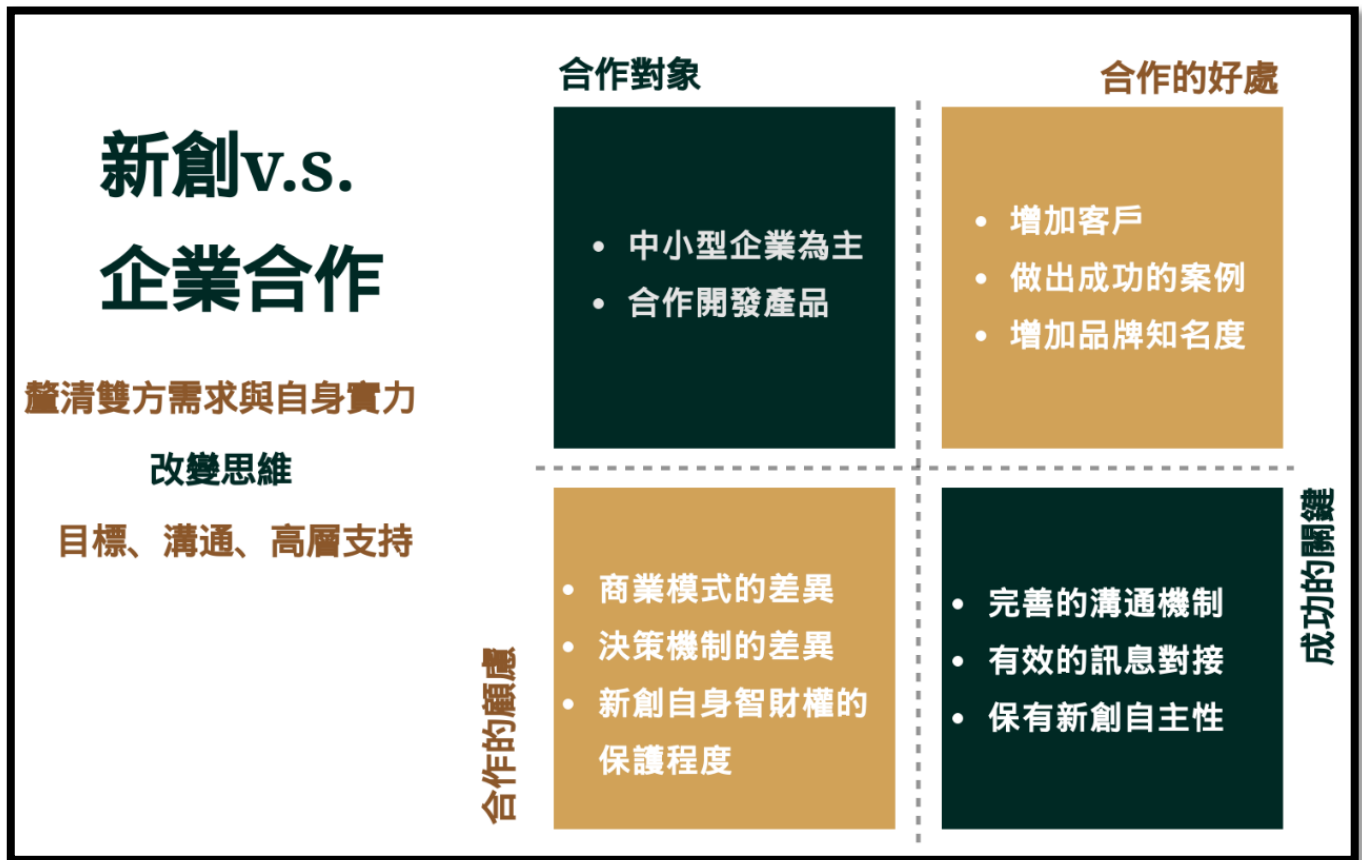


## 【創業知識庫】

# 企業合作，新創前進商業環境的敲門磚

撰文者：台灣經濟研究院研究三所林佳靜副所長、王俐凡助理研究員



### 【說給你聽·新創與其他企業合作的狀況】

#### 合作對象與合作內容

- ◆ 將近六成的新創有與其他企業合作的經驗
- ◆ 新創合作對象中有四成是一般中小型企業，再來則有三成是新創企業、兩成是上市櫃企業、一成是外商
- ◆ 將近五成的合作是在開發產品服務、四成則是在行銷業務方面進行合作

#### 合作的好處、顧慮與成功關鍵

- ◆ 新創認為與其他企業合作最重要的三大效益在於：增加客戶、形成有影響力的案例、增加品牌知名度

◆新創對企業合作的三大顧慮分別為：商業模式的差異（例如，對目標市場、應用發展、行銷手法、客戶體驗無法達成共識）、決策機制的差異（例如，因為公司規模的差異，導致雙方決策的流程、速度、決策的層級有所落差）、新創自身智財權的保護程度

◆新創認為企業合作的三大成功關鍵因素分別為：雙方的決策層級有針對合作專案建立溝通機制、雙方營運模式或流程能有效對接、大型企業不過度干預新創的營運自主性

### 【給新創的悄悄話：釐清雙方需求與自身實力是關鍵】

新創需要站在大企業的角度思考雙方的合作可以為既有企業帶來什麼樣的好處，這是企業合作的前提，兩邊的效益必須有交集才能往下進行。合作無法持續的原因往往是，既有企業找不到與新創合作的好處。因此，最終都必須回歸到：新創是否已經具備實力吸引好的企業投資或合作。

### 【大型企業怎麼想：與新創合作=目標×溝通×高層支持】

◆國泰金控認為金融機構對數位化的需求越來越清楚，而新創引進的新科技對服務、客戶體驗等等層面都開始有更細緻的分工與不同的專供領域，對銀行可以產生很大的幫助

◆於是，國泰金控成立了數位數據暨科技發展中心，作為集團內各子公司與新創企業的溝通橋樑。數位數據暨科技發展中心的團隊組成特色就是「跨領域」，這個部門必須具備兩種核心能力，首先是要懂大型金融機構的服務與業務，其次就是要能夠用新創的技術語言和新創團隊溝通，成為各子公司和新創之間的溝通橋樑

◆報給你知，國泰金控與新創合作心法

✓ 新創不是供應商，而是合作夥伴

✓ 改變思維，與新創夥伴緊密合作

✓ 失敗是被容許的，因為過程和經驗都很重要

【筆記筆記，快來找你的創業神隊友】

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

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

©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》)