

EiMBA Program

Syllabus of
Seminar on Entrepreneurship Project (2)
創業專題二教學大綱

Acronym: SEP2



課程資訊

授課日期：2018/09/12~2018/12/26

授課時間：週三 (7:00pm--9:45pm)

授課地點：管理學院 3F 玉山廳

授課教授：

台灣大學管理學院二館 813 室

✉ rsguo@ntu.edu.tw

郭瑞祥

<http://guo.ba.ntu.edu.tw>

☎ 02-3366-1050

課程目的

1. 運用課程內與課程外知識，做中學、學中做，進行創業專題
2. 建立創業小組，勵行團隊合作
3. 辨識創業商機、尋找潛在市場需求(Problem/Solution Fit)
4. 提出產品/服務概念、驗證可行性(Product/Market Fit)
5. 提出初步商業計畫(Business Model Fit)

修課規定

1. 以小組進行分組創業，動積極參與課堂與課後所有學習活動
2. 按照時程進行進度報告，與授課教師與業師充分討論

課程精神

1. 參與行動

做中學是本課程的學習關鍵，所以，參與及實踐是修習這門課的基本承諾。積極的參與與實踐包括課堂上討論時表達個人見解、以及面對不同意見時的勇於交換意見，讓大家對一個問題有更深入的瞭解。課堂之外的行動包括所有小組創業活動。

反映個人在課堂內外與小組活動中的參與貢獻程度，除授課教師的評價外，我們將會在期末進行同儕評價，而課程參與的最終分數將由同儕評價與教/業師評價共同決定。



2. 辨識創業商機、尋找潛在市場需求(Problem/Solution Fit)

透過次級資料或實際的田野經驗，訓練創業家的市場洞察力及商機敏感度，包括：商機確認、商機發現以及商機創造。本課程將會介紹設計思考的方法。各組創業團隊必須進入田野，洞察市場的潛在需求，與創業夥伴討論商機的內涵，激發實現商機的想像力。

3. 提出產品/服務概念、驗證可行性(Product/Market Fit)

本課程將會運用價值主張圖的方法。創業團隊必須觀察市場，進行訪談，從而定義顧客素描，提出痛點與增益。接著提出產品/服務概念，發展痛點解方與增益引擎。

產品/服務概念需經由原型製作來驗證。製作快速、廉價、粗略的原型，來探討可能的價值主張的適合度、可行性、存活力。

4. 提出初步商業計畫(Business Model Fit)

本課程為專題的第二階段，學期末要求各組創業團隊提出具體的商業計畫，除了之前初步商業計畫的調整(Fine Tuning)，驗證(Validation)也是重要成果。為激勵學員創業熱情，本課程將邀請管院老師與業師聆聽期末成果發表、評論並提出具體建議。

參考教材

1. 「價值主張年代」(天下財經)，by Alexander Osterwalder，2017
2. 「獲利世代」(早安財金文化)，by Alexander Osterwalder，2012
3. 「MIT 黃金創業課」(商業週刊)，by Bill Aulet，2014

評分標準

➡ 課程個人參與	30%
➡ 小組課堂報告	30%
➡ 小組期末報告	40%

小組期末報告

- ➡ 日期：2018/12/26 7:00pm--9:45pm
- ➡ 形式：每組提出創業想法，準備投影片上台報告 15 分鐘。



課程進度

日期	主題	創業演講講員	負責老師
9/12	課程說明、業師分組		業師與老師
9/19	小組討論(自我進行)		業師與老師
9/26	創業演講與小組討論	創業演講#1 (翁必揚、林益全)	郭瑞祥
10/3	小組進度報告		業師與老師
10/17	小組討論(自我進行)		業師與老師
10/24	創業演講與小組討論	創業演講#2 (楊裕民、江進元)	郭瑞祥
10/31	小組討論(自我進行)		業師與老師
11/7	創業演講與小組討論	創業演講#3 (郭家齊)	郭瑞祥
11/14	小組進度報告		業師與老師
11/21	小組討論(自我進行)		業師與老師
11/28	創業演講與小組討論	創業演講#4 (黃國煌、劉永信)	郭瑞祥
12/5	小組討論(自我進行)		業師與老師
12/12	小組進度報告		業師與老師
12/19	期末成果練習(自我進行)		業師與老師
12/26	期末成果發表		業師與老師