

## [雲豹 Ho 覓] 創業家年末交流會 雲豹育成企業導師強力募集中!~

2014 年的雲豹育成活動，於 12/25 辦完創業家年末交流會圓滿落幕。此次邀請多位優秀創業家交流分享經驗之餘，同時也有數間大企業主動提出希望參加互動，透過活潑的交流晚會，了解認識創業家後，更希望一同加入雲豹育成大家庭的行列，讓我們一起來分享 2014 最後一個精彩活動的回顧吧！



圖、雲豹團隊每次必拍的【雲豹】手勢！

### [企業導師募集中!!]

透過去年底兩場活動：京台論壇暨雲豹商機媒合、雲豹 Ho 覓，成功吸引數家雲協會員參與並討論加入企業導師之行列，希望透過雲豹育成的平台能找到更多優質新創合作夥伴，雲豹育成從商業模式、企業商機媒合、資金募集等，一路陪伴創業家，且積極與創業團隊互動往來，已建立起與創業家強力的連結。今年度雲豹育成計畫即將開跑，在此募集各位雲協會員一同加入。

台灣雲谷雲豹育成

聯絡窗口

活動總召-徐瑞伯 (Jack Hsu)

電話：03-5914581

手機：0937-960785

Email：[Jack\\_Hsu@itri.org.tw](mailto:Jack_Hsu@itri.org.tw)

從去年 4 月初，雲豹育成啟動至今已經滿兩年，這段時間許多優秀創業家加入了雲豹的大家庭，讓彼此成為創業路上的夥伴！

今年度第二屆雲豹加速期於 10 月已告一個段落，但業務拓展及資本市場仍然是

創業家們重要的課題，我們希望持續凝聚雲豹創業家們在一起，除了提供各項創業資源之餘，也希望各位在創業之路上可相互扶持與砥礪，拓展事業深度與廣度，堅定的朝事業目標大步邁進。

本年最後一個登場的活動，就是 12 月 25 日雲豹創業家歲末團聚，這是一個同時包含：**尾牙聚會、經驗交流、娛樂表演**，三位一體的綜合且全面性活動，本次安排幾位四處征戰成果豐碩的雲豹企業家來分享，有中國市場實戰的創業家 (Viscovery CE Amos, 殺價王 CEO Jeff) 在中國拓展創新服務的歷程，同時安排了募資成功的創業家們(創意點子 CEO Louis、iFit 謝銘元、昕淇科技總經理 Jackson) 分享與投資人交涉時的心得。

時間	主題	分享人
18:00~18:20	入場	
18:20~18:30	開場來賓介紹	主持人
18:30~19:00	中國市場開拓	(北京) Viscovery Amos (上海) 殺價王 Jeff
19:00~19:50	募資經驗分享	(國內 VC) 創意點子 Louis (募資 1 億) (中國資金) 昕淇科技 Jackson (7 千萬) (天使資金) iFit 謝銘元 (募資 8 千萬)
19:50~20:00		休息交流
20:00~20:10	魔術表演	凱傑林顧問 Peter
20:10~20:30	主題脫口秀-創業這件 事	兩屆班長: > 1st 奇異網路 解決員 Bordy > 2nd 數位無限 總經理 文裕
20:30~21:00	自由交流	

這幾位都是近期表現非常優秀的創業家，相關介紹如下：

- [Viscovery\(創意引晴\)](http://goo.gl/TWyEYQ) : <http://goo.gl/TWyEYQ>
- [殺價王](http://goo.gl/0gRLS6) : <http://goo.gl/0gRLS6>
- [創意點子\(募資報導\)](http://goo.gl/y4EH9F) : <http://goo.gl/y4EH9F>
- [iFit 愛瘦身\(募資報導\)](http://goo.gl/yXnmTz) : <http://goo.gl/yXnmTz>
- [昕淇科技](http://punnode.com/archives/18635) : <http://punnode.com/archives/18635>



CSIDEA  
昕淇科技

# Viscovery

全球首创杀价式拍卖平台  
**杀价王**  
www.sajawa.com



圖、此次活動辦在"創業酒吧"

本次活動地點辦在創業酒吧。聖誕節當晚，外頭下著雨，創業家們免不了又是大塞車+迷路，於是活動就讓大家飽餐一頓和交流互動，也等大夥們到齊～～



圖、大夥就先吃吃喝喝聊天吧！

接著先依序介紹幾位第一次來參加活動的企業來賓們，大多是希望能透過參與【雲豹育成計畫】，增加更多與優秀新創企業合作的機會！！



圖左、美國創業家 BLNKK 圖右、廣達電腦



圖左、鴻海精密 圖右、D-Link 處長

#### [中國市場實戰分享]

[Viscovery](http://viscovery.co/) (<http://viscovery.co/>)

Amos 率先分享他的中國經驗，如何在短短半年內，迅速開疆闢土。首先，他提到第一次報名申請北京微軟加速器時，一個人拉著行李箱去簡報，微軟加速器的夥伴說他創意好、技術牛，但質疑沒有真正進入大陸市場落地，如何證明服務可行？就是因為這段話，他決心無論如何都要真正落地後，服務和團隊才可能建立起來，於是毅然決然孤身一人拎著皮箱就前往中國，但剛開始不僅找不到員工，也很難獲得好的拓展，但就在成功申請 36 氪的進駐後(上千團隊申請，只通過數十間)，局勢整個大翻轉，立刻在半年在大陸建立起了 20 人的團隊，接連在 2014 年 10 月大陸規模最大的創新創業競賽之一「創富中國」獲得亞軍，2014 年 12 月又獲得「AWS 創業大賽暨創新中國」一等獎冠軍，業務也順利合作數間知名大型在地連鎖商家，此次再次前往挑戰申請北京微軟加速器時，就獲得非常高的認可與評價！！



圖、Viscovery CEO Amos

[殺價王 \(http://www.shajiawang.com/pc/index.php\)](http://www.shajiawang.com/pc/index.php)

2010年就非常想往中國發展的Jeff，一直因為覺得殺價王的idea太容易被抄，遲遲不敢前進中國市場，直到參加了2013年創業影院的一場活動後，讓他發現其實許多大陸的創業idea很簡單，但是在市場下建構起商業模式就能獲得巨大的成功，而若不真的落地，永遠也不會知道大陸"屌絲"的喜好與習性。Jeff提到一位前輩跟他說，進入中國市場最大的障礙是【最怕不敢想】，他舉一個例子：台灣殺價王單筆商品最高的競標數九千多筆，但被對岸夥伴笑說若在中國至少是三十萬筆起跳，因此讓他真正決心進攻中國，把自己變成一個真正的在地創業者，選擇住在沒有台灣人的地方，真正去體驗當地人搭地鐵擠公车的感受，吃幾塊錢的路邊食物，用最快的速度適應中國市場，也因此獲的中國第五大銀行—交通銀行的認可，簽約成為合作夥伴，在金融、導購商品上建立起龐大的合作商機。交通銀行合作連結：<http://goo.gl/tfzwY2>



圖、殺價王創辦人 楊濟成(Jeff)

## [募資分享]

### iFit 愛瘦身(募資八千萬元)

iFit 成立以來迅速擁有數十萬粉絲，一直以來營收都穩定逐年成長，但希望有更多資金可作擴充，負責與創投接觸洽談的 iFit 合夥人 謝銘元(後面簡稱 MY)，原以為 iFit 有營收，應該是在站在一個有利獲得投資的角度，但沒想到花了非常多時間與創投接觸，卻都沒有下文，讓他有點灰心。直到去年底參加了數位時代的 Demo Show 之後，隔天心元資本來找他們洽談，原先他以為又只是一次 VC 來看一看得方式，他也不覺得會談成，就想稍微應付一下，沒想到當天談的時候，發現對方不僅有做功課，甚至願意主動當領頭羊投資，也建議他們改變募資對象，除了 VC 之外，建議其餘就找天使投資人洽談，也因此讓 iFit 快速補齊其餘的募資金額。從中他也學習到募資的各種知識，除找到法律顧問之外，也必須站在投資人角度全盤思考，他建議創業家們從估值、投資人入手價、三年財務分析、投資人退場機制、退場股價估算等，他都完整替投資人思考，讓投資人看見他的高掌握度與自信心，甚至可自己開 term sheet 給投資方，雙方認同後再往下談，也是值得國內創業家們學習的地方。

專訪連結：<http://www.bnext.com.tw/article/view/id/34835>



圖、iFit 共同創辦人 謝銘元(MY)

### 創意點子(募資一億元)

Luois 分享他與投資人交涉的經驗，是一個國內極少數的**三零案例(零營收、零流量、零會員)**，卻可以純靠**技術與專利**募得一億元資金。雖然，他是各大比賽常勝軍 (iDeas show 2013 冠軍)，但一開始募資過程也不太順利，**所見即可買**的**影音嵌入式產品**非常有吸引力，但因為遲遲沒有足夠的資金讓他很難大展手腳，中間與投資人交涉超過一年的時間，也衍生許多波折，說要投資但卻又遲遲不肯匯款，當時其他投資人皆已答應注資，但有一投資人遲遲不肯簽署投資協議時，他決心不再等，毅然決然的積極擴張，自架影音 Server、找更大的辦公空

間、募集更多的員工，當時有人說：【Louis 你真傻，投資人錢都沒進來，幹嘛急著擴張呢？】，他堅定的回答：今天從公司成立第一天到現在所有的資金都是我自己的，就算最後沒有人願意投資，我仍然要繼續往前走。也是正因為有此決心，最後也順利募得一億元資金，而且對象竟然是金控公司，也打破一般人募資的看法，終獲得一個圓滿的成果！



圖、創意點子創辦人 Louis

#### 昕淇科技(募資一億兩千萬)

這場活動非常難得邀請到昕淇科技總經理 Jackson 出席，他是雲豹家族裡號稱【天使】的代表，除了他本身有基金可以投資之外，另一點是因為他永遠都在搭飛機與前往機場的路上，所以得此名號。這次因為千金剛於台北誕生，破例留在台灣長達兩周的時間，因此有機會邀請參加本次活動，來分享他在中國的佈局與商業模式的建立方式，對於中國市場他已建立起與海爾、阿里巴巴的合作渠道，同時也跟數個電視台合作，從拍攝節目、影音串流、提供中國 IDC、孵化空間，各項服務全面性在中國展開，他建議台灣的創業家立足台灣（技術留在台灣）之餘，多往世界踏出去，中國是其中一個很大商機的市場，他也願意協助團隊們前進當地，也可透過他來保護對當地較不熟的新創團隊。其中最有趣的分享，莫過於他在中國學校市場實戰的操作案例，同時介接兩萬所學校、書商、平台，構成一個完滿的商業模式，如同今年課程所教的[無風險套利](#)，是一個實戰非常好的例子！！～



圖、昕淇科技總經理 Jackson

下半場是娛樂時間，首先由凱傑林顧問 Peter 來為大家表演魔術，有漂浮、快速解繩，輕鬆娛樂的氣氛讓大夥放鬆同樂。後面的雙口相聲時間，特邀兩屆班長：一班奇寶網路解決長 Bordy、二班數位無限文裕，一同介紹幾位許久不見的夥伴和帶些娛樂小活動，其中邀請每一個上台分享來賓，寫下對今年總結的一句話，特別有感覺和意義，其中共包含：決心、傻勁、agile learning、勇氣、愛心、破繭、壯碩、努力、熱血，代表著這一年內每一位夥伴面對環境的種種考驗心得感想。

一年活動結束時，回顧每間新創企業的成长與進步，真的讓人非常雀躍且與有榮焉，這一路上很高興能結識這群最棒的雲豹創業家，奮鬥打拼時也為台灣的未來努力著！！大夥共同許願：拼出第一家雲豹 IPO 企業為目標，衝吧！！



圖、輕鬆一下—魔術時間(凱傑林顧問 Peter)





圖、輕鬆一下—雙口相聲(奇寶 Bordy、數位無限文裕)



圖、創業家們的一年心得小語

### [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/>

雲豹育成第三屆招募影片：<http://youtu.be/cv9NVw8bL3k>