

周次) 主題	題數	出題比例
2) 創新創業概論	3.4.5.8.9.10 .12.13.14.1 5.16.55.57. 21.23.39.41 .44.45.46.4 9	
3) 新世代的創新創業的挑戰	21.22.23.23 .25.26.27.	
4) 跨領域的創新創業	11.17.18.20 .51.26.34.4 2.48	
5) 產業轉型的挑戰和機會	24.25.29.30 .40.43.31	
6) 創業決策	28.32.33.56 .58.59.60	
7) Strategic Entrepreneur #1	1.2.35.36.5 3.50.54	
8) Strategic Entrepreneur #2	19.22.37.38 .52	

20題 是非

1易	25
2中	30
3難	10

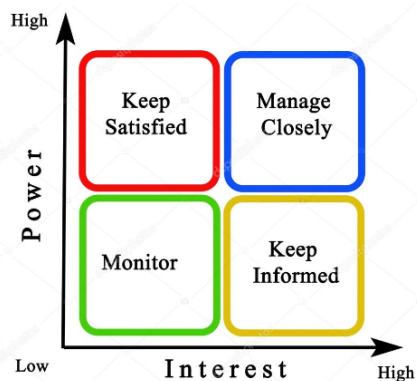
1. 做策略分析時, 應該先用 SWOT 做整體內外部掃描, 再來做 PEST 分析。否 (Strategic Entrepreneur #1 p.24) (1)
2. 五力分析主要分析五種在產業可能產生的競爭力量因素: 價值、稀少性、模放成本、獲取價值的能力, 以及與利害關係者之協調性。答案: 否。(strategic #1 p.32) (2)
3. 搶先其他人推出產品者較其他人具有優勢。答案: 否 (概述 p.25)(1)

4. 課堂中Gary 老師提及，創業競賽可分為相親跟選美模式，其中，選美模式為只比較創業團隊間之能力比較，因此缺乏與符合市場標準之創業模式；而相親模式則將創業團隊分成"符合"與"不符合"市場標準。台灣創業競賽多採用"選美模式"。答案：是 (概述 p.25)(2)
5. 創新創業生態圈中心的三項要角分別為：創業家、投資人與輔助者。答案：是 (創新創業概論 p.41)(2)
6. 創新創業三階段 "Value Creation", "Value Delivery", "Value Capture", 其中"Value Capture"的策略是進行市場定位。(答案：否) (創新創業概論 p.6) (3)
7. 根據GEM(2019)的報告，世界工作人口裡面創業比例最高的國家為以色列。(答案：否) (創新創業概論 p.8)(3)
8. 根據《The Innovator's DNA》對500為創新者與5000位高階主管的比較研究，發現創新者與典型高管不同的五大特質為：聯想、質疑、觀察、佈網與嘗試。(答案：是) (創新創業概論 p.13)(2)
9. 根據 CB Insights (2021)對於新創失敗的原因分析，最容易導致新創失敗的因素是團隊問題。(答案：否) (創新創業概論 p.17)(3)
10. 顧客開發模式 (Customer Development Model)內涵為：開發過程除了對產品概念的構想，更注重客戶痛點及市場需求的存在。(答案：是) (創新創業概論 p.19)(2)
11. 顧客開發模式 (Customer Development Model) 中的三項角色分別為：目標客群、投資者與產品解方。答案：否 (概論 P.19)(2)
12. 若經評估，某一產品以Clone Market為市場，則此產品需考量的最大風險為Culture adoption問題。答案：是 (創新創業概論 p.24) (2)
13. Uber引入台灣，市場類型屬於Resegmented Market. 答案：否 (創新創業概論 p.24)(1)
14. 以下敘述合乎 Tangible Value Proposition：我們的專利設計能有效打擊競爭對手，在快速成長的大市場中我們具有高市占率。答案：否 (創新創業概論 p.32)(1)
15. The startup idea which plans to change existing infrastructure has high probability to succeed since it has higher probability to lead the industry. 答案：否 (創新創業概論 p.33)(3)
16. 商業模式設計的主要目標，為創建一個可持續的價值鏈，為市場、產業獲利基市場的多個參與者帶來價值。答案：是 (創新創業概論 p.36) (1)
17. Covid-19的爆發屬於"You don't know what you know"。(答案：否) (跨領域的創新創業 p.4)(2)
18. 2011年福島核災是自1986年Chernobyl核災以來最大的核災，在當時此事件可被定義為unknown unknown (答案：是) (跨領域的創新創業 P. 6)(2)
19. 在既有市場中，若產品夠好且資源同等於既得利益團體，就能打敗既得利益團體 (答案：否) (Strategic Entrepreneurship Part2 P. 24)(1)
20. 若你是一位新創公司的執行長，學過CDE顧客開發模式四階段的你要在第一階段 "Customer Delivery"中盡早擴展市場進行產品行銷。答案：否 (跨領域的創新創業 p.41) (2)
21. NLP的門檻越來越高，最終比較的是資料量和演算力規模。答案：是 (新世代創新創業的挑戰 P44)(2)
22. 中國企業從製造業開基，大量採用逆向工程。從微笑曲線理論的角度來看，這提升了曲線左右兩側的價值。答案：否 (新世代創新創業的挑戰 p.24)(2)
23. Google近年來增加對健康醫療領域的涉入。由SWOT分析法來看此決定：其對AIoT的投資與搜尋引擎可蒐集大眾查詢醫衛資訊判斷趨勢的特性，皆屬於"S"。答案：否 (新世代創新創業的挑戰 p.33) * 現在對AIoT技術的空缺屬於W；投資屬於O (2)
24. 台灣的醫療系統及有可能在5年後癱瘓，其原因為台灣醫療系統太偏重急性醫療，而大量的嬰兒潮老人已開始集中利用急性醫護資源。答案：是 (新世代創新創業的挑戰 P69)(1)
25. 根據Gartner's Top 12 Strategic Technology Trends for 2022 對下一波科技與產業發展方向的分析，科技發展以「技術」為本的前瞻性問題解決之道為主軸。答案：否。(新世代創新創業的挑戰 p.72)(2)

40題 選擇

1. 在創新創業裡面講的 MVP 是什麼？(單選) (創新創業概論 p.19) (2)
 - a. Most Valuable Player
 - b. Most Valuable Plan

- c. **Minimum Viable Product** (答案)
d. Mission, Values, and Philosophy
2. Marketing mix(行銷組合)裡的4Ps不包括以下何者?(單選)(Strategic Entrepreneurship Part2 P.6)
(1)
a. Price
b. Purpose (答案) -> place
c. Promotion
d. Product
3. 對於早期的新創團隊, 甚麼是VC 投資主要的選擇條件?(單選)(創新與創業概論 P. 38)(2)
a. Business Plan
b. Management Team
c. Product
d. Industry trend
4. What is the order of Stakeholder Model?(單選)(a). Excellent Stakeholder Relationships (b). Key Stakeholders (c). Balanced Strategies (d). Environmental Analysis (e). Strategic Intelligence (f). Superior Returns (產業轉型的挑戰和機會 P. 11)(3)
a. d → b → a → e → c → f
b. d → b → e → c → a → f
c. b → a → e → c → d → f
d. b → e → d → f → c → a
5. 下圖為Stakeholder Analysis 四個象限的分析, 請問你對待四個象限中的利害關係人的優先順序為和?(單選)(產業轉型的挑戰和機會 P. 20) (1)



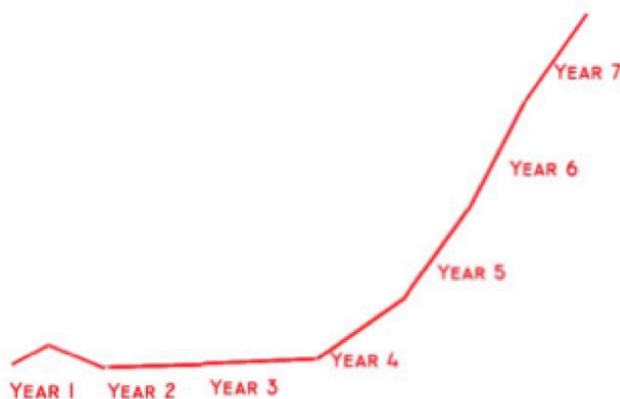
- a.
- | | |
|---|---|
| 3 | 1 |
| 4 | 2 |
- b.
- | | |
|---|---|
| 2 | 1 |
| 4 | 3 |
- c.
- | | |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 4 | 3 |
- d.
- | | |
|---|---|
| 3 | 2 |
| 4 | 1 |

6. 開放式創新(Open innovation)意指單點不能成事, 須由策略性創新創業, 匯聚成完整的面, 以讓公司獲得開創性的創新效果。請問以下何者為開放式創新的特色與理念(單選)(跨領域的創新創業 P. 20)(3)
- 公司治理哲學: 我的員工就是我的全世界
 - 顧客角色: 主動積極的共同開發者(答案)
 - VC角色: 為公司開展中的次要角色
 - R&D角色: 靠內部設計、研發與行銷人員製造創新能量
7. Gary老師的新創瑞士起司理論中起司的洞表示?(單選)(新世代創新創業的挑戰 p.6)(3)
- 主流產業底下之創新創業缺口機會(答案)
 - 發展新興技術時遭遇到的資金門檻
 - 產業發展的技術缺口
 - 傳統產業相較於新興產業的劣勢
8. 以下何者非創業決策中Garbage Can Model的特點?(單選)(創業決策 p.29)(2)
- 決策者與問題解決方案脫節
 - 可能在問題根本不存在的狀況下, 提出解決方案
 - 非常多問題能被解決(答案)
 - 產生不必要的解決方案
9. 與老闆與有權勢的人建立良好的關係是一項重要的創業家技能, 下面哪個不是在課堂上提及的方法?(單選)(產業轉型的挑戰和機會 p.33)(1)
- 試圖與老闆做朋友(答案)
 - 虛心請教他們的經驗
 - 適當地探索工作外的共同興趣
 - 分享相關領域的最新趨勢, 並尋求他們的意見
10. 企業創改者必須要磨練的習慣?(單選)(產業轉型的挑戰和機會 P.39)(1)
- 努力找出讓自己舒適並適應的環境創新
 - 因應環境、時間、恐懼而改變自己的理想
 - 不斷的行銷: 不管對上、對下還是同事間, 需要不斷地推銷、遊說、堅持你的想法和建議
11. 下列何者是敏盛轉型最關鍵的成功因素?(產業轉型的挑戰和機會 p.8)(2)
- 對營運策略與投資項目的靈活思維
 - 對組織結構文化的創新膽識
 - 對利益關係人的透徹分析
 - 對風險計算與規避的精準評估
12. Which statement about "strategy" is NOT correct? (Strategic Entrepreneurship Part1 p.4)(1)
- Strategy is a set of commitments and actions designed to gain a competitive advantage.
 - According to etymology, it comes from an ancient Greek word about the art of directing military movements.
 - Strategy is about being all things to all people.**
 - Strategy planning needs a mind concerning long-term goals.
13. 艾文和容珮為某公司決策團隊內成員, 下列何者最佳描述他們以「垃圾桶模型」為決策方式的情境?(創業決策 p.9)(3)
- 艾文和容珮考量所有stakeholders利益後, 決定讓某跨國金融公司參與公益業務的投資
 - 艾文和容珮根據長短期優勢與劣勢做出四象度的分析圖表, 最後決定做內部創新project
 - 艾文和容珮苦思如何解決市場需求逐年降低問題, 恰巧遇到既有大公司開發某業務與他們合作, 擴大了他們的市場需求, 便交由他們處理
 - 艾文和容珮根據直覺, 判定既有商業模式將難以應合近年興起的去中心化趨勢, 於是毅然決然開啟新業務運行模式
14. High Reliability Organizations (HRO) 對於unknowable unknowns 事件的策略中, 不包含以下何者?(單選)(跨領域的創新創業與挑戰 P. 8)(1)
- 傾聽信號, 對意想不到的驚訝(驚嚇)有所準備
 - 加重上下級關係, 讓員工聽從長官的命令, 以加強管理(答案)

- c. 定期與團隊成員會面, 並使用open communication 的態度
 - d. 加強獎勵制度
15. Strategic Entrepreneurship used to capture firms' efforts to simultaneously exploit today's competitive advantages, and a Balanced Scorecard is one the ways to analyze the growth of firms. Which is "not" the perspective of a Balanced Scorecard ? (單選)(Strategic Entrepreneurship Part1 P. 17)(3)
- a. Learning and Growth
 - b. Customer
 - c. Financial
 - d. Team member (答案)**
 - e. Internal Business Processes
16. PEST Analysis is used to gather "big picture" characteristics of a business environment. What does "P" in PEST analysis represent?(單選)(Strategic Entrepreneurship Part1 P. 28)(1)
- a. Potential
 - b. Political (答案)**
 - c. Possible
 - d. Problematic
17. USP Analysis, which means Unique Selling Proposition, is a useful way to understand how people are competing in your industry. Thus, companies can use that to build upon and sell to their customers. If you are or were a boss of a company and wanna to do USP analysis, what's the process of it? (a). Rank yourself and your competitors by these criteria. (b). List the decision criteria that customers use in making purchasing decisions. (c). Look at how you will defend and build your USP as competition evolves. (d). Look at where you rank well, and craft a USP from this. (單選)(Strategic Entrepreneurship Part2 P. 9) (3)
- a. $b \rightarrow a \rightarrow c \rightarrow d$
 - b. $b \rightarrow c \rightarrow d \rightarrow a$
 - c. $b \rightarrow a \rightarrow d \rightarrow c$ (答案)**
 - d. $b \rightarrow c \rightarrow a \rightarrow d$
18. 價值主張公式(Value proposition formula) 包括向顧客銷售甚麼、促使他們購買的原因以及該公司而非競爭對手中購買產品的原因等。其是由4個變量組成, 以下何者為非此變量? (單選)(Strategic Entrepreneurship Part2 P. 11) (2)
- a. Need or Customer
 - b. Competition
 - c. Approach
 - d. Threat (答案)**
 - e. Benefit
19. What is the main competition in the resegmented market?(單選)(創新創業概論 P. 23) (1)
- a. Foreign originators
 - b. No competitors
 - c. Other startups
 - d. Existing Incumbents (答案)**
20. 請問 Superior Returns 從 VC 的角度來看, IRR (Internal Return Rate)至少有多少呢? (單選)(產業轉型的挑戰和機會 P.35) (1)
- a. IRR 0%
 - b. IRR 30%**
 - c. IRR 100%
 - d. IRR 300%
21. 請問下列何者為課堂中所指的"the best response to the best response" ? (單選)(創新創業概論 p.33) (2)
- a. 在最有利的情況中, 也應不斷思考該如何延續創新性以維持成長
 - b. 身為技術革新的傳統產業, 確保對於同樣做轉型的優勢同行做競爭者分析 (答案)
 - c. 與合作的企業溝通時, 應以對方最高利益與我方最高利益作為權衡

- d. 基於公司內部良好的溝通文化, 建立內部創新最佳的互通機制
22. HRO (High Reliability Organization) is “an organization that experiences fewer than anticipated accidents or events of harm, despite operating in highly complex, high-risk environments. What’s not the factor of HRO? (單選)(跨領域的創新創業與挑戰 P. 7)(2)
- a. Sensitivity to operations
 - b. **Vague** (答案)
 - c. Accountability (問責制)
 - d. Deference to expertise
23. 在 Intrapreneurship Model 中, 哪個情形最有可能會產生 The Opportunist 這種內部創業者? (單選)(產業轉型的挑戰和機會 P.16)(2)
- a. 公司推崇open communication, 並獎勵員工為創新而提出想法
 - b. 公司上下級分明, 且提出無計畫性的內部創業想法 (答案)
 - c. 公司支持一個內部創業, 並提供全方位服務團隊。
 - d. 公司大力宣傳內部創業, 業務部門提供主要資金。
24. 大公司想推動 Strategic Entrepreneurship 的其中一種做法就是推動 CVC, 下面何者是主要原因? (單選)(Strategic Entrepreneurship Part1 P. 12、13)(創新與創業概論 P.45) (2)
- a. 對大公司內部高階主管來說, 將資金運用在 CVC 上比將資金使用在 R&D 上, 更容易看見成效
 - b. 永續意識抬頭, 成立 CVC 部門可以有效符合 CSR 的目標
 - c. 科技正在以更快的速度發展, 大公司知道他們需要更快地創新以滿足市場需求
 - d. 政府為了推動創新政策, 積極鼓勵企業成立 CVC 部門
25. 大部分情況下, 天使投資人會投資處於哪個階段的新創? (單選)(創新與創業概論 P.15)(1)
- a. Capture Value
 - b. Deliver Value
 - c. **Create Value** (答案)
 - d. 都會
26. 在 Value Proposition 的三個圓形圖裡面, 新創公司的優勢及最該專注發展的是哪個區塊? (單選)(創新與創業概論 P.31)(2)
- a. Points of inferior
 - b. Points of parity
 - c. **Points of difference** (答案)
 - d. Points of Irrelevance
27. 請問商業計劃書在什麼時候寫最適合? (單選)(創新與創業概論 P.36)(1)
- a. 一開始創業就寫
 - b. 創業**6-12**個月之間寫(答案)
 - c. 創業兩年之後
 - d. 以上皆非
28. 下列何者「不是」黃金三角創辦團隊所需要的成員? (單選)(概論 P.28)(2)
- a. Hustler
 - b. Visionary
 - c. Hacker
 - d. **Framer** (答案)
29. 新創要進入已經是 monopoly 態勢的市場, 取代既得利益團體, 至少需要幾倍的市場進入預算? (單選)(創新創業概論 p.24)(1)
- a. 1.7x
 - b. **3x** (答案)
 - c. 4.7x
 - d. 10x
30. What is the order of the basic phases in Strategic Planning? (1) Evaluation or sustainment, (2) Strategy formulation, (3) Analysis or assessment, (4) Strategy execution (單選)(Strategic Entrepreneurship Part1 P. 14) (1)
- a. **(3)→(2)→(4)→(1)** (答案)

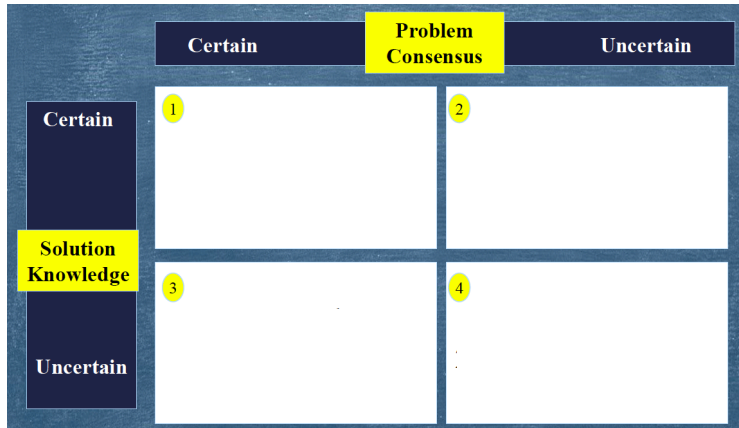
- b. (1)→(2)→(4)→(3)
 - c. (2)→(4)→(3)→(1)
 - d. (2)→(4)→(1)→(3)
31. 下列哪種方式可以產生較多的創新？(單選)(跨領域的創新創業 P.15) (1)
- a. **Transdisciplinary**(答案)
 - b. Interdisciplinary
 - c. Crossdisciplinary
 - d. Multidisciplinary
32. 下列哪一種模式，對於現在企業在尋找與獲得競爭優勢時最有效？(單選)(Strategic Entrepreneurship Part2 P19) (2)
- a. I/O Model
 - b. RBV Model
 - c. **Stakeholder Model**(答案)
 - d. 以上皆相同
33. 請問 I/O Model 與 SWOT 中哪兩個元素有關？(單選)(Strategic Entrepreneurship Part1 P. 30)(Strategic Entrepreneurship Part2 P. 19) (2)
- a. Strengths & Weaknesses
 - b. Strengths & Opportunities
 - c. **Opportunities & Threats**(答案)
 - d. Weaknesses & Threats
34. 請問 RBV Model 與 SWOT中哪兩個元素有關？(單選)(Strategic Entrepreneurship Part1 P. 30)(Strategic Entrepreneurship Part2 P. 19) (2)
- a. **Strengths & Weaknesses**(答案)
 - b. Strengths & Opportunities
 - c. Opportunities & Threats
 - d. Weaknesses & Threats
35. 下列何者不是恰當的Tangible Value Proposition 敘述？(單選)(創新與創業概論 P.31) (1)
- a. Need: 我們這部分的市場是以2B美元/年和20%/年在成長
 - b. **Approach**: 我們有一個聰明的設計(答案)
 - c. Benefits: 我們的一步製程降低50%費用, ROI提高到45%, 預期第三年會有\$30M的盈餘
 - d. Competition: 我們的主要競爭對手是A和B公司, 他們都還使用兩步製程
36. 在公司決策者或組織擁有哪種特徵時，企業經理人容易做出 Carnegie Model 的決策？(單選)(創業決策 P. 23、24) (2)
- a. 公司嘗試發展創業文化(答案)
 - b. 企業目標明確, 部門間具有一致性
 - c. 有組織的無政府狀態
 - d. 規則、期待和升遷標準是清楚並受大家遵守
37. 下圖可能是何種Market Type的利潤成長？(單選)(創新與創業概論 P.24) (2)



- a. **New Market**(答案)

- b. Existing Market
- c. Clone Market
- d. Resegmented Market

38. 請問 Incremental Decision Model (漸進決策模式) 應該在圖片中哪一格？(單選)(創業決策 p.32)(1)



- a. 1
- b. 2
- c. 3(答案)
- d. 4

39. 下列何者不是B.R.A.I.N 決策工具的一環？(單選)(創業決策 P. 35) (1)

- a. Benefits: 這樣做有什麼好處？
- b. Risks: 這樣做有什麼風險？
- c. **Authorities**: 這麼做是否符合當權者的利益？(答案)
- d. Intuition: 你的直覺怎麼說？
- e. Nothing: 如果你現在什麼都不做, 稍後或改天重新考慮這個想法會怎樣？

40. Which one is the first step of Rational Approach?(單選)(創業決策 P. 11) (1)

- a. Gather information
- b. Weigh the evidence
- c. **Identify the problem** (答案)
- d. Choose the best alternatives