

第三屆雲豹育成複選媒合

20 支創新團隊成功與大企業媒合 全力往冠軍邁進

第三屆台灣雲谷雲豹育成，自四月底收件後，吸引了多達 80 個新創隊伍參賽，經過面試與初選後，選出 25 支隊伍進入複賽。這 25 支隊伍所提供的新創服務包含雲端監控與偵測、雲端服務平台、數據分析…，在複賽中將由企業導師來評選出與自身企業能量連結的團隊並進行媒合，過程中企業導師在聽取參賽團隊產品簡報展示，及問題提問後，再個別深入了解參賽團隊的產品服務，經由討論、協商，總計有 20 支團隊媒合成功，將會進入近 5 個月的輔導育成期，最後於 2015 年底進行決賽，爭取一百萬元的獎金。



圖、第三屆雲豹育成媒合團隊與導師

第三屆台灣雲谷雲豹育成進行為期 2 天的產品產示，來自 13 家雲端協會知名大企業的企业導師，聽取共 25 支創新隊伍的簡報，參賽隊伍提供的服務遍及個人至企業用戶，服務的年齡層從嬰兒至老人皆有，例如供嬰兒使用的智慧磁鐵智慧磁鐵、偵測健康的手環；而在服務的族群，訂立得具體明確，例如餐廳的雲端候位服務。在整體而言，可觀察到不單僅是行動裝置的運用，帶來時代巨變的物聯網也不僅限於物體聯網，有新創公司已提出物聯網與 (Big Data) 大數據結合，並相互運用，產生知識與智慧的力量，改變人們的生活，此運用在東協國家已經有相當程度的進展。



圖、企業導師群

企業導師在行業間有相當豐富的實務經驗，對參賽隊伍的提問常一針見血，除了最基本的獲利模式、公司的成長方向？如何開拓國際市場；因第三屆的多支參賽隊伍提出的產品與雲端整合服務相關，企業導師重視參賽團隊的產品如何結合雲端運算資料，產生給用戶具有價值的服務？用戶使用這些服務時？資安系統建置是否能完善的保護用戶？企業導師也關切讓產品達到普及性的難易度？或是這些新創公司對市場的人性心裡與劇烈變化有何應變機制。



圖、企業導師認真討論各創新團隊

為提高媒合機率，在公布企業導師與參賽隊伍的一對一直接媒合名單後，被超過一家企業導師的選擇的參賽隊伍，進入二次媒合協商。



圖、進行企業導師第二次媒合協商

在第三屆雲豹育成展示媒合會中，我們邀請了合作媒體來採問企業導師 D-Link 友訊科技、遠傳電信，及參賽隊伍之一 Ovomedia 展雋創意，一起來談談參與雲豹育成媒合的感想與觀察。

第三屆台灣雲谷雲豹育成企業導師-D-Link 全球總部行業方案事業處資深處長翁謙松，擁有擔任其他創業計劃的企業導師經驗，認為參與雲豹育成計劃的團隊多半經營得較具規模，甚至有的公司資本額達到上億元，或者已佈局完成國內外的產品銷售通路，以接單能力來說，已超越新創團隊的成熟度，再加上展示的服務中不單單只是雲端服務，其投入的軟硬體的建设、成本，到整體團隊的完整性足夠，相較於往年所看到的新創公司，參與第三屆台灣雲谷雲豹育成的競賽團隊，在產品展示的規劃、準備，非常具體而完善，但競賽團隊多數明顯缺乏國際市場開發的能力，。



圖(左)、D-Link 企業導師代表



圖(右)、遠傳電信企業導師代表

第三屆台灣雲谷雲豹育成企業導師-遠傳電信企業產品服務管理處企業暨國際事業群協理陳建華(右)，連續三年擔任雲谷雲豹育成的企業導師，很樂見參賽團隊越來越多，表示自第一屆以來，質量具有顯著變化，第三屆參賽團隊所展示的競賽產品服務更多元性，所提出的經營策略、整體成熟度相較於前兩屆都來得高。遠傳電信網路暨電子商務事業群協理李全興(左)，曾經擔任第一及第三屆雲豹育成的企業導師，他表示在第三屆的創業團隊中看到提供軟硬體整合服務的例子多了很多，另外看到好幾個團隊的產品都是強調聚焦於中國市場，或是認為自身的市場機會在海外，由這一點看出現在創業團隊有不同於以往的眼界、企圖心。再者看到團隊對於產品的分眾需求與公司的營運目標，切分得更細膩，而不只是一個大方向的产品服務。

Ovomedia 展雋創意參加第三屆台灣雲谷雲豹育成計畫遴選，與企業導師遠傳電信與 D-Link 友訊科技媒合成功，是少數獲得兩家企業青睞的參賽團隊之一。執行長吳有順表示，新創公司在草創期會專注於產品與技術，先將產品做到受市場歡迎。接著在步入成長期的過程中，將面臨許多取捨的問題。雲豹育成除了提供優質有經驗的創業輔導之外，最特別的是，團隊可以與企業導師進行實質合作，對接海內外通路或技術平台等資源，一起找出兼具市場與技術可行性的合作項目，讓他非常期待媒合後的發展。



圖、所有團隊參與複賽頒獎

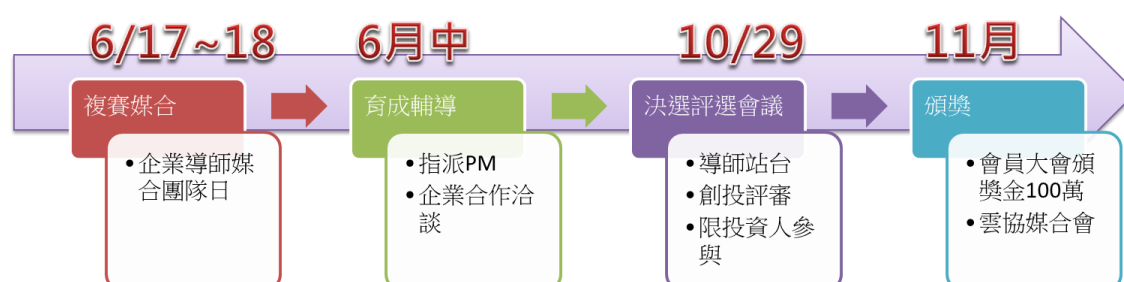
新創團隊在創業成長過程中，除了資金問題外，還會遇到將創意付諸實現的困難、缺乏人際脈絡、甚至在未來的市場開拓力度上，都會有大大小小不同的問題。但透過台灣雲谷雲豹育成的媒合，讓新創企業可以學習到大企業文化、制度管理、財務會計、法務等專業知識，並且在長時間的磨合下，讓新創團隊可以很容易了解公司的不足之處，並且可被企業導師有系統的帶領前進。

台達電資訊長 Cally 曾表示：”參與雲豹育成，對於新創公司來說，會讓成功機會提高許多。在新創公司草創的過程中，很難找到有個有力的團隊，並且有許多專業的專員來輔導媒合，也不容易讓這麼多大企業看到，當然受到關愛的眼神也不會這麼多。參加這活動即使沒有辦法得到企業導師的輔導，也能夠有所收穫，在大企業的腦海中留下印象，在往後的發展上，都有可能成為助力。”經過了複賽的媒合後，新創團隊將與大企業開始進行約5個月的合作，在這幾個月的磨合後，將會產生什麼火花？就讓我們靜心期待！

[第三屆雲豹育成] 20支媒合成功團隊

企業導師	媒合團隊	服務名稱
中華電信	諾客網科 Magen King	LOWI 網路輿情與數位行銷解決方案 Magosh智慧健康手環
台哥大	天奕科技行銷 饜王	FootPoint踩點趣APP行動導客平台 饜客送
華電聯網	視達智能 (共同育成: 英業達)	O2O廣告機 雲端大數據平台
遠傳電信	展雋創意 (共同育成: 友訊)	OVO 電視盒
英業達	行品 (共同育成: 工研院) Ucfunnel MikroRec 知識體科技 影流文創	雲端監控平台 ucfunnel Ad Exchange & DMP 顯微鏡自動鏡檢與醫療影像雲端辨識分析 輕學習·考尚樂 Quizon.la PHOTOU相片版權及國際應用平台
瀚宇彩晶	云播頌文創 攜帶	云播頌雲端託播藝術牆 aniComic 微動漫畫
FIH/鴻海	優仕達資訊 熾狐科技 摩禾智慧	智能鎖暨RFID防偽的物聯網應用與服務 Cloud FOX / Thunder CAT 穿戴裝置應用結合候鳥式養老新創服務
台達電子	太和光 舞雲媒體 點睛科技	iBeacon total solution WiFi智慧資訊網建置 SODA REHAB
凌羣電腦	莫比網格 (共同育成: 中華電)	MOORE 大數據運算與儲存平台

[第三屆雲豹育成] 重要時程



雲豹育成全年活動時程表

階段名稱	日期	活動內容
育成合作期	6月中~10月	團隊與企業導師實際合作輔導
雲豹Ho覓	每月舉辦	7月-雲豹迎新&閉鎖型公司 8月-商業模式&粉絲經營 9月-創投募資分享
大企業參訪	8月中 9月	台灣微軟 技術交流分享會 英業達 夢工坊參訪&交流
課程	每月	劇本式服務整合 財務會計: 境外公司、新浪架構 物聯網技術分享會
決選成果展示會	10月29日(四)	決選成果展示與評選優勝隊伍
商機媒合會 (新創團隊&雲協會員)	11月	提供新創團隊與雲協會員媒合



圖、雲豹育成小組大合照

[雲豹育成-相關介紹]

雲豹育成粉絲團: <https://www.facebook.com/ccataward>

雲豹育成計畫網站: <http://accelerator.twcloud.org.tw/>

雲豹育成第三屆介紹影片: <http://youtu.be/cv9NVw8bL3k>

本文參考自雲豹育成今年的媒體合作夥伴: 點子生活

<http://www.saydigi.com/2015/06/accelerator3.html>