

EiMBA Program

**Syllabus of  
Seminar on Entrepreneurship Project (1)**  
創業專題一教學大綱

Acronym: SEP1



## 課程資訊

授課日期：2023/09/07~2023/12/28

授課時間：週四 (7:00pm--9:45pm)

授課地點：管理學院

授課教授：

郭瑞祥  
台灣大學管理學院二館 813 室  
✉ rsguo@ntu.edu.tw  
<http://guo.ba.ntu.edu.tw>  
☎ 02-3366-1050

簡睿哲  
台灣大學管理學院二館 511 室  
✉ bryanjean@ntu.edu.tw  
☎ 02-3366-7212

授課業師：

曾正忠                      ✉ vincent.cc.tseng@gmail.com  
江進元                      ✉ je969798@gmail.com  
張佳欽                      ✉ jkchang@ntu.edu.tw  
林益全                      ✉ william.lin@wiskeycapital.com

## 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. 各自形成小組，以 6-7 組為上限，每小組以 3-6 人為限。以小組進行創業，主動積極參與課堂與課後所有學習活動。更換組別每人以一次為限，更換題目每組限定一次，均需與教授溝通同意後進行。
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

本課程的關鍵在於從動手執行中學習相關知識與體驗，因此，積極參與及實踐是修習這門課的基本承諾。同學應該於課堂上討論時表達個人見解，面對不同意見時能傾聽並勇於交換想法，讓大家對所有問題有更深入的了解，接受多元思想也是創業必經訓練。

### 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。各組創業團隊可運用設計思考的方法，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)

創業團隊可運用價值主張圖，提出產品/服務概念。創業團隊必須觀察市場，進行訪談，定義顧客素描，提出痛點與增益，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，來探討價值主張的適合度、可行性、存活力。

### 4. 提出商業計畫(Business Model Fit)

本課程為專題的第一階段，僅要求各組創業團隊提出初步商業計畫，作為下階段專題的商業計畫調整(Fine Tuning)與驗證(Validation)。為激勵學員創業熱情，本課程將邀請業師與外部專家聆聽期末成果發表、評論並提出具體建議。

## 參考教材

1. 「商業構想變現」(天下文化)，by David Bland & Alexander Osterwalder，2021
2. 「價值主張年代」(天下財經)，by Alexander Osterwalder，2017
3. 「獲利世代」(早安財金文化)，by Alexander Osterwalder，2012
4. 「精實執行：精實創業指南」，by Ash Maurya，2013
5. 「MIT 黃金創業課」(商業週刊)，by Bill Aulet，2014



## 評分標準

- |                      |     |
|----------------------|-----|
| ➡ 課程個人參與（課程出席、發言）    | 30% |
| ➡ 小組課堂報告             | 30% |
| ➡ 小組期末報告（教授，業師，同儕評鑑） | 40% |

## 小組報告注意事項

- ➡ 每次報告皆需準備投影片
- ➡ 每次報告將嚴格控制報告時間



## 課程進度

日期	主題	課程內容
<b>模組 1：辨識創業商機</b>		
9/7	課程說明、進行分組	同學業師相見歡，決定小組成員
9/14	簡單報告方向想法	創業演講#1 (曾正忠業師：創業與驗證) 口頭報告：創業方向想法 (每組 5 分鐘)
9/21	分組報告確定想法	進度：產品/服務構想、客戶需求及市場描述 每組報告 10 分鐘
9/28; 10/5	小組討論 (自我進行)	訪談、市調
<b>模組 2：提出產品/服務概念</b>		
10/12	報告訪談洞見	創業演講#2 (江進元業師：價值主張到產品設計) 口頭報告：市場調查 (每組 5 分鐘)
10/19	小組討論 (自我進行)	創意發想
10/26	報告產品/服務價值主張	進度：想法聚焦、客戶選定、顧客述描，定義核心 (每組報告 15 分鐘)
11/2	小組討論 (自我進行)	原型製作
<b>模組 3：驗證產品/服務可行性</b>		
11/9	報告產品/服務原型	創業演講#3 (張佳欽業師：商業模式與計畫) 口頭報告：競爭位置與競爭利基 (每組 5 分鐘)
11/16; 11/23	小組討論 (自我進行)	原型測試與初步市場驗證
11/30	報告原型成果與市場驗證結果	進度：完成市場調查及驗證、定義市場區隔、確認價值主張、選定灘頭堡市場 每組報告 15 分鐘
12/7	小組討論 (自我進行)	商業計畫擬定
<b>模組 4：提出商業計畫及簡報</b>		
12/14	報告商業計畫與進度	創業演講#4 (林益全業師：創業演講與簡報) 口頭報告：如何打造產品、具體化競爭優勢 (每組 5 分鐘)
12/21	小組討論 (自我進行)	商業計畫修訂與成果發表練習
12/28	期末成果發表	進度：提出完整產品/服務概念、原型說明，整體過程展現 每組報告 15 分鐘