

創投如何選最Match？

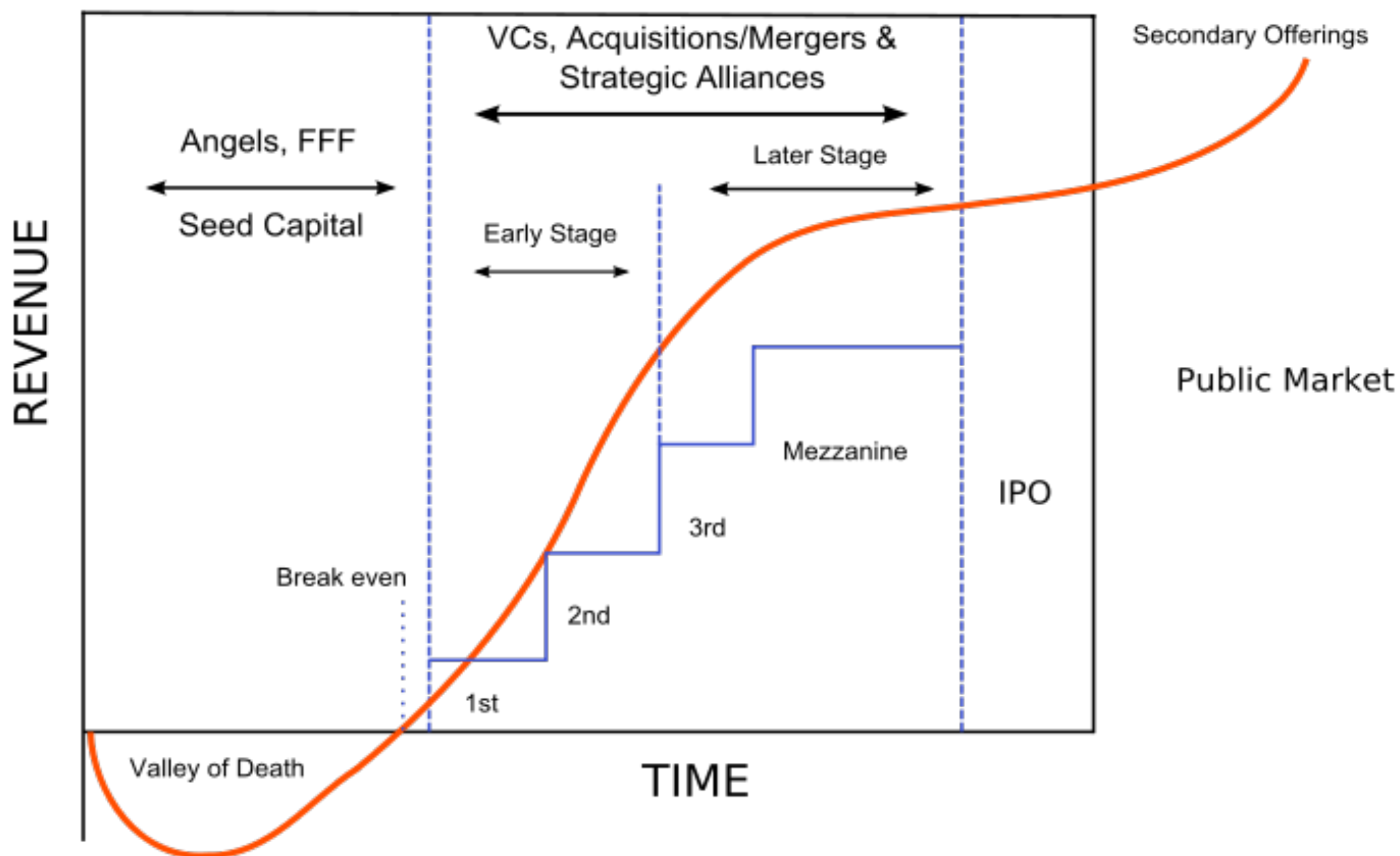
台灣創意工場

何明彥



為何要找創投？風險投資

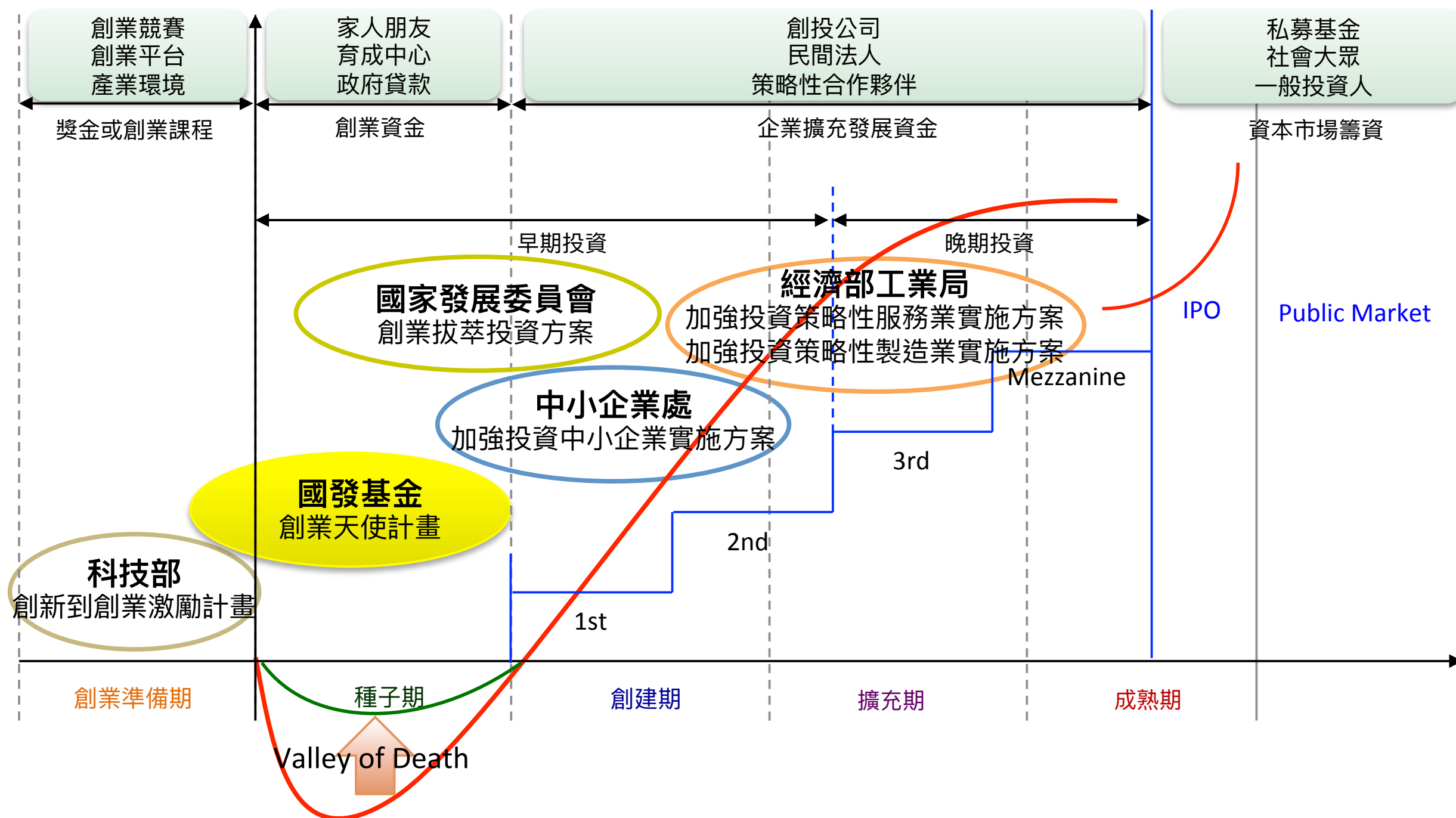
Startup Financing Cycle

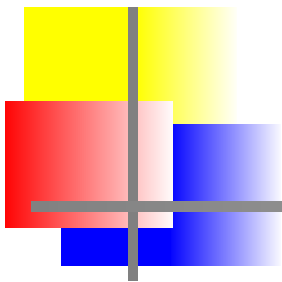


企業成長階段與資金來源

	種子期	創建期	初期成長期	快速成長期
創業者本身				
親朋好友				
天使投資人				
策略夥伴				
政府資金				
創投基金				
資產抵押融資				
設備融資				
交易信用				
應收帳款融資				
股權債權結合融資				

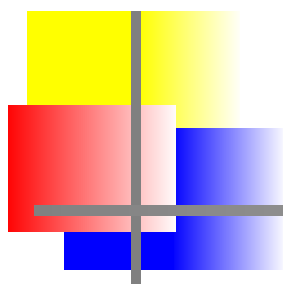
政府協助創業投資相關計畫



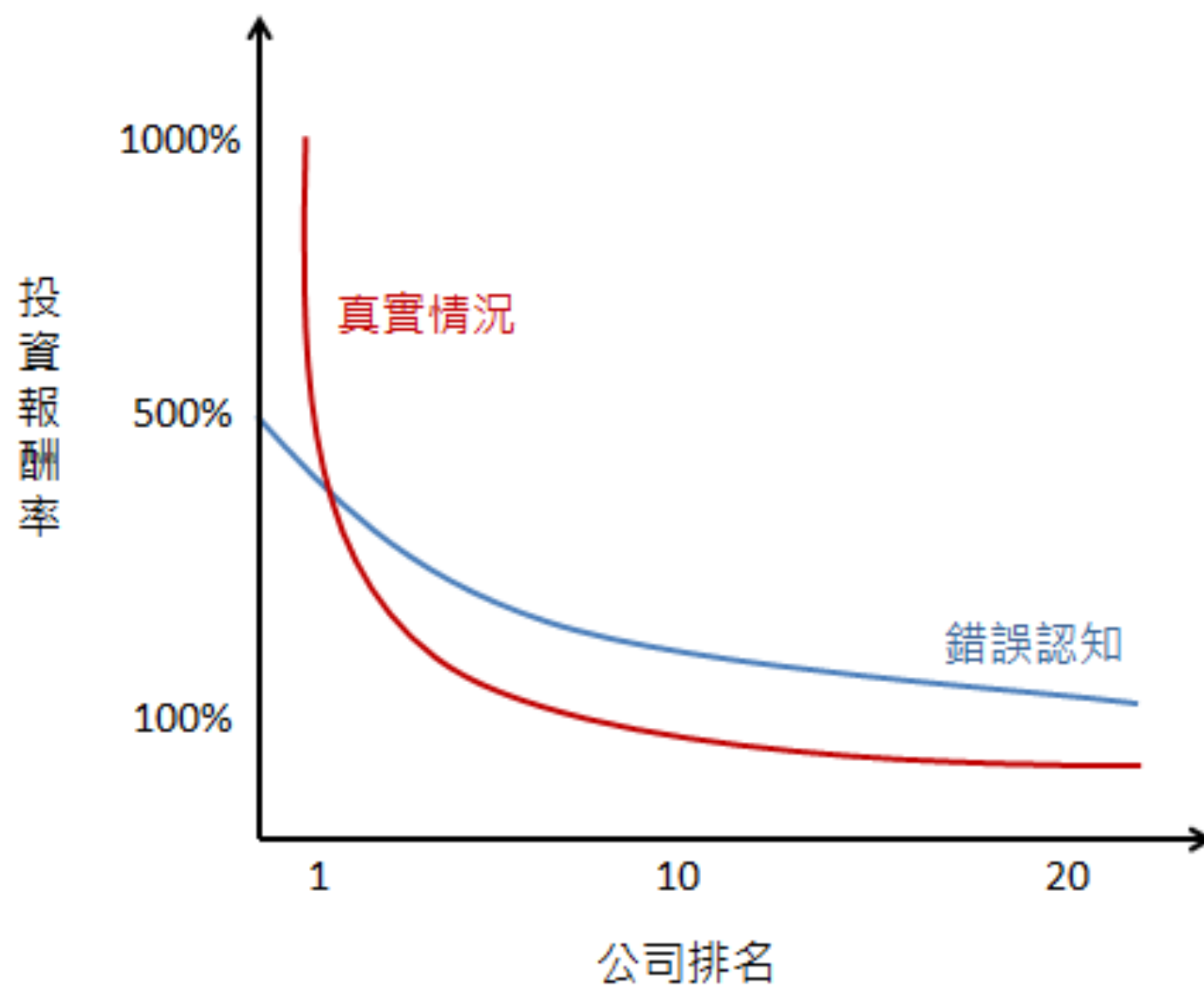


創投的運作

資金管理的最大回收



幂次法則



創投基金

基金目的與產業限定

管理團隊與投審會

潛力高,新技術/構想,快速成長事業

主動參與公司發展規劃

風險控管優先

積極面向退出策略

挑選合適的創投

創投管理公司、公司旗下創投(金融公司、科技公司、一般公司)

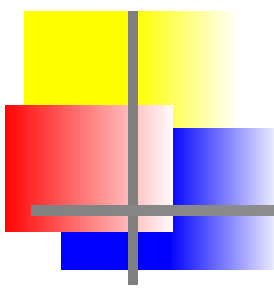
天使投資基金、天使投資人、加速器或新型態育成公司

國發基金搭配投資

管理資金現況(規模、投資家數、產業、階段性、基金年限)

領案型創投,重整型(turnaround fund)

相關資源(人脈網路/通路、已投資公司)



創投的不同偏好與作法

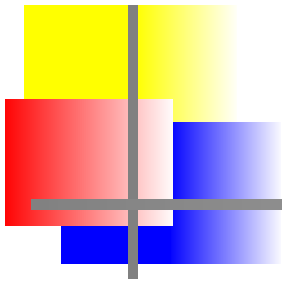
對技術與產品發展的執著

面向世界還是本地

早期還是晚期

規模與持續投資

投資後管理模式



創投評估

接觸大量新創

每週案源會議

細部實地查訪

公司各類法律文件/契約確認

投資協議討論確立

創投內部投資審議會

撥款,投資後管理

喊話還是對話？

我的產品沒有人做過...

客戶希望我儘快把產品做出來...

我還有第二個產品，可以做...

根據市場調查，到2020年的規模是...

現在市面上產品缺乏我們這樣的功能...

我們已經跟某某大公司談過，他們很喜歡...

我們預估兩年內就可以損益兩平

為何不受青睞

業務講不清楚

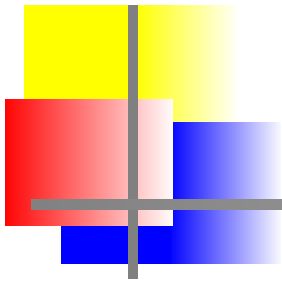
團隊過度單一專業 X 瞄準多樣型態業務營收

業務進入門檻低 X 規模無法快速放大

市場過度利基 X 持續專案型態操作

所謂競爭優勢之差異度不大

融資需求過大



好的危機還是笨危機

Great entrepreneurs achieve success through keen awareness and management of risks.

為何不受青睞

失敗只是必然的風景

其實就是『試錯』而已

一切不過是風險的對接

『技術』層面

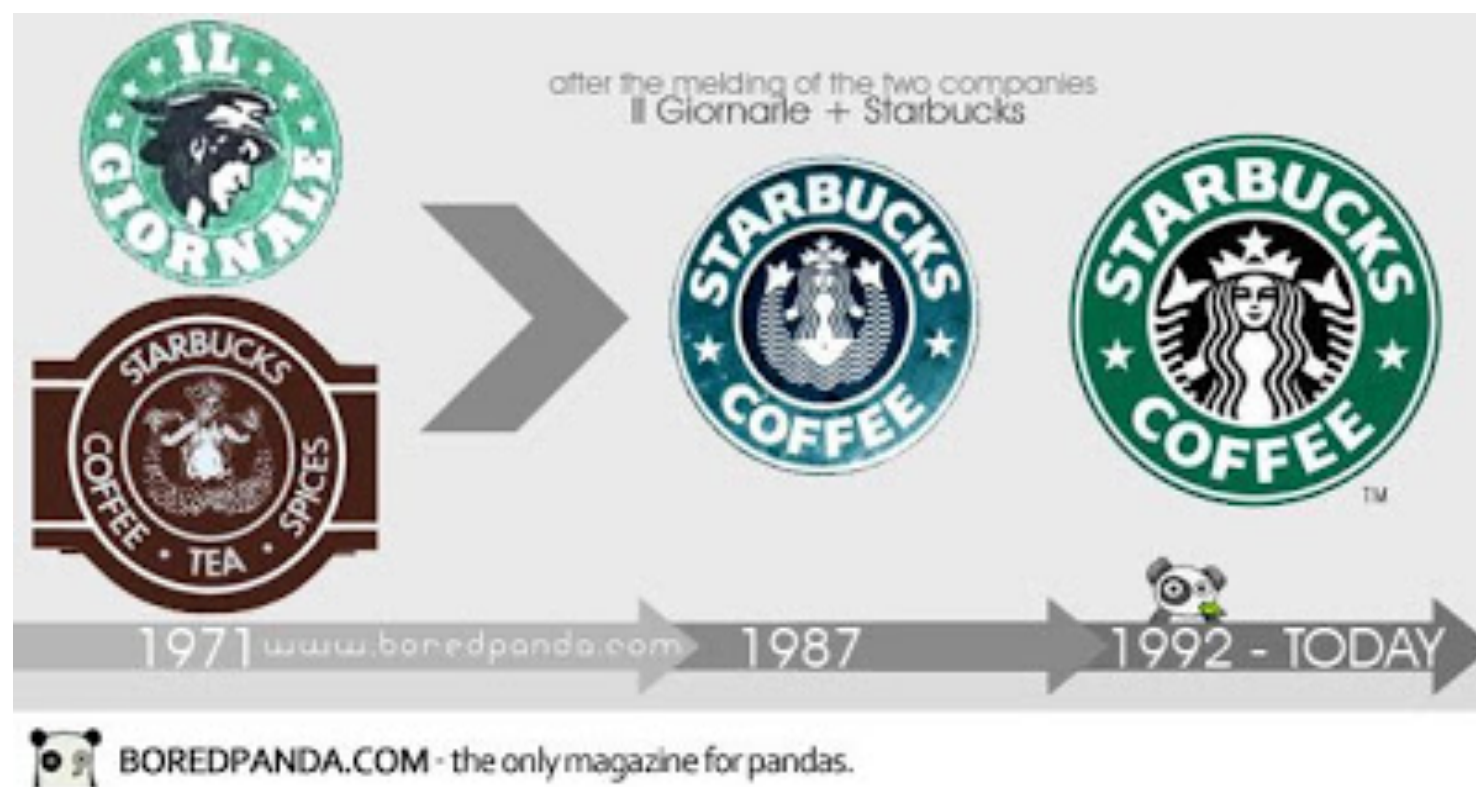
非技術的深淵

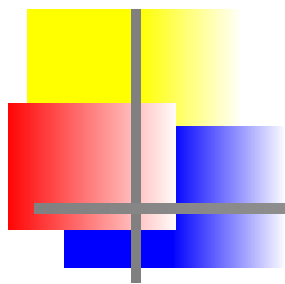
做錯是必然,假設才是關鍵

溫馨的義大利咖啡館,顧客像一家人

侍者打領帶.歌劇音符飄揚

站在吧台前喝咖啡





創業.....體驗與認知

是.....

一個對我們原有的想像再學習,對焦與形塑的
過程,給自己一個重新體驗認知的機會