

經濟部中小及新創企業署
「次世代產業新創淬鍊計畫」

2025 SelectUSA 新創選拔賽
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 114 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，去(113)年參與展會人數超過 5,000 人，包含美國全部 56 個州及領地代表，以及來自世界 96 個國家/地區的企業代表。

為鼓勵新創企業落地美國，大會也針對新創企業舉辦 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，是新創企業擴展海外市場重要橋樑；同時也廣邀投資單位辦理 Pitch Session，參加資格包含於美國設立公司、具創新產品或服務、於 2 至 3 年內將進入美國市場；並符合「成立年限 10 年內」、「員工 40 人以下」及「年營收 1000 萬美元以下」其中一項條件方可參與。

貳、活動目的與規劃

本署為支持新創企業擴大事業版圖至美國，自111年起以競賽方式遴選出10-15家優質新創企業，透過獎勵及培訓協助臺灣新創企業赴美參加 SelectUSA Tech競賽，並協助鏈結美國各州政府官員、企業、國際創投與各國新創企業，了解美國投資環境、產業趨勢及最新投資機會，對臺灣新創企業未來在美國設立據點或擴大事業版圖大有助益。

今(114)年將依循過往參展經驗，徵選 20 家新創企業並持續挹注資源，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、新創企業徵選條件：

- (一)設立年限10年內之中小企業(符合中小企業認定標準並於104年1月1日以後成立之企業)
- (二)符合 5 大領域：HealthTech(健康科技)、CleanTech(潔淨科技)、ICT/Software(資通/軟體)、AgTech(農業科技)、Open Tech(其他)
- (三)過往未曾入選本署SelectUSA新創選拔賽，並有具體落地美國規劃

二、招募家數：徵選 20 家新創企業提供培訓輔導及國際鏈結資源，其中 15 家獲選新創企業可獲得新臺幣 10 萬元獎勵金。

三、時程規劃：

2025 SelectUSA 選拔培訓時程規劃



圖 1、SelectUSA 選拔及培訓時程規劃

- (一)報名宣傳：公告後至114年2月3日
- (二)書面審查：114年2月5日至2月6日
- (三)簡報審查：114年2月11日
- (四)團隊培訓：114年2月至5月上旬
- (五)美東-SelectUSA參展：114年5月11日至5月14日
- (六)美西-矽谷行程：114年5月15日至5月17日
- (七)美西-洛杉磯行程(預計推薦2-3家參與)：114年5月19日至5月20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 30 家新創企業，第二階段簡報審查決選出 20 家正取與 5 家備取之新創企業，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 新創企業徵選流程說明

徵選流程	說明
<pre> graph TD A[新創企業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家參與 SelectUSA] </pre>	欲報名參加之新創企業，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 家進入簡報審。 - 簡報審查：聘請 2~4 位審查委員(至少 2 名)進行簡報審查及篩選出前 15 強(Top 15)。

(一)兩階段審查說明：

1. 書面審查：

為增加選拔過程的有效性及入選團隊合適性，新創企業依照 SelectUSA 大會書審格式填妥資料表報名，並以 SelectUSA 大會評分標準進行書審(審查內容如下)，預計遴選出 30 家新創企業進入簡報審查。

表 2、書審評分表

序號	題目 - 敘述	Topic - Description	權重
1	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).	20%
2	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.?	20%
3	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，智慧財產權保護、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)?	20%
4	未來規劃 - 您的業務發展的下一步是什麼？您對美國市場的擴展有什麼計劃，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?	20%
5	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.	20%

2. 簡報審查：

預計邀請3-5位專家學者擔任評審委員(詳如附件審查委員名單)，並依評分項目擇優錄取20家正取及5家備取，俟署內核定後於官網公告獲選名單及通知正取團隊於時限內回復是否參加，如團隊放棄則依備取名次遞補參加，相關規劃說明如下：

- (1) 時間：114 年 2 月 11 日 09:00-17:00(暫定)
- (2) 地點：社會創新實驗中心（臺北市大安區仁愛路三段 99 號）
- (3) 委員名單詳如附件
- (4) 審查流程：每家新創企業簡報 6 分鐘，問答 6 分鐘，2 分鐘換場。
- (5) 評分標準：針對通過書面審查之新創企業，從商業、營運、投資的角度進行輔導適配性評估與複審，包含新創企業未來發展目標與方法、參與深入程度與意願等。評分項目與權重如下：

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%

(6) 簡報審查議程

時間	序號	簡報團隊
09:00-09:10		流程介紹／評審準備
09:10-09:24	1	新創企業 1
09:24-09:38	2	新創企業 2
09:38-09:52	3	新創企業 3
09:52-10:06	4	新創企業 4
10:06-10:20	5	新創企業 5
10:20-10:34	6	新創企業 6
10:34-10:48	7	新創企業 7
10:48-10:58		中場休息
10:58-11:12	8	新創企業 8
11:12-11:26	9	新創企業 9
11:26-11:40	10	新創企業 10
11:40-11:56	11	新創企業 11
11:56-12:10	12	新創企業 12
12:10-12:22	13	新創企業 13
12:22-13:22		午餐休息
13:22-13:36	14	新創企業 14
13:36-13:50	15	新創企業 15
13:50-13:04	16	新創企業 16
13:04-13:18	17	新創企業 17
13:18-14:32	18	新創企業 18
14:32-14:46	19	新創企業 19
14:46-14:56		中場休息
14:56-15:10	20	新創企業 20

時間	序號	簡報團隊
15:10-15:24	21	新創企業 21
15:24-15:38	22	新創企業 22
15:38-15:52	23	新創企業 23
15:52-16:06	24	新創企業 24
16:06-16:16	中場休息	
16:16-16:30	25	新創企業 25
16:30-16:44	26	新創企業 26
16:44-16:58	27	新創企業 27
16:58-17:12	28	新創企業 28
17:12-17:26	29	新創企業 29
17:26-17:40	30	新創企業 30

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 展會及矽谷、洛杉磯交流活動，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

為加強團隊之書面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。將透過集中式的培訓與一對一的輔導，提升入選團隊的顧客與產業導向的全局觀、國際市場的洞察力，以及精準簡報與說故事的能力，進而吸引商業與投資夥伴的興趣、提升海外曝光的效益，並獲取潛在的合作機會。具體執行作法說明如下：

(一)執行方法：

1. CDE 核心基礎課程

為新創企業建立國際化創業核心基本概念，接軌美國新創文化。協助其釐清市場通點、分析公司及產品定位，為進入新市場做準備。

2. 教練一對一輔導

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

以模擬 SelectUSA Tech Pitch 的方式辦理，提供團隊實戰演練之機會，並由具備矽谷投資人經驗的業師親自指導，從投資人角度出發，點出

團隊簡報應著重之面向，包含完善簡報之內容與架構、增強口語表達、時間控制與敘事架構等建議，協助團隊清晰呈現公司價值主張與商業模式，進而提升獲獎機會。

4. 海外落地課程

提供海外落地課程，協助有意於海外設立公司的團隊深入了解當地的法規、稅務、財務及商務拓展等相關知識，為未來在海外設立公司做好最佳評估與充分準備。

5. 校友經驗分享

邀請具備海外拓展、國際展會及競賽經驗的校友新創企業進行經驗分享，包括準備過程、目標設定與人力資源配置、適合新創企業參與的活動、建議鏈結的資源、人脈拓展方法以及參展與獲獎後的效益，以供本期入選團隊參考學習。

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，新創企業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企業需求。

另外，於國際展會或競賽前後，安排新創企業參訪美國馬里蘭州及矽谷當地生態圈夥伴，並舉辦商業鏈結與資金媒合會等活動，協助拓展人脈與資源，及取得潛在市場合作機會或訂單，期藉由此次赴美機會，加速新創企業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. 5月10日舉辦臺灣代表隊餐敘，宣布展會相關注意事項。
2. 5月11日至5月14日高峰會期間，協助新創企業申請簡易洽談桌作為會議及展示空間，並協助新創企業參與 Pitch 競賽及主題論壇。

(二)美西企業鏈結與投資媒合(預計5月15日至5月20日)：

為促使新創企業拓展海外人脈與資源，獲取潛在市場商機或訂單，以驗證進入美國市場之規劃，並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、投資媒合會等活動，並協助適合的新創企業參與洛杉磯新創生態圈交流活動，具體作法如下：

1. 落地後勤諮詢：

邀請當地法律、會計、專利、稅務、財務等專家，以輪桌式諮詢活動，協助赴海外之團隊能針對自身情況直接面對面與當地的後勤專業人士討論稅務法規、人力聘用與公司設立等操作細節，提升團隊海外營運的知能。

2. 生態圈交流：

邀請當地生態圈夥伴，包含科技社團、商會、投資人、華人社群等，包含美西玉山科技協會、全球玉山科技協會、北美台灣工程師協會、新東向協會等，藉由舉辦餐會、分享會等形式進行交流，藉此拓展新創企業在美之人脈資源，並進一步提升未來合作與投資之可能性。

3. 創投及加速器交流：

透過在美西地區舉辦交流活動，鏈結當地企業、投資機構及創育機構等生態圈夥伴。協助新創企業對接當地資源，以及邀請符合團隊領域與投資階段之投資人，辦理投資媒合會，促進新創企業與美國企業之間的海外合作商機，加速新創企業國際化及拓展美國市場。

4. 推薦參與洛杉磯交流行程

推薦本計畫入選團隊中有意前往洛杉磯發展，且產業、階段適合之團隊，前往洛杉磯參與新東向協會舉辦之 SelectLA，鏈結當地生態圈、投資人，擴展新創企業之廣度。

