

# 全球創新創業：矽谷探索實務

## Global Innovation & Entrepreneurship: Silicon Valley Exploration Practicum

莊裕澤  
台灣大學  
創創中心主任  
資訊管理學系暨研究所教授

# 緣起

我曾協助科技部推動執行多項國家級創新創業與人才培育計畫 (STB、Spark、LEAP、鏈結矽谷)，每年甄選具高度動機與潛力的年輕人才 (多為畢業後)，前往美國矽谷、波士頓等全球創新生態重鎮，進行為期數週到一年不等的短期研習或長期駐點學習。

人才培育雖非立竿見影，但經過我的長期觀察，只要選對人，矽谷的沉浸式洗禮，往往是他們人生重要的轉捩點。這不只改變了一個人，更間接為臺灣的創新生態發展注入了動能與國際視野。

台大擁有全台灣最優秀的學生，能否讓他們在求學階段就有這樣子的機會與視野？

# Outline

- 課程簡介
- 課程架構
- 海外業師
- 業師群與合作夥伴
- 附件
  - 課程詳細規劃
  - 海外探索計劃書申請格式建議
  - 修課學生甄選機制
  - 評分方式
  - 簽證與住宿
  - 校內相關課程與計畫

# 課程定位與特色

- 不同於傳統實習與參訪模式，矽谷探索實務是一門以創新創業探索為導向的課程，學生須於行前提出可驗證的探索計畫，鎖定特定創新產品、技術方向、或商業構想，在矽谷進行市場調研、客戶訪談、專家交流、生態系觀察，並在業師指導下：

驗證市場假設 → 修正構想 → 制定下一階段策略

- 海外駐點基地：Startup Island TAIWAN 矽谷新創基地
- 課程特色
  - 台灣大專院校首次嘗試開發這樣的創新創業探索課程
  - 矽谷業師一對一陪伴指導

# 課程目標

- 培養學生建立「從構想到驗證」的創新實踐能力
  - 定義可驗證假設、設計市場驗證方法、與潛在客戶與產業專家互動、依據證據調整產品或商業模式制定行動策略
- 理解矽谷創新生態的運作機制
  - 包含：創業者、投資人、加速器、技術社群、創新文化
- 制定可執行的下一階段策略
  - 將探索成果轉化為創業行動、產品發展方向、商業模式優化、或研究機會
- 強化台大與矽谷創新生態鏈結
  - 建立長期合作關係、國際創新網絡、創業與投資連結

# 授課教師

## □ 廖婉君

- 國立臺灣大學副校長、電機工程學系特聘教授

## □ 黃筱鈞

- 臺大創意創業學分學程主任、分子與細胞生物學研究所教授

## □ 莊裕澤

- 臺大創創中心主任、資訊管理學系暨研究所教授

# 課程架構

2026.06.29 (Mon.)-08.30 (Fri.)

□ P1: 行前準備與探索能力建構

Pre-departure Preparation & Capability Building

2026.06.25-26, 台大 (1st week, tentative)

□ P2: 落地、啟動與連結

Landing, Activation & Connection

2026.07.06-07.10, 矽谷 (2nd week)

□ P3: 矽谷自主探索

Independent Exploration in Silicon Valley

2026.07.13-08.21, 矽谷 (3rd-8th weeks)

□ P4: 整合、反思與成果發表

Synthesis, Reflection & Showcase

2026.08.24-08.28, 台大 (9th week)

# 課程開設與授課對象

- 暑假 3 學分課程
- 在共教中心開課，大學部、碩博士班學生 (不含在職專班) 皆可登記申請選修
  - 可以個人或團隊方式申請，申請者須提交
    - 海外探索計劃書 (詳見附件)
    - 2 min. 全英文影片自我介紹
- 預計從申請者中徵選10名

# 海外業師 (Mentor Role) (1/2)

## □ 業師的角色

- 經驗傳承、策略指導、資源連結、心靈支持、挑戰與提問  
...
- 行前 (1次)：與配對學生/團隊認識，並對其探索計劃提供初步反饋 (線上)

## □ 學生在矽谷探索期間 (六周)：

- 每週與學生/團隊進行一次meeting (線上或線下)
- 聆聽學生進度、提供回饋與建議
- 視情況引薦關鍵人脈

# 海外業師 (2/2)

- 期末：
  - 參與學生的最終總結會議
  - 為學校提供一份簡短的學生表現回饋（作為評分參考）
- 回饋機制：學校提供業師感謝狀

# 業師群



Norman Liang 梁紹農  
Sustainable Impact Capital  
(SIC)



詹益鑑 (IC Jan)  
Taiwan Global Angels  
(TGA) 創辦人



Erica Lin  
工研院北美公司總監



張瑛芝  
CEO, 方圓細胞生醫,  
Adjunct Professor,  
Stanford University



Uly Su 蘇祐立  
富旌創投



Anita Huang  
創新工場首席市場  
長/營運合夥人



沈上謙(Victor)  
Director of Web,  
Google



Jenny Lin 林孟嫻,  
北美臺灣工程師協會矽谷分  
會 (NATEA - SV) 會長

其他業師陸續邀請中...

# 業師群 (2)



Poseidon Ho  
Outliers Fund



Paul Hung, PhD  
CEO, Taudia



Jeff Lee  
茂林光電投資經理



張南雄  
Ayla Networks,  
co-founder



Eric Tao, F50  
Nexus Partner



Yale Lee  
nurol.ai



胡立民  
矽谷灣區知名的創  
業家、全球玉山科  
技協會榮譽理事長  
註：為本課程諮詢  
委員



黃日燦  
台灣產業創生平台  
創辦人暨董事長  
註：為本課程諮詢  
委員

# 合作夥伴

- 國發會海外新創基地
- 美西玉山科技協會
- Startup Island Taiwan
- 北美臺灣工程師協會矽谷分會
- 北加州台灣大學校友會

# 附件

- ❑ 課程詳細規劃 (tentative)
- ❑ 海外探索計劃書申請格式建議
- ❑ 修課學生甄選機制
- ❑ 評分方式
- ❑ 簽證與住宿
- ❑ 校內相關課程與計畫

# P1: 行前準備與探索能力建構

## Pre-departure Preparation & Capability Building

- 階段性目的
  - 對齊學生對課程目標與學習模式的理解
  - 建立進行海外深度探索所需的能力
  - 強化海外生活與行動安全意識
- 形式
  - 2天 8 hrs. 工作坊 (Bootcamp)
- 階段性產出
  - 學生繳交「海外探索計劃書」

# P1 內容規劃 (1/3)

## □ 課程簡介 (0.5 hr.)

- 課程目標、期待設定、與評分方式
- 了解國際創新生態體系中的各重要環節，建立鏈結，為未來的生涯規劃奠定基石
- 強調本課程不是交換、不是實習，是有方向性的探索

## □ 為何是矽谷？創新生態系的核心要素 (2.5 hr)

- 矽谷生態系地圖：解析灣區地理聚落、創投/加速器分佈、重點大學資源（Stanford/Berkeley），以及創新生態系的關鍵要素
- 矽谷的 meetups 文化
- Guest Speaker：邀請曾在矽谷創業/投資/工作的校友或業界人士分享在地觀點
- Guest Speaker：邀請曾經到矽谷探索的學長分享學習歷程

# P1 內容規劃 (2/3)

## □ 創新方法論 & 探索計劃精煉 (2 hrs.)

- 精實創業 (Lean Startup)、設計思考 (Design Thinking)
- 田野觀察法：如何在參訪與活動中快速紀錄關鍵資訊
- The Mom Test
- 目標設定 OKR
- 每週日誌撰寫規範 (Weekly Log Protocol)
  - 強調「反思 (Reflection)」與「下週修正 (Action Plan)」
- 各組「海外探索計劃書」分享、交流、與精煉

## □ 人脈拓展 & 跨文化溝通 (2 hrs.)

- 如何有效拓展人脈 (Networking)
  - LinkedIn 策略、Cold Email 技巧、電梯簡報 (Elevator Pitch)
- 矽谷的商業文化與溝通禮儀
  - 如何準備 Agenda、如何撰寫高質量的 Meeting Minutes
- 業師互動守則

# P1 內容規劃 (3/3)

## □ 矽谷生活與安全防護 (1hr.)

### ■ 生活安全指南：

- 說明舊金山及灣區的治安熱點與日常生活注意事項

### ■ 法規

- 說明 ESTA 簽證的紅線（不可工作、不可領薪、不可進行正式實習），確保學生不觸法

### ■ 緊急應變機制 (Emergency Protocol)

- 建立緊急聯絡網（業師-同學-學校-駐外單位），發放「緊急求助小卡」

### ■ 保險與醫療

- 確認每位學生完成海外醫療險投保，並解說就醫流程

# P2: 落地、啟動與連結

## Landing, Activation & Connection

- 階段性目的
  - 協助學生快速建立對矽谷創新生態系的認識
  - 啟動學生與海外業師的正式 mentorship 關係
- 形式
  - 團體參訪、guest speakers
- 階段性產出
  - 參訪學習觀察紀錄與心得
  - 業師會議紀錄 (Mentor Meeting Log #1)
  - 探索計劃書 v2.0 (若有修正)

# P2 內容規劃 (1/2)

- 海外業師啟動會議 (Mentor Kick-off Meeting) (half day)
  - 學生/小組向業師簡報其海外探索計畫
  - 與業師共同確認：
    - 探索焦點是否可行
    - 後續 6 週的溝通模式 (頻率、形式、期待)
    - 業師可提供的協助
  - 與會者：全體師生 + 邀請當地校友、駐外科技組長官、業師
- Keynotes:
  - 面對AI浪潮：打造職涯優勢、掌握創業新機，胡立民博士，全球玉山科技協會榮譽理事長
- 在地新創團隊交流分享 (與 Startup Island Taiwan 合作)

# P2 內容規劃 (2/2)

## □ 團體參訪（約 3 天，穿插進行）

### ■ 學術與人才樞紐：Stanford、UC Berkeley

- 由在當地的校友帶領校園導覽，分享留學與創業經驗

### ■ 新創加速器：Berkeley SkyDeck

- 加速器如何評估新創
- 大學創業生態系如何運作
- 頂尖大學如何將學術研究成果轉化為商業產品

### ■ 企業與新創 (Google, Meta)

- 透過校友安排參訪科技巨頭與新創公司，認識矽谷的工作文化與環境
  - Google: Janet Kuo & Yen Ju (NTUIM)
  - Meta: Yu-Keng Shih 施裕耕

# P3: 矽谷自主探索

## Independent Exploration in Silicon Valley

### □ 階段性目的

- 培養學生進行自主探索、學習的能力
- 培養學生在高度不確定情境中進行判斷與行動調整的能力
- 與世界建立專業連結的能力

### □ 階段性產出

- 每週探索進度與反思紀錄
- 業師會議紀錄

# P3 內容規劃

- 學生根據自己的探索計劃，自主安排每周行程。
  - 可能活動包含：
    - 參加 Meetup、研討會、黑客松、或產業活動
    - 進行專家/潛在用戶訪談
    - 拜訪目標企業、新創團隊或研究機構
    - 拜訪投資人、VC 或潛在合作夥伴
  - 每週必要任務：
    - 業師會議 (Mentor Meeting)
      - 每週至少一次與業師的 1 小時 Check-in (形式不拘)
    - 進度報告 (Weekly Log)
      - Done (本週完成)：e.g., 訪談 xxx, 參加 xxx活動
      - Insight (關鍵洞察)：
      - Blocker (目前困難)：需要業師協助的地方
      - Next (下週規劃)

# P4: 整合、反思與成果發表

## Synthesis, Reflection & Showcase

### □ 階段性目的

- 協助學生系統性整合海外探索期間之學習成果
- 透過成果發表，向贊助企業、校方與未來的學弟妹，具體展示這趟旅程的產出

### □ 形式

- 內部工作坊、公開或半公開成果發表會

### □ 期末產出

- 每人/組 ~10 min. 可放於YouTube 之成果短片
- Demo Day 簡報：每人/組 12 分鐘的 TED-style 分享
- 最終成果報告
- 傳承指南：由全班共同協作，編輯矽谷 Surviving Guide (食衣住行、人脈地圖、重要events...)，傳承給下一屆

# P4 內容規劃 (1/3)

## □ 整合與反思工作坊

- 做了什麼？學到了什麼？
- 最大的收穫？最意外的收穫？...
- 最大的文化衝擊/挫折？如何從失敗中學習？
- 老師/業師針對Demo Day簡報進行指導
- 業師提交學員之「探索學習成果評估表」

# P4 內容規劃 (2/3)

## □ 成果發表會

- 每位學生/小組：
  - 12 min. 簡報 + 3 min. Q&A
- 參與對象
  - 海外業師（線上或線下）
  - 合作夥伴、企業
  - 校內師生與相關單位

# P4 內容規劃 (3/3)

## □ 課程 wrap-up

- 學員繳交完整版海外探索書面報告
  - 包含8 週的學習歷程、驗證結果、人脈地圖、未來行動方案等
- 成果短片上傳 YouTube
- 業師提供整體回饋與建議
- 寄送感謝信與成果報告給海外業師

# 海外探索計劃書 (申請用) 格式建議

- 申請者/團隊背景：
  - 我們是誰？我們的專業背景與熱情所在？
  - [關鍵] 我們的動機與企圖心：為什麼我們需要參加這個計畫？
- 探索主題 (The Quest)：
  - 我們想去矽谷探索/驗證的核心問題或創業構想

# 海外探索計劃書 (2/2)

## □ 探索目標 (Objectives) :

### ■ 我們希望學到什麼？具體要完成什麼？

- e.g., 完成 20 份潛在用戶訪談、建立 3 個關鍵技術夥伴的人脈連結、獲得 2 位專家的反饋...

## □ 初步行動構想 :

### ■ 我們如何達成目標？

- 預計拜訪的公司、想認識的人、參加的活動...

## □ 預期學習成果 :

### ■ 完成 6 週探索後，我們預期能產出什麼？

- e.g., 一份市場驗證報告、一個修正後的商業模式、一張清晰的人脈地圖...

## □ 需協助的資源

# 適合本探索課程的提案範例 (1)

## □ 【產品市場驗證】 (Product-Market Fit)

- 適合對象：有創業點子或產品雛形，想驗證市場可行性，例如
  - 探索動機 (The Why)：我們團隊正在開發一款 AI 自動銷售工具，我們想驗證 AI Agent 在 B2B 銷售流程中的可行性
  - 行動計畫 (The Plan)：
    - 訪談：利用 LinkedIn 鎖定 20 位矽谷 B2B 新創的 Sales Director 進行 20 分鐘訪談
    - 活動：參加每週在 SF 舉辦的“AI Tinkerers” Meetup，現場展示我們的 Prototype 收集回饋
  - 業師請求：請業師協助引薦 1-2 位曾投資過 Sales Tech 的 VC，讓我們了解投資人觀點
  - 預期產出 (Output)：
    - 一份《台美 AI Sales Agent 接受度比較報告》
    - 修正後的產品原型 (Pivot Prototype)

# 提案範例 (2)

## □ 【科研商轉與制度創新】 (Lab-to-Market & Institutional Innovation)

- 適合對象：對創投、技術轉移、政策研究有興趣的學生，  
，例如
  - 探索動機：台灣學研技術很強，但創業成功率不如矽谷，我們想針對 Stanford/Berkeley OTL 的運作模式進行解碼
  - 行動計畫：
    - 田野調查：深入訪談 5 個 學校加速器孵化的 Deep Tech 團隊（特別是教授創業的），了解技術商化的挑戰與關鍵因子
  - 業師請求：協助引薦曾在美國大學任職或創業的台灣前輩
  - 預期產出 (Output)：
    - 一份《大學衍生新創 (University Spin-off) 存活指南：矽谷觀點》
  - 其他案例：制度與文化差異比較

# 修課學生甄選機制

- ❑ 本課程僅限通過甄選之學生修習
- ❑ 申請者（個人或團隊）必須提交一份「海外探索計劃書」，並通過委員會的面試審核
- ❑ 甄選標準首重申請者的企圖心、自主性、問題解決能力及計劃的可行性
- ❑ 學生必須全程參與行前Bootcamp，並通過最終計畫書審查與安全考核，才算正式錄取

# 評分方式

- 20% 台灣預備階段 & 探索計劃書 (Phase 1 Planning)
  - 包含課堂參與、作業、最終版「海外探索計劃書」的品質與可行性
- 40% 海外探索執行與過程 (Phase 2 Execution)
  - 每週進度報告 (Weekly Log) 的深度與一致性 (20%)
  - 海外業師的過程回饋 (Mentor Feedback) (20%)
- 40% 最終成果 (Phase 3 Final Output)
  - 成果發表會 (Final Presentation) (20%)
  - 最終書面報告 (Final Report) (10%)
  - 成果影片 (10%)

# 簽證與住宿

## □ 簽證: ESTA

- 適用於持臺灣護照者赴美進行短期旅遊、商務考察或交流，期限為90天內，絕不能從事包含無薪實習、打工、受僱或任何有報酬之工作

## □ 住宿：

- AirBnB: 矽谷附近4-bed room 的房價短期租金約落在\$6,000~\$12,000\$/月，每間可住4-8人

# 校內相關課程與計畫

## □ 探索學習 (Exploratory Learning)

- 透過一學期或兩學期的時間到任何學習場域學習，期間能保有學生身份，持續運用學校及外部資源
- 一個面對自己、找到自己，打開生命窗戶的機會
- 與本課程差異
  - 本課程聚焦在創新創業，有矽谷導師一對一陪伴

## □ 臺大國際引水人計畫 (NTU Beyond Borders)

- 提供學生豐富多元的實習機會
  - 與本課程差異
    - 本課程不是實習計畫