

經濟部中小及新創企業署
「次世代產業新創淬鍊計畫」

2024 SelectUSA 補助選拔賽
活動規劃書

主辦單位：經濟部中小及新創企業署
執行單位：財團法人工業技術研究院

中華民國 113 年 1 月

壹、活動背景

SelectUSA Investment Summit 是美國商務部為促進外商在美投資所舉辦的活動，舉辦地點在美國馬里蘭州，每年皆吸引不少政府官員、企業及業界代表參加，2023 年參與展會人數超過 4,900 人，其中超過 2,300 人來自海外，臺灣代表團參與人數超過 176 位，其中包含 40 家新創公司。

為鼓勵新創落地美國，大會也規劃針對新創舉辦 Tech Program，內容涵蓋美國時下投資環境、產業趨勢及最新投資機會，是新創擴展海外市場重要橋樑；同時廣邀投資單位辦理 Pitch Session，新創須符合成立 10 年內、員工 40 人以下及年營收 1000 萬美元以下方可參與。

貳、活動目的與規劃

經濟部中小及新創企業署為支持新創團隊擴大事業版圖至美國，自 2022 年起特別挹注資源，以競賽方式遴選出 10 家優質新創團隊，補助及培訓臺灣新創赴美參加 SelectUSA Tech 及 Pitch 競賽，協助鏈結美國各州政府官員、企業、國際創投與各國新創團隊，了解美國投資環境、產業趨勢及最新投資機會，對臺灣新創未來在美國設立據點或擴大事業版圖大有助益。

2023 年赴美成績斐然，2024 年將依前次參展經驗，徵選 15 家新創團隊並持續挹注資源，提供新創赴美前培訓輔導，包含書審與簡報資料調整、美國落地實務知識，協助新創串連美國新創生態圈並拓展海外市場。

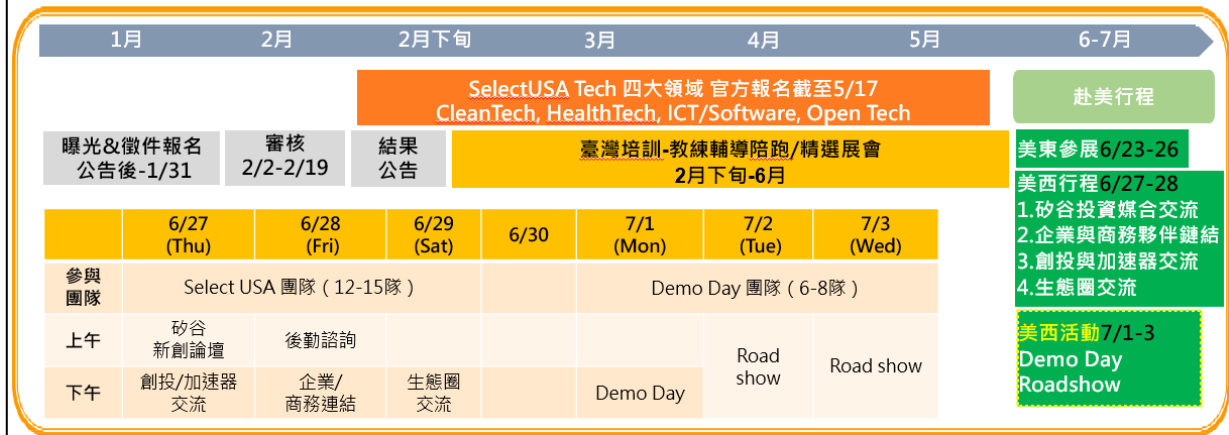
一、新創徵選條件

- (一)成立 10 年內(符合中小企業認定標準且於2014年1月1日以後成立之企業)
- (二)員工 40 人以下
- (三)年營收 1,000 萬美元以下
- (四)有具體落地美國規劃
- (五)領域：CleanTech、Health Tech、ICT/ Software、Open Tech(其他)

二、招募隊數：預計招收 15 家新創團隊

三、時程規劃

2024 Select USA 推動時程



圖、SelectUSA 選拔及培訓規劃

- (一)報名宣傳：公告後至2024年1月31日
- (二)書面審查：2024年2月2日至2024年2月5日
- (三)簡報審查：2024年2月19日
- (四)團隊培訓：2024年2月下旬至6月
- (五)SelectUSA：2024年6月23至2024年6月26日
- (六)矽谷行程：2024年6月27日至2024年7月3日

四、審查流程

審查分為兩階段進行，包含第一階段書面審查與第二階段簡報審查，第一階段書面審查預計篩選 25-30 家新創，第二階段簡報審查預計篩選出 15 名正取與 10 名備取之新創團隊，推薦赴美參與 SelectUSA Tech，並將評選結果公告於本署網站。徵選流程說明如下表：

表 1、SelectUSA Tech 新創團隊徵選流程說明

徵選流程	說明
<pre> graph TD A[新創報名並提供書審資料] --> B[書審] B -- 不通過 --> C{補件} C -- 不通過 --> D[棄權退件] C -- 通過 --> E[簡報審] E --> F[選出15名參與 SelectUSA] </pre>	欲報名參加之新創團隊，應於報名時提交書審報告資料，資料有缺者，需於通知期限內補正；逾期補正者，視同棄權。 書面審查：根據報名結果，由計畫執行團隊依書審標準，篩選 25-30 隊進入簡報審。 簡報審查：聘請 3~5 位新創補助審查委員(至少 3 名)進行簡報審查及篩選出前 15 強(Top 15)。

- (一)簡報審與書審內容分述如下：

1. 書面審查：

新創團隊需依照 SelectUSA 書審格式填妥資料表報名，後續將針對團隊資格、資料完整度及依據 SelectUSA 大會評分標準進行書審(評選內容如下)，遴選出 25-30 家新創進入簡報審查。

序號	題目 - 敘述	Topic - Description
1	團隊成員 - 包括團隊中主要成員的姓名、職銜、技能和相關經驗。	Who - Include the name, title, skillset, and relevant experience for key contributing members of your team.
2	產品／技術內容 - 請描述您的產品或技術，包括其獨特的銷售主張、價格、產品、行銷和地點。	What - Please describe your product or technology, including its Unique Selling Proposition (USP) and the 4 P's (price, product, promotion, and place).
3	市場及競爭分析 - 解釋您正在解決的問題和可用的市場機會。誰是你的競爭對手，你的競爭優勢是什麼？您在全球和美國的目標市場是什麼？	Why - Explain the problem you are solving and the available market opportunity. Who are your competitors and what is your competitive advantage? What is your target market, both globally and in the U.S.?
4	商業模式 - 您的商業模式是什麼？如何獲取收入和擴大規模？迄今為止，您實現了哪些里程碑（例如，知識產權保護、現有客戶、獲得的資金等）？	How - What is your business model? How do you plan to make money and scale? What milestones have you achieved to date (e.g., Intellectual Property protections, existing customers, funding obtained, and so on)?
5	未來規劃 - 您的業務發展的下一步是什麼？您對美國的擴張有什麼計劃，時間表是怎樣的？	When/Where - What are your next steps for growing your business? What are your plans for U.S. expansion, and what does the timeline look like?

2. 簡報審查：

規劃由本計畫新創補助審查委員 3~5 位(至少 3 名)擔任評審委員，透過評審推薦結果，擇優篩選 15 名正取及 10 名備取之新創團隊(評分重點如下)，將於署內官網公告獲選名單，並通知獲選前 15 名正取團隊，於期限內回復是否參加此計畫，若團隊放棄，則依備取名次優先遞補參加。

評分項目	權重
團隊介紹／團隊成員／核心貢獻 Introduction/ Team members/ Key contributions	10%
產品與解方／競爭優勢／行銷組合策略 Product and solution/ Competitive advantage/ Marketing mix	20%
解決的問題／市場機會 Problem being solved/ Market opportunity	20%
商業模式－獲利規劃 Business Model - profitability plans	20%
未來規劃－商業拓展計劃 Next Steps - plans for expansion	20%
精準、清晰的簡報內容並符合時間限制 Clear, concise presentation, adheres to time limit	5%
回答現場提問的精準度 Depth of responses to questions	5%

五、獲獎團隊權利及義務：

(一)權利：

1. 國際商務發展獎勵金新臺幣 10 萬元。
2. 業師輔導及簡報培訓。
3. 美國新創生態資源鏈結。

(二)義務：

1. 參與 SelectUSA 展會並提供宣傳所需之素材。
2. 配合本計畫推動及績效考核評估相關事項，並於計畫結束後之追蹤、訪視、調查衍生成效與參與相關成果發表、展示等活動，至少(含)3年。

六、輔導培訓

針對入選之團隊，將透過集中式的培訓與一對一的輔導，加強顧客與產業導向的全局觀、國際市場的洞察及精準簡報與說故事的能力，以提升在海外曝光的效果及引起商業與投資夥伴的興趣，獲取潛在的合作機會。內容說明如下：

(一)執行目標：

加強團隊之書面宣傳資料與素材及簡報之呈現，以提升團隊於國際展會及競賽中的表現與交流互動效益。

(二)執行方法：

1. 校友經驗分享

邀請具海外拓展與國際展會／競賽參與經驗之校友新創團隊分享經驗，包含準備過程、參與目標設定與人力分配、適合新創團隊選擇之活動、建議鏈結之資源、人脈拓展之方法與獲獎及參展後之效益，供本期團隊參與。

2. 教練一對一輔導

將為每個入選輔導的團隊指派一位輔導教練協助團隊調整書面宣傳資料與素材及簡報資料之準備，強化團隊簡報之完整度。

3. 簡報實戰演練

模擬新創國際競賽之辦理方式，提供團隊實戰演練之機會，分為兩次進行，並由具備矽谷投資人經驗的業師親自指導點評，以投資人角度，點出團隊簡報應著重之面向，完善簡報之內容與架構，提供口語表達用語之建議等，並驗收調整成果。

4. 海外落地課程

辦理海外落地課程，讓有意赴海外設立公司之團隊了解當地法務、稅務、財會等相關行政事項之基本知識與概念，為在海外設立公司做最佳評估與準備。

七、赴美行程規劃

SelectUSA 以高峰會的形式進行，與一般展會相比，其多為會議、演講與工作坊等活動，且同時間會有不同主題、多場次同時進行，新創團隊可依自身需求參與相關活動，並從中獲取各州政府資訊及產業趨勢新知，本活動將以支援協助角色陪同團隊參與高峰會，作為團隊與主辦單位的橋樑，及時回應與協助新創需求。

另外，於國際展會或競賽前後，安排新創參訪在地生態圈夥伴，以及舉辦商業鏈結與資金媒合會等活動，協助新創拓展人脈與資源，取得潛在市場合作機會或訂單，期望藉由此赴美機會，促進新創擴大鏈結當地資源與生態圈，促進海外落地與商務拓展之目標。以下為此次赴美行程規劃：

(一)美東SelectUSA展會：

1. 6月22日舉辦臺灣代表隊餐敘，及宣布展會相關注意事項。
2. 6月23日至6月26日高峰會期間，提供簡易洽談桌作為臺灣團隊會議及展示空間，並協助新創參與 Pitch 競賽及主題論壇。

(二)矽谷企業鏈結與投資媒合(預計6月27日至7月3日)：

為促使新創拓展海外人脈與資源，獲取潛在市場商機或訂單，以取得投資與海外商務拓展，規劃於矽谷當地舉辦後勤諮詢、生態圈交流、投資媒合會與商業鏈結等活動，具體作法如下：

1. 投資媒合會
鏈結當地生態圈資源與合作夥伴，並邀請符合團隊領域與投資階段之投資人，辦理投資媒合會，串連投資資源。
2. 後勤諮詢
鏈結當地生態圈資源與合作夥伴，邀請法律、會計、專利、稅務、財務等專家，舉辦輪桌式的諮詢活動，協助赴海外之團隊能夠針對自身情況直接面對面與當地的後勤專業人士諮詢，加速團隊解決自身問題並促進團隊與合作夥伴共事可能性。
3. 生態圈交流
邀請生態圈夥伴，包含科技社團、商會、投資人、華人社群等以餐會、分享會等形式交流互動，拓展新創團隊在美之人脈資源與未來合作、投資之可能性。
4. 創投與加速器交流
拓展美東與美西資源，舉辦交流活動，協助串聯東西岸投資人脈和商業

機會。此外，亦將持續擴展矽谷華人與非華人資源網絡，延伸與企業及投資人之鏈結，進而提升商務發展之速度、廣度與深度，必要時亦將與當地加速器、國際業師平台及商會合作，以促進與美國企業之合作。

(三)與創育機構合辦Demo Day及Roadshow：

1. Demo Day

邀請新創團隊參與 Demo Day，現場展示新創產品及成果，並與海外創投、企業及新創互動交流，藉此獲得投資及商機媒合機會。

2. Roadshow

依據新創團隊在美發展之需求，協助串接當地協會、企業、投資人、新創，並舉辦小型媒合會活動，強化人脈鏈結及深化合作可能性。