



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

1-1 黃柏維 國立交通大學 電機工程學系 三年級

● 課堂筆記：

1. [Appworks Ecosystem
 - A. Fund
 - B. School
 - C. Accelerator
2. 3H：心、手、腦
3. The only way to win is to learn faster than anyone else. - The Lean Startup
4. If you're offered a seat on a rocket ship, don't ask what seat. - Sheryl Sandberg
5. 創業：速度、市場、規模化
6. O2O：800 公尺就是一個生活圈]

● 課後心得：

[這次的企業參訪我們來到了知名的創業加速器 Appworks，其實自從進到資種之後一直接觸到跟新創有關的事物，讓我不知不覺中對新創有了一種朦朧的想像，所以一直很想知道加速器到底是什麼，以及他們的運作模式、還有他們提供了哪些資源。這次參訪的前半段 Vanessa 學姊為我們介紹 Appworks 提供了哪些的資源，還有他的經營模式，後半段是由 Uspace 的 Allen 和我們聊聊他的創業故事。我覺得後半段 Allen 講的故事真的是非常的精彩，讓我從中學到了不少在創業時必須事先做好的心理準備跟幾個創業的小技巧，也讓我佩服 Allen 的膽量，以及他捲起袖子，親自動手做事情的精神。]

1-1 黃柏維 / 國立交通大學電機工程學系三年級 / mario86123.eed05

@g2.nctu.edu.tw/ 0934-021-203



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

1-6 沈宜妮 國立臺北大學 經濟學系 四年級

● 課堂筆記：

7. 0-1 : accelerator program , 1-100 : venture capital funds
8. 有關 appworks
 - A. 主要業務是創業加速器：不佔股權、免費
 - B. 與新創團隊合作會在一開始的合約先講好利潤之分，合作方式亦師亦友
 - C. Cooperation space 必須要是畢業的校友才能申請，但基本上是免費！
 - D. Eco system
 - i. Appwork 加速器：目前限定招募 ai & blockchain-交易領域
 - ii. Appwork funds
 - iii. Appwork school：免費 4 個月 program 訓練 engineering 人才
 - E. 商業獲利模式
 - i. 替 BC 管理資金的管理費，所以品質要維持！
 - ii. 一開始建立信用靠創辦者在部落格累積 reputation，很多大公司願意給一點因為大公司也在找企業轉型的轉捩點，後來靠強大的校友團隊及口碑。
 - F. 如何挑選投資夥伴：Heart、Hand、Head
 - G. 創業比的是迭代（速度、市場、規模化）速度！
 - H. 新創公司一定募資嗎？答案：有需要沒必要
 - I. 募資有時候是測市場水溫和 Marketing
 - J. 區塊鏈：新創團隊目前以做應用程式居多
 - K. 募資時：Passion 很重要！告訴公司 why 你需要我！不過不要講到政治和宗教議題

L. 開發客戶：

- i. 自己先下去親身實驗
- ii. 第一批客戶可能是用買的，用補貼換來的
- iii. O2O：800 公尺就是一個 keyword，是一個生活圈的範圍
- iv. 數據不會騙你，也不會騙投資人
- v. 新創是要打群架！積極尋求合作對象，競爭者也可以是合作對象

]

● 課後心得：

其實之前就一直很想到 Appworks 這家公司企業參訪，非常好奇 Appworks 到底是如何幫助這麼多間既有名又成功的企業實現創業夢想，進一步走向規模化。透過這次的參訪讓我更加了解 Appworks 實際的業務範疇以及運作方式，讓我更加崇拜這間公司了！一開始 Vanessa 學姐介紹自己的職涯，學姊的職涯經驗並沒有滿滿人生勝利的味道，而是紮紮實實努力往上爬的過程，這也讓我想到解憂書店裡的圖文「在你的時區裡，一切都會準時」，只要持之以恆堅持走你想走的路，總有一天你就能變成你想變成的人。

參訪的後半段邀請到了 Uspace 的創辦人 Allen 分享他一路以來的創業經歷，不得不說這位創辦人的 3 次創業路真的是高潮迭起，在感嘆「哇原來錢可以這樣賺阿」之餘，也不禁佩服起每位創業家的勇氣，他們有過人的眼光和膽識，能掌握住好的時機點以高風險博取高報酬，最終功成名就。謝謝這位創辦人給了我們把手弄髒去努力的勇氣，反正，再慘不就那樣嗎？但人生最慘的事莫過於還沒嘗試過就選擇放棄，你永遠不知道自己的底限在哪。

]



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

1-7 鄭季豪 國立臺灣師範大學 科技應用與人力資源發展學系 碩一

● 課堂筆記：

9. [加速器、學校、資金
10. 心、手、腦
11. 30 歲以前做好苦工 = 快速學到東西
12. 創業最重要的是速度，比別人快才能取得優勢
13. 創業應該要募資嗎？有需要但沒必要
14. 創業三大秘訣：速度、市場、規模化
15. O2O 的距離以 800 公尺為限

● 課後心得：

[這次的企業參訪有額外的收穫，就是聽到 Uspace 創辦人的演講，它讓我印象深刻，尤其是當他在解說他的學經歷的時候，讓人不勝唏噓，訴說著自己大學沒畢業的同時，也經歷了 3 次的創業，人一生的迭起幅度很大，也讓我驚訝著原來真的有這樣的人存在，在學歷上可能不是很漂亮，在創業的路途上可能失敗很多次，但他仍然活在自己滿足與快樂的世界當中，雖然伴隨著很多風險，但這種創業家的精神真的很值得我們學習。]



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

2-1 高睿 國立臺灣大學 經濟學系 三年級

● 課堂筆記：

16. 企業介紹 Vanessa：

A. 如果前方機會很好，不要考慮職位、title

i. 工作與實習以學到東西為主

ii. 先勇敢嘗試，全心投入

17. Uspace 共同創辦人：

A. 業務是什麼都要會，什麼都要自己學

B. 募資非必要但需要，能夠快速掠奪市場，速度市場規模化

C. 和大型客戶洽談時，著重在你需要我，而非你要給我錢

D. 不要講政治，不要批評，always be positive

E. OTO：800 公尺生活圈，佈局周邊距離，最後一哩路 600 公尺

F. 把資料數據化，data driven 的重要性

G. 合作打群架，而非單打獨鬥

● 課後心得：

第一次參訪新創加速器，對我而言衝擊相當大，以前曾經想過要創業的我，對於陌生的創新加速器、種子輪、天使投資等眾多專有名詞一知半解，透過此次的企業參訪經驗，讓我初步了解新創從一出生到變成獨角獸之間經過的過程，以及聆聽學長分享如何經歷過三次創業，仍澆不熄創業的心，持續以積極主動，get your hand dirty 的執行力，不停為自己創造人生的高峰，我也認知到，要創業除了要具備堅毅的人格特質之外，還需要有能不斷跳脫框架的能力，唯有自己才能超越自己。



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

2-5 洪鈺淳 國立臺北大學 社會學系 三年級

● 課堂筆記：

18. APPWORKS 的三大業務：Accelerator、Fund、School
19. 從 17 屆開始所招募團隊，多半是跟 AI&區塊鏈相關的，因為認定這將會是外來的趨勢
20. 創業不一定要找募資或是投資人，如果該產品本身就有潛力可以為公司賺取收益，就不需要尋求外面的資金，因為引入外部資金有可能會因為股權的分配，在做事上被綁手綁腳等等
21. 業務要 Data-Driven，在切割業務區域的時候，可以以 800 公尺作為一個生活圈
22. 新創應該要打群戰
23. 加入 Pitch 競賽是必要但不需要，可以先從競賽中去培養自己的臺風、市場等等

課後心得：

今天參訪 APPWORKS 的時候，跟我所想像的有一點點落差，原本以為是跟蝦皮那樣寬敞的空間，但是經過一間間的會議室的時候，也還是感受到濃濃的新創圈的氣息。前面學姐的企業介紹才讓我了解原來 APPWORKS 的業務不只是在於加速器而已，而也有在做創投的部分，最令我意外的點是，不跟新創團隊要求股權而是全力支持新創事業。很少在商場上會有商人不拿可以為自己提供立益的機會，但是從 APPWORKS 的理念到運作方式，都讓人十分敬佩創辦人對於台灣新創圈想要貢獻一己之力的用心。除此之外，學姐 Vanessa 分享自身經歷，也提供像我這樣人文科系學生另一種參考，可以不要去侷限自己一定要往哪邊發展，但是可以多去嘗試不一樣的東西。

而下半場 USPACE 創辦人的分享中，故事情節活生生從電視劇中搬出來，但是那些過往並非是劇本編造的，而是血淋淋的創業心路歷程，很難想像當下從一開始賺基金累積幾億資金的狀況，而變成

幾乎快付不出員工薪水的老闆。但從創辦人的故事中，也可以看到創業並非是一件簡單的事情，必須要承擔很多風險，有很多時候是你有沒有勇氣去做或是你有沒有願意賭的豪氣。而創業的成功往往不只是因為幸運或是認識多少金主而來的，而是自己本身有多少本事，過去累積了多少的經驗所堆砌的，我相信若今天不是因為 Allen 過去經驗中所培養的那些業務能力，他或許無法真的打動最後給了他起死回生資金的董事長和理事，也無法拿下與嘟嘟房簽約合作。

[2-5 洪鈺淳 / 國立臺北大學社會學系三年級 / bellayc410.hung@gmail.com/ 0911-137-214]



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

3-3 葉劭哲 國立臺灣科技大學 管理學士班 四年級

● 課堂筆記：

24. 在 FB 上面，No Gossip
25. 對於人的生活來說，800m 是一個生活圈
26. 不要政治，不要批評，Be positive
27. FFF：Friends Family Fool
28. 創業家要懂得做事，也要 Get your hands dirty
29. AppWorks Ecosystem：Accelerator Funds School
30. 投資哲學的 3H：心手腦，Heart Hand Head
31. 如果有件事情你不做會死掉，那就創業吧
32. 心想會事成，真心相信，腦補自己想要的事物，最後就會成真

● 課後心得：

今天的企業分享，收穫滿滿。首先是 Vanessa 介紹自己的職涯，對於學姐特別的職涯歷程，讓我覺得人生真的是峰迴路轉，只要肯努力，真的不用擔心走不下去，但真的要能夠持之以恆的讓自己更好。接著是對於 appworks 的介紹，Vanessa 透過介紹 appworks 的 ecosystem 帶我們認識這間厲害的公司。或許未來真的有想要創業的話，appworks 會是很好的幫手！

參訪的後半段，Vanessa 邀請了 Allen，也就是現在 Uspace 的創辦人，跟我們分享他一路以來的創業經驗，這些經驗是彌足珍貴的，也更讓我確信，創業的人真的很會說故事！創業的人對於自己想要做的事情，是有非常大的熱忱的，就像是 Allen 說的：「如果有件事情你不做會死掉，那就創業吧」。

最後 Allen 還有提到，心想會事成，並且只要是自己認為對的事情，就要努力去做。我想我自己就是

很難做到這些的人，我很容易擔心很多，因此裹足不前，但人生真的太難預料了，如果什麼都要考慮清楚才往前，那麼很難有進步。不是說規劃或計畫不重要，而是說當有了一定的計畫之後，實行是非常重要的，因此我希望未來能夠多多督促自己，想好了要對自己的想法有信心，並且付諸實現，只要信念夠強，心想便會事成。 |

[3-3 葉劭哲 / 國立臺灣科技大學管理學士班四年級 / chris460670@gmail.com/ 0911-460-670]



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

3-7 張雅涵 國立政治大學 國際經營與貿易學系 四年級

● 課堂筆記：

33. [Passion→Ability & Time→Market decide→Unicorn
34. 0-1：accelerator program / 1-100：Venture Capital Funds
35. Appworks 商業模式：Equity Free/ 靠管理資金的手續費維持運作/ Peers、alumnus、mentors
36. The only way to win is to learn faster than anyone else.
37. If you're offered a seat on a rocket ship, get on, don't ask what seat.
38. 募資是 Marketing Campaign
39. Get your hand dirty
40. 募資有需要但沒必要（只看：速度、市場、規模化需要）
41. Show your passion]

● 課後心得：

[本次參訪很驚喜的部分，是在一開始進場時，Vanessa 為我們準備了飲料，就像是遠方來的朋友依樣被好好招待了，而且她同時也是政大校友，很難想像外語背景的她，在這麼多新創和科技業打滾過，真心覺得 Vanessa 一定有不為我們所知的魔法哈哈。

進入正題，第一個部分，Vanessa 和我們分享了新創業的小知識，身在新創業的我，突然很好奇，我們老闆的第一桶金是怎麼來的，畢竟從 0 到 1 是非常艱辛的事情，1 到 100 更是需要一定的資金挹注與經營管理的努力，再來印象深刻的是，Vanessa 使用了和潘潘一樣的漏斗，但卻說了新創很殘酷的一個事實，從有 Passion 到成為 Unicorn，能夠成功的機率不到萬分之一，這或許是新創殘酷又迷人的地方吧？成功的快感十分強烈，但失敗不過轉眼之間，同時，你還要付出相對更巨大的努力，誠如 Allen 分享的，公司裡就幾個人，你不去做，誰來做？

再來是我透過此次企參，對 Appworks 有了更深入的了解，原來 Appworks 的經營模式這麼像資種，也很像是補習班，不過是讓你補人脈、補經驗、補人才的地方，新創是一個社會的產業生態能生生不息的動能，Appworks 就像是推動社會前進的加速器，也就像是資種培育我們，將我們送到社

會上做出些改變的模式一樣。

最後是很精彩的 Allen 經驗分享，我先前也有聽過新創人士的經驗分享，也因為我身在這個行業中，對於新創的感受十分深刻，聽著 Allen 高潮迭起的人生故事，雖然有點荒謬輕佻，但他確實有兩把刷子才能撐到今天，雖然我對他的品格抱持懷疑，但不得不說，他的話術和手段真的很厲害，才能讓他黑白兩道混到熟，闖出現在的 Uspace。

3-7 張雅涵 / 國立政治大學國際經營與貿易學系四年級 / sandy.60722@gmail.com/

0983-714-125



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

5-2 呂芷瑋 輔仁大學 經濟學系 四年級

● 課堂筆記：

- 42. [加速器：0→1 ；創投：1→100]
- 43. Appworks
 - A. Ecosystem
 - i. Appworks Accelerator
 - ii. Appworks Funds
 - iii. Appworks School
 - B. 商業模式：VC 的管理費
- 44. 創業重點：速度、市場、規模化
- 45. 新創公司一定要募資嗎？有需要但沒必要
- 46. 如果想創業，建議可以多參加創業比賽，練習 QA、膽量
- 47. 在募資中，不要站在我需要你的角色，而是讓對方需要自己
 - A. Allen 會去蒐集投資人的背景、過去投資了哪些公司，並告訴投資人如果投資自己，亦將有助於他投資的其他公司
- 48. 停車場的客戶在線下，那就不該將行銷重點放在線上
- 49. O2O：800 公尺是關鍵 []

● 課後心得：

[過去就對於創投及加速器有許多好奇，很開心這次有機會到 Appworks 參訪，在這次的企業參訪中除了了解 Appworks 的營運模式，亦對於創投的有了初步的認識。在前半段，Vanessa 學姊分享了她的職涯歷程，雖然中間經過了很多的轉折，但學姊花了許多努力以及機運，最終來到了現在的位置。後半段則邀請到 Uspace 執行長 Allen 來分享他的創業歷程，從中可以感受到創業的不容易，以及如

何快速應變的重要性。Allen 創業的心路歷程雖然有各種峰迴路轉，但他為了達成目標所展現的韌性及勇氣讓他能夠克服過程中的一個個困難，也是我十分欣賞的部分。

5-2 呂芷瑋 / 輔仁大學經濟學系四年級 / wei86531@gmail.com/ 0970-693-312



第十六屆資訊種子培訓計畫 課後心得

第四次企業參訪「之初創業投資管理顧問股份有限公司」

5-6 朱庭儀 國立臺灣師範大學 體育學系 三年級

● 課堂筆記：

- 50. 新創什麼都要做—鋪水泥 etc.
- 51. Passion-ability&time-let the market decide-venture capital-unicorn
- 52. AI&Blockchain 未來趨勢
- 53. 3H:心、手、腦
- 54. The only way to win is to learn faster than anyone else.
- 55. AppWorks 三大:加速器、Founds、school；收入來源:2%管理費
- 56. 不要害怕嘗試，快速修正的能力很重要
- 57. If you're offered a seat on a rocket ship,get on,don't ask wtar seat.
- 58. 機會是留給準備好的人
- 59. 期待值管理
- 60. 想做，不做會死，做了也會死，做!
- 61. 與別人搏感情，接地氣
- 62. 有技術，要會賣、行銷
- 63. 募資有需要，沒必要
- 64. 募資:速度、市場、規模化
- 65. Show your passion

● 課後心得：

Vanessa 學姐和我們分享他們人生歷程，從一名俄文系的學生如何踏入新創領域並且走到今天，我覺得他真的是下了一番努力，雖然運氣也是有些成分，但就如課後重點寫的:機會是留給準備好的人!有

奮鬥才有今天的成績。學姊也向我們介紹了 AppWorks 的工作項目及公司的營運方式，一間新創要長期存活下來真的不容易，必須要投入很多心力和努力才有那麼一點點可能的機會，希望自己未來也能踏入新創領域體會這高壓又有趣的工作環境！最後 Allen 和我們分享他的人生經驗，沒想到在我面前的這個人他的一生目前為止是那麼的奇特與精彩，他真的是有具備一定的才能才會走到今天，希望自己可以把他的優點學起來，勇於嘗試也勇於突破，加油！

5-6 朱庭儀 / 國立臺灣師範大學體育學系三年級 / qoo617889@gmail.com/ 0932-170-617