

## 【創業知識庫】

# 踏上國際舞台是夢想，獲利是終極目標 與合作夥伴攜手實現夢想與目標！

撰文者：台灣經濟研究院研究三所林佳靜副所長、王俐几助理研究員

台灣經濟研究院

### Q: 新創獲利的關鍵

#### 關鍵中的關鍵

產品切入足夠大的市場  
商業模式可以有效獲利

掌握市場需求  
克服前期研發成本



夢幻合作夥伴，讓你走得更長更遠

持續獲利、降低進攻海外市場的風險

### 【踏上國際舞台是許多新創的夢想】

◆ 超過七成的台灣創業家的發展目標是在未來三年內踏上國際市場，2018年時海外目標市場以亞洲地區為主，2020年則逐漸轉向北美地區。

資料來源：2018、2019、2020 台灣新創生態圈大調查

### 【獲利的核心關鍵：確認商業模式的有效性】

- ◆ 掌握市場需求、克服前期研發成本是獲利的基本條件，然而，新創可以走得更遠更長的關鍵是透過一次次的訂單，驗證商業模式是有效的！
- ◆ 夢幻合作夥伴，可以讓新創企業更快進入足夠大的市場，紮紮實實的驗證產品價值及應用領域。

## 【找到神隊友，獲利沒煩惱！新創現身說法】

### ◆產品切入對的市場，終於可持續獲利！！

啟雲科技認為正式成為 Facebook 的供應商後，在經營規劃上他們減少了繞路、找路的时间，並且終於確認了產品切入的市場是足夠大的，也就是找到一個有效的商業模式，可以直接估算產值與獲利了，不會再面對有了第一個客戶卻等不到第二個客戶的窘境。

### ◆觸及國際品牌商，降低進入國際市場的商業風險

洞見未來科技在 2020 年與美商高通合作助聽與無線耳機方案，2021 年已經推向市場，開啟了國際的能見度，吸引許多歐美品牌商主動聯繫。這些品牌商的付費能力佳、重視合約條款的保障，也重視智財權與品質；透過高通的通路，與這樣的品牌商合作，對新創而言，有效降低進入國際市場的風險。

### ◆與夢幻夥伴合作，是創業旅程的重要里程碑、國際化的起點

在這一波的科技創新可以看到許多大型企業，如國泰金控、中華電信、高通、微軟，紛紛與新創合作來因應市場與商業環境的變化，而新創本身也藉由大型企業背後的實證場域、產業鏈、國際市場或品牌通路、重視權利義務與合約保障，一方面降低風險，一方面讓自身的產品發揮更大的影響力與價值。

## 【筆記筆記，快來找你的創業神隊友】

✉ SBIR 創業概念海選計畫 <https://www.sbir.org.tw/dlsec/idea>

📖 新創圓夢網，找計畫 <https://sme.moeasmea.gov.tw/startup/modules/rProject/index.php>

📖 2020 台灣新創生態圈大調查 <https://pwc.to/3cR50Cj>

©如要轉載本文，請以連結形式註明文章來源(如：本文轉載自《新創圓夢網》)