

# 團隊&股權規劃

JJ Fang

---

AVA ANGELS

About AVA Angels

# 天使投資&創投基金

AVA Angels成立於2020年，結合“天使投資”與“創投基金”的優勢，創造全新的早期投資模式。AVA Angels已投資30家新創公司，累積投資金額超過新台幣5億。



## ● 經歷

- 資策會 新創顧問
- 經濟部A+企業創新計畫 審查委員
- 經濟部 學研科專計畫 審查委員
- 國科會 科研創業計畫 審查委員
- 工研院產服中心 新創顧問
- 益鼎創投 投資經理

## ● 學歷

- 台大應力所 碩士
- 台大化工系 學士

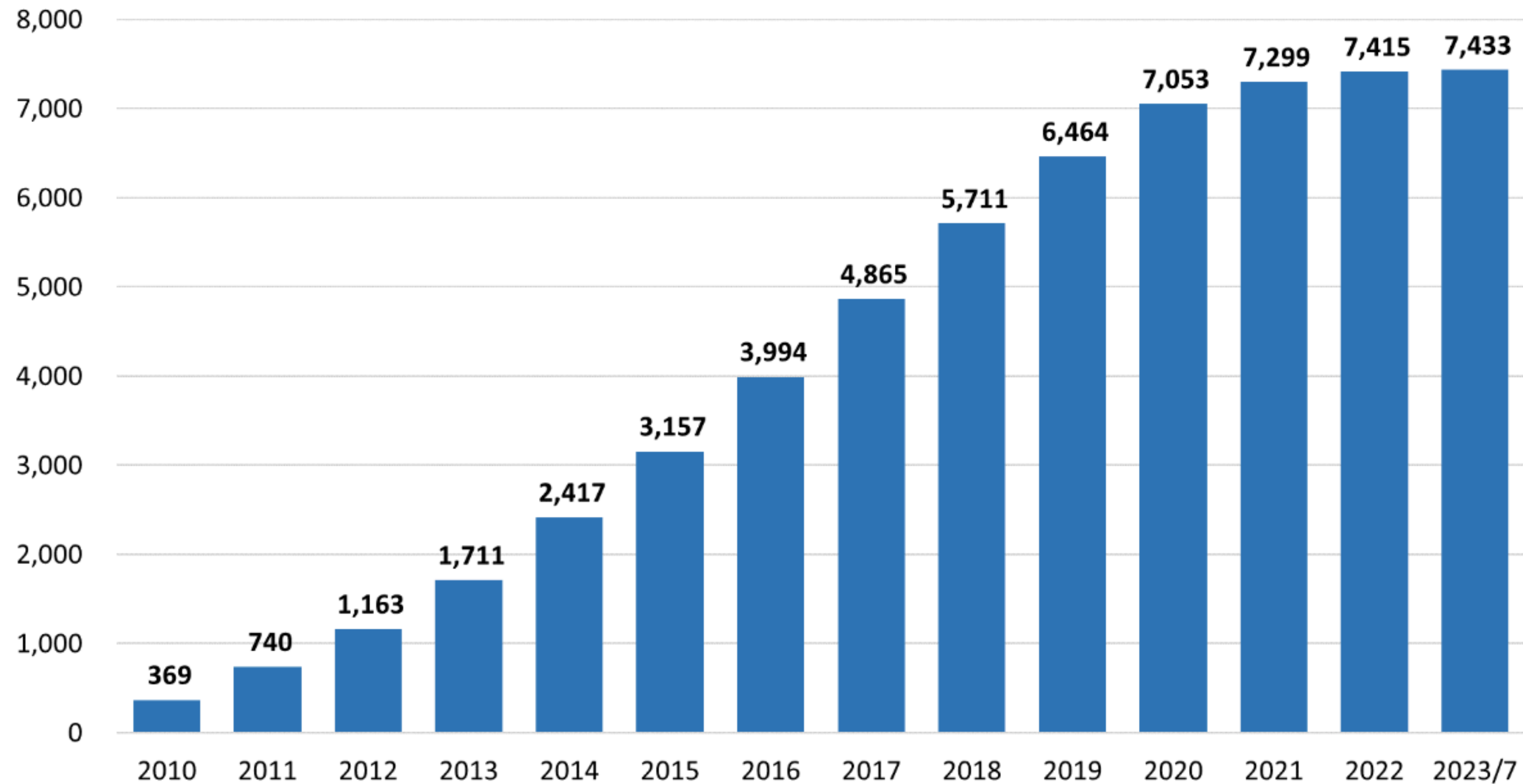


方俊傑 JJ Fang

AVA Angels創辦人兼執行長



# 台灣的新創每年平均增加500-800家



# investments

|                       | Taiwan   | USA       |
|-----------------------|----------|-----------|
| 每年新成立的事業              | 10萬      | 500萬      |
| 科技新創                  | 700~1000 | 7~10萬     |
| 加速器數量<br>(近幾年巔峰時期)    | 70~80    | 200~300   |
| 加速器的新創數量<br>(近幾年巔峰時期) | 700-1000 | 3000-4000 |
| 獲VC投資數量               | ???      | 1500      |
| 獲Angels 投資數量          | ???      | 5000      |

## 獲得創投投資




## 獲得天使投資人投資



A photograph of two men in business attire shaking hands in front of a large window overlooking a city skyline. The man on the left is older, with a beard and glasses, wearing a light-colored suit. The man on the right is younger, wearing a dark suit. They are both smiling. The background shows a dense urban landscape with many windows.

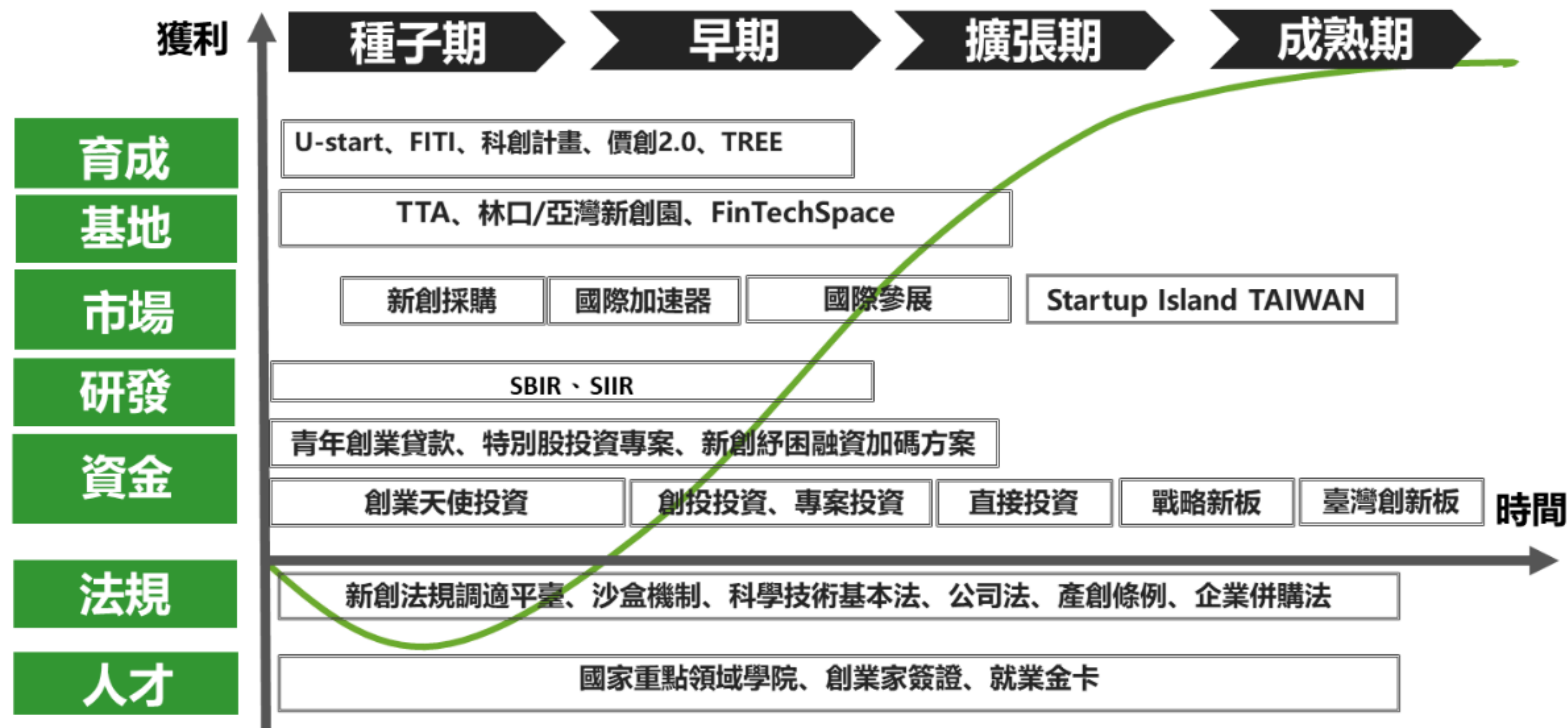
當通過價創計畫代表已經贏在創業起跑點

The background is a dark green grid. It is populated with numerous small, semi-transparent rectangles in various colors including red, green, blue, and yellow. A thin, wavy red line meanders across the grid, starting from the bottom left and moving towards the top right. The text is centered in the middle of the image.

教授當得好好的，為什麼要創業？  
如果沒有價創計畫還會想創業嗎？

科研/學研創業與一般創業有何不同?

# 政府新創資源-科研學研創業的額外資源



科研計畫-> 政府補助

創業資金-> 客戶、投資人

## 科研計畫的資金來源 與創業資金來源的差異



# 一般創業討論的元素

01

題目

02

要解決的問題

03

產品/解決方案

04

為什麼是現在

05

市場規模

06

競爭者分析

07

商業模式

08

股權規劃

09

團隊

10

財務預估

11

募資規劃

12

願景

# 創業家會面臨的挑戰

1. 資金籌集：資金不足可能導致無法支付員工薪資及廠商款項。
2. 市場競爭：面對已存在的競爭者以及新進入市場的競爭者。
3. 產品：產品不符合市場需求導致銷售疲弱。
4. 人才招募：缺乏核心團隊。
5. 團隊管理：目標不一致、流動率、獎酬。
6. 法律與合規問題：當地法律及行業規範。
7. 資源有限：每天面臨錢不夠、人不夠、時間不夠。
8. 不確定性與風險：計畫永遠跟不上變化
9. 現金流管理：現金流不足可能導致業務中斷。
10. 市場變化：任何創業都可能變成時代的眼淚。
11. 時間與壓力管理：處理多重任務，並應對創業帶來的壓力。
12. 創業者的心理健康：心理壓力可能影響創業者的決策能力。



**Day 2 找CEO承擔這些未知的挑戰？**

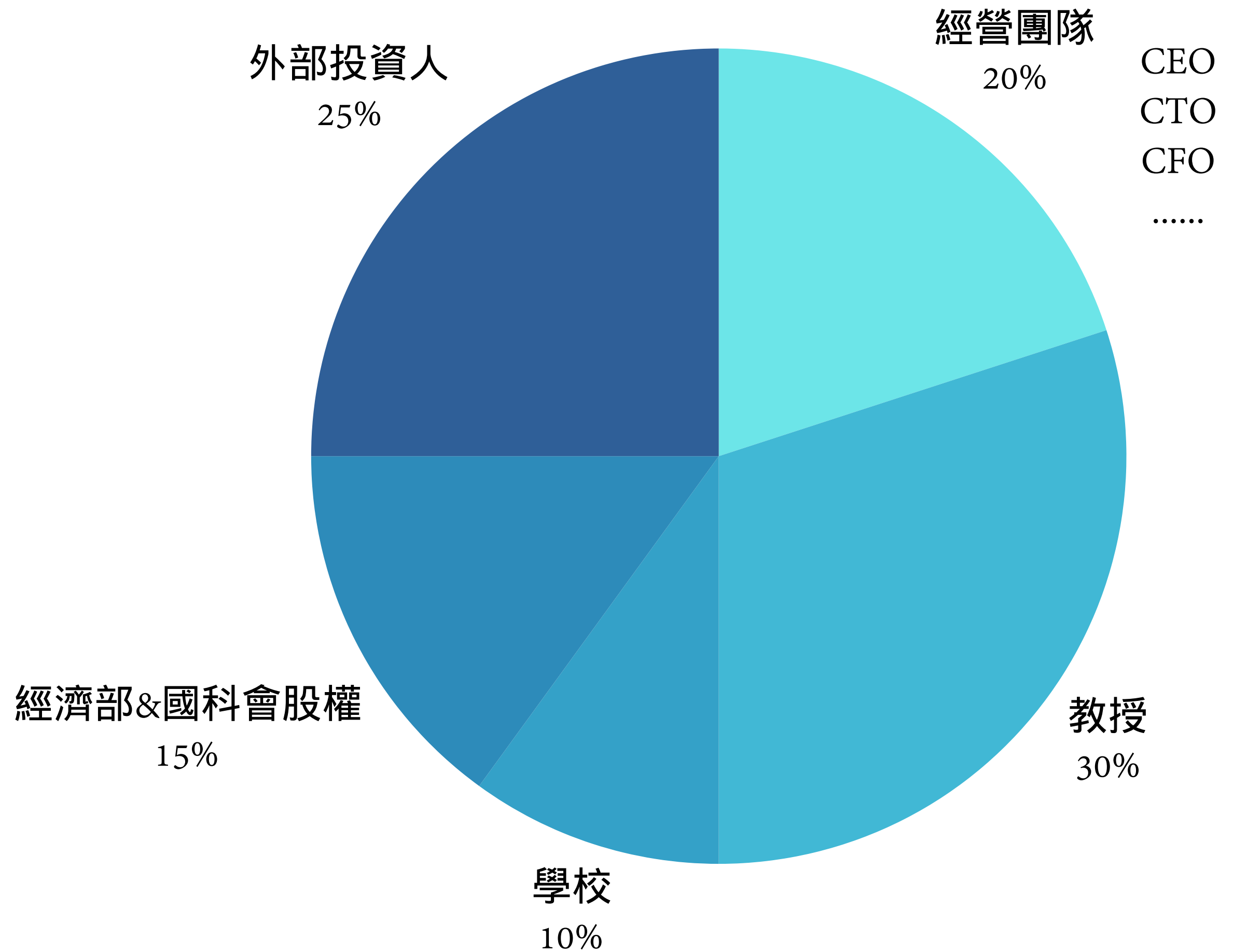


**創業要面臨的事情非常多**

**團隊與股權規劃是克服挑戰的根本**

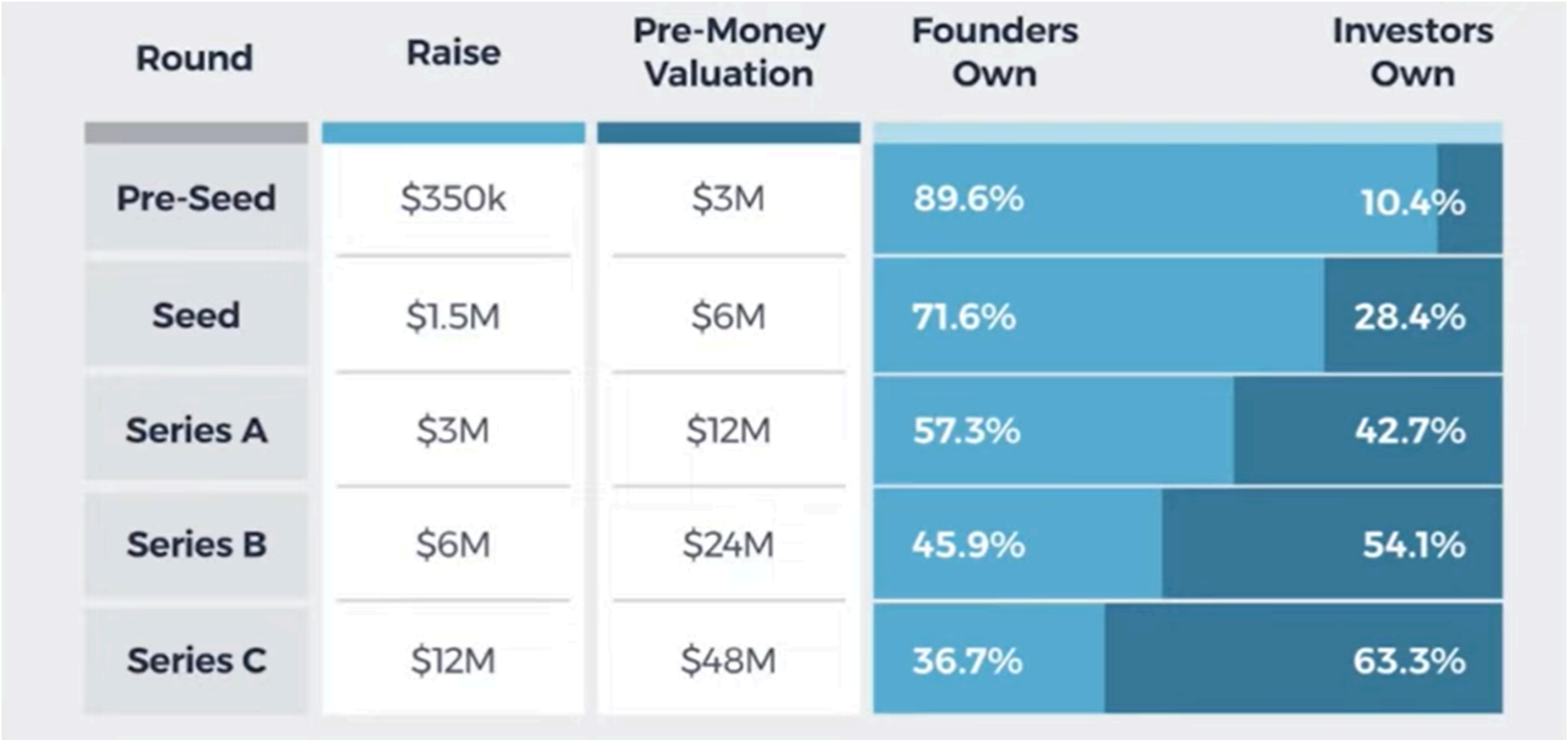


# 第二輪募資曾看到的股權結構



# 募資金額、估值、投資占比、創辦人股權稀釋

- 公司如果會成功，稀釋股權是最大的成本。
- 每輪稀釋10-20%。





投資人的機會成本  
全市場的新創  
全市場的金融商品



## 投資人會投的理由

- 市場獨特性
- 市場地位明確
- 成長性夠強
- 估值夠低(稀釋很大，有可能會後悔)
- 該年度業績來相比，價格非常合理(大部分的案子)
- 沒有價格敏感度(說故事)
  - 要用隔年或後年的業績當估值，非常考驗投資人的眼光跟智力。
  - 募集到資金後壓力是很大，因為業績若未如預期，會跟估值不匹配。
- 團隊高度承諾及投入(很基本)

**Thank You**

