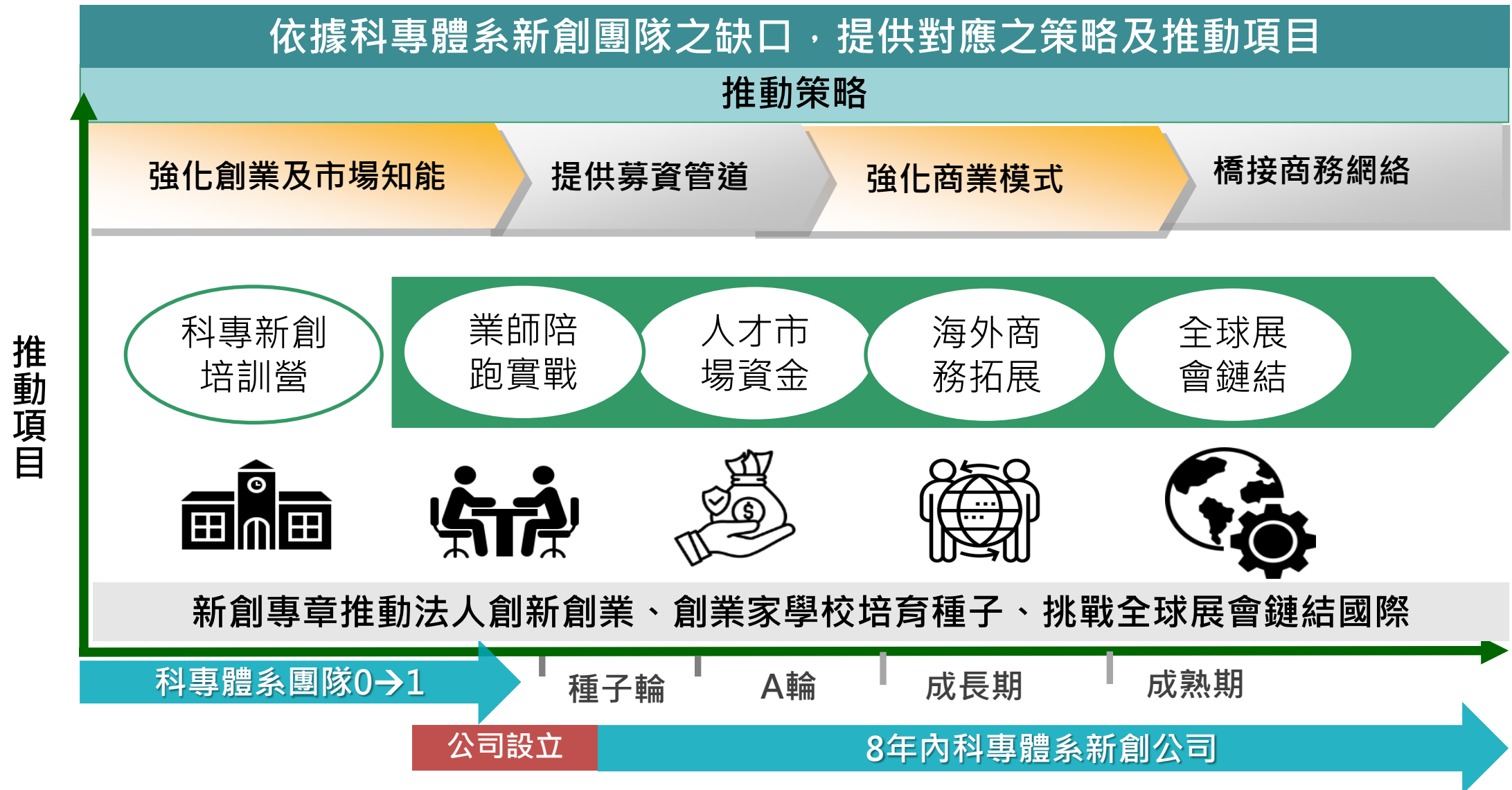
進入市場前

- 缺乏創業知識與人才
- 缺乏市場概念
- 首輪募資不易

進入市場後

- 商業模式待強化
- 市場網絡待發展

資料來源：Dealroom-The Year of Deep Tech. (2021)



TREE計畫：協助法科/學科事業化資源提供平台

掌握需求

- 拜訪價創團隊，了解團隊現況與需求
- 邀請參價創團隊參加TREE創業家學校培訓

業師輔導

- 透過**產業專家**及**創投業師**指導，傳承產業經驗與調整商化方向

資源鏈結

- 媒合企業商轉驗證
- 國際展會行銷，爭取國際競賽榮譽
- 鏈結投資型加速器資源
- 媒合天使投資人/國發基金天使投資



TREE生態圈資源



國內外大型展會
(行銷影片製作及輔導)



資金媒合及募資協助
(募資簡報調整及投資人引薦)



企業及國際鏈結
(廠商及國際資源引薦)

針對法人科專、價創2.0等厚科技研發新創團隊量身定作的新創科專培訓營隊

目標對象

想創業的工程師
(技術人員)

想創業的碩博士
(研究人員)

創業後需要找錢
(法人新創新兵)

課程規劃

創業家精神：建立創業思維
(線上先修)

技術價值：培訓創業技能
(技術/產品)

市場價值：進行客戶開發
(客戶/市場)

事業價值：整合創業資源
(資金/商模)

產業接軌：開發商務鏈結
(技術驗證)

國際鏈結：接軌全球產業
(技術行銷)

課程目標

「知道」
新創是怎麼一回事

「導入」
新創思維及DNA

「訴說」
技術產品的故事

「優化」
募資簡報商業模式

「實作」
新創關鍵能力

「鏈結」
海外新創資源

DOIT Department of Industrial Technology, MOEA
經濟部產業技術司

TREE

2025 TREE 科專新創培訓營

Taiwan Research-Institute Entrepreneur
Ecosystem Program

線上報名時間:

113年 11/07 – 11/24

線上課程時間:

113年 12月 – 114年 01月

實體課程時間:

114年 01/03、01/10、01/17
01/21、01/22、01/23

申請資格：

- 法人新創團隊，經濟部技術司執行中或完成之研發計畫法人團隊
- 學科價創2.0團隊，由經濟部技術司價創2.0辦公室推薦之優質團隊
- TREE校友團隊，過去參與過TREE相關活動與培訓課程之前二類團隊

1

線上先修課程

2

實體課程

3

國際課程

● 線上先修課程

網址：TREE數位學習平台(網址<https://tree.teaches.cc/>)



新學員需針對各6大主題，完成線上先修課程

1、創業家精神



2、技術價值



4、事業價值



6、校友開講



3、市場價值



5、產業接軌

● 實戰演練 + 國際課程

實體課程請學員務必實體出席

地點：t.Hub—內科創新育成基地(台北市內湖區瑞光路335號)

■ 課程期間將為團隊安排一對一業師Pitch簡報輔導（時間另外安排，實體或線上）。

日期	課程	目標
Day 1 114/01/03 (星期五)	Product Market Fit 陶韻智教授/前Line總經理	深入理解 "Product Market Fit" 的概念，掌握如何評估產品是否符合市場需求，並學習實踐方法，優化產品定位和市場策略。
	探討技術商品化 陶韻智教授/前Line總經理	培養技術商品化的關鍵流程與實務技巧，幫助學員將技術創新有效轉化為市場所需的產品，建立符合市場需求的商業模式，提升商業化成功的機會。
Day 2 114/01/10 (星期五)	新創故事、募資簡報 王俞又/博智投資(股)公司/管理合夥人	帶領學員深入了解新創關鍵要素，從創業靈感激發、募資簡報設計，幫助團隊在競爭激烈中脫穎而出，掌握創業初期至關重要的募資技巧。
	募資簡報的華麗轉身 王俞又/博智投資(股)公司/管理合夥人	六分鐘的戰場~募資簡報技巧與心法，讓每個架構都清楚，讓每句話都是重點
	新創專章案例研析暨創業家之路 王自雄主任/資策會科法所	透過深入分析新創專章的實際案例，幫助學員理解創業過程中的關鍵因素和挑戰，指導學員在創業過程中制定有效的商業計畫。



陶韻智教授 前Line總經理
創新策略顧問、教練與創業者
過去曾帶領 LINE 團隊在台灣市場迅速擴張，從零打造團隊至紐約證交所上市，擁有外商顧問、高階經理人與創業家的多重身份與創新思維，現任多家企業合夥人與創辦人



王俞又 管理合夥人
博智投資(股)公司
專長為創業投資、策略規劃、商業模式、新創培育與公司管理。畢業於加州柏克萊大學，曾任職於微軟、Atmel等知名國際企業，以及參與創辦AppWorks之初創投、500 Startups Taiwan等



王自雄 主任
資策會科法所
長期協助政府推動法規調適及策略規畫，研究領域橫跨智慧運輸、永續綠能、生技醫藥、數位經濟及國際法，發表相關著作近40篇。

● 實戰演練 + 國際課程 實體課程請學員務必實體出席

地點：t.Hub—內科創新育成基地(台北市內湖區瑞光路335號)

■ 課程期間將為團隊安排一對一業師Pitch簡報輔導（時間另外安排，實體或線上）。

日期	課程	目標
Day 3 114/01/17 (星期五)	新創估值財務演練 陳傑曦/KPMG會計師聯合事務所	募資過程中，公司估值為影響股權結構之重要因素，而公司價值如何評估呢？介紹估值計算方法
	從創投角度如何挑選投資案 楊為植 Andrew Yang/達盈管顧資深總監	創投選案與實戰模擬演練，與學員透過互動方式，帶領學員針對募資簡報情境演練；以創投角度提升專業度與說服力。
Day 4 114/01/21 (星期二)上午	商業模式與募資策略 瞿志豪/ITIC董事	創投界董座級對於新創案的心得及案例經驗，給予團隊啟發及經驗傳授，提升團隊商業模式及募資策略能量，讓團隊在募資或尋找投資人及早準備！



陳傑曦 副總經理
KPMG會計師聯合事務所

具有高科技及投資管理經驗，曾服務於IBM，提供IT資訊管理顧問諮詢，之後任職於台灣前五大創投為分析師，分析潛在被投資公司之產業、營運計畫及執行盡職調查。



楊為植 資深總監
達盈管顧(股)公司

原本職涯為外交，後轉換跑道，進入新創圈，除加入工研院旗下創投 ITIC，也與幾位夥伴共同創立 Presentality 核心觀點公司，為新創及上市櫃公司打造國際溝通及募資策略，成功募得上億美元資金。於 2020 年協助成立台灣產業創生平台帶動企業新創投資 (CVC) 重點議題。



瞿志豪 董事
ITIC創新公司

對早期新創提供全方位的諮詢輔導，專注於投資新創事業，為資深天使投資人。包括配合政府推動前瞻技術投資計畫，以及積極培育學研成果衍生新創，具有協助新創團隊之豐富經驗。

● 實戰演練 + 國際課程

實體課程請學員務必實體出席

地點：t.Hub—內科創新育成基地(台北市內湖區瑞光路335號)

■ 課程期間將為團隊安排一對一業師Pitch簡報輔導（時間另外安排，實體或線上）。

日期	
Day 4 114/01/21 (星期二)下午	Day 5 114/01/22 (星期三)



Day 4

布局國際市場策略
Berkeley SKYDECK

10 Chapters to Building a Successful Startup

114 / 01 / 21 (星期二)

Day 5

國際路演簡報演練
Berkeley SKYDECK

Developing a Global Market Strategy

114 / 01 / 22 (星期三)

Day 5

國際展會客戶開發
Berkeley SKYDECK

Communicating & Negotiating like a leader

114 / 01 / 22 (星期三)

Day 4

技術創新思維演練
Berkeley SKYDECK

Transitioning from a Technical to Business Mindset

114 / 01 / 21 (星期二)

Day 5

新創國際行銷策略
Berkeley SKYDECK

Global Event Marketing

114 / 01 / 22 (星期三)

Day 5

新創國際談判演練
Berkeley SKYDECK

From Cocktail Party to Investor Meeting

114 / 01 / 22 (星期三)

● 實戰演練 + 國際課程 實體課程請學員務必出席

地點：t.Hub—內科創新育成基地(台北市內湖區瑞光路335號)

預定時間	課程	目標
Day 6 114/01/23 (星期四)	Landing Program返台分享會	2024 Landing Program赴美團隊海外學習及國際鏈結心得分享（開放校友參加）
	國際業師商務拓展 1 on 1 指導	邀請矽谷知名新創加速器（Berkeley SKYDECK）業師來臺一對一指導，第一手掌握國際新創輔導手法，親身體驗國際新創策略思維。（須事先報名）

2024 國際培訓課程暨返台分享會



國際業師商務拓展 1 on 1 指導



2024 Landing Program團隊



● 報名方式及申請資格

申請資格：

- **法人新創團隊**：經濟部技術司執行中或完成之研發計畫法人團隊
 - **學科價創2.0團隊**：由經濟部技術司價創2.0辦公室推薦之優質團隊
 - **TREE校友團隊**：過去參與過TREE相關活動與培訓課程之前二類團隊
- ▲ 一律採線上申請方式，**113年11月7日至113年11月24日截止**。若有缺件，應於接獲通知起3個工作天內完成補件。

請欲報名團隊提前備好三份文件回傳於報名網址

1. 團隊Pitch簡報（以中文為主）->必要
2. 團隊營運計畫書（以中文為主）
3. 經濟部研究機構創業潛力獎報名表（成立一年科專團隊且尚未於TREE Award得獎之團隊）

■ 報名網址：

<https://forms.gle/uEbomVePz4KFr5vf9>



加速TREE新創取得商轉第一桶金

完備團隊募資條件

- 引薦媒合天使投資人或投資機構
- 協助媒合國發天使投資領投人



益鼎創投



兆豐金控
Mega Holdings

PIDC 統一國際開發

邀請
名單

預先
媒合

1對1
看案

舉辦媒合交流說明會

- 與國發天使促投辦公室合作(創投公會)
- 合作辦理國發天使媒合說明會
- 媒合說明會預計上下半年各一場(6月及11月)



3個月沉浸式矽谷新創氛圍體驗&國際商務拓展

目標: 扶植法人新創國內外資源鏈結與商務拓展

遴選國際新創鏈結資源機構，派送具國際商務拓展潛力之法人新創，協助媒合與全球產業鏈技術合作、國際募資、國際人才延攬及等國際商務拓展機會。



2025/05/20 - 23

InnoVEX

主軸：主題式技術處專館
及國內大廠洽商媒合



璞石成玉

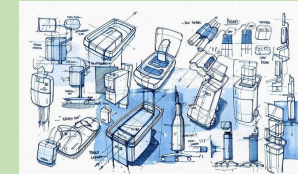


新創登峰

2025/01/07 - 10



主軸：商品設計競賽及
國際行銷



2025/08月中下旬



主軸：亮點團隊行銷及高雄
在地企業合作



2025/05/11 - 14



主軸：新創Pitch競賽及
美國大廠/創投鏈結



為讓法人科專團隊鏈結國際創新創業生態圈資源能獲得更好之效果，114年度Landing Program改為**夏季(05/01~7/27)**辦理，114年度科專新創培訓營亦對應提前辦理。

重要活動時程		時程
114年度科專新創培訓營	報名	113年11月07日~113年11月24日
	實體課程暨業師輔導	114年01月03日~114年1月23日
114年度Landing Program (國際鏈結與商業概念驗證專案)	公告暨報名	114年01月02日~114年01月24日
	審查	114年03月03日~114年03月07日
	赴美	114年5月01日~114年7月27日



相關遴選公告，請上TREE專網
<https://tree.meetbao.net/>

計畫聯絡窗口：陳聰慶 專案經理
E-mail: ethanchen@itri.org.tw