

從臺灣出發，鏈結國際創業資源： 美國矽谷DU創業英雄營

亞洲・矽谷計畫執行中心

壹、前言：從亞洲・矽谷出發，臺灣新創鏈結全球的試煉場

為響應「亞洲・矽谷推動方案」打造創新創業雨林生態系，成為創新產業典範的願景。「亞洲・矽谷計畫執行中心」（簡稱 ASVDA）自 2018 年起與美國「Draper University」（簡稱 DU）合作開辦「創業英雄營」。該營隊甄選具潛力的臺灣新創赴矽谷，提供高強度創業訓練與第一線生態鏈結，累計已送出 9 屆共 88 位學員，累積寶貴實戰經驗。本文將探討此營隊的設計特色、學員歷程轉變及其對臺灣新創生態的啟示。

貳、英雄旅程的起點：DU創業英雄營的緣起與獨特之處

DU 由美國知名創投家 Tim Draper 創辦，座落於矽谷核心地帶的聖馬刁（San Mateo）。與傳統加速器偏重商業模式或市場驗證不同，DU 特別注重創業者的內在韌性與思維心法。Tim Draper 本人的五大創業理念——勇於犯錯（Make Mistakes）、樂於助人（Help Others）、積極展現（Show up）、全然信任（Trust People）、享受過程（Enjoy & Have Fun）——深植於整體課程，營隊強調「屢敗屢戰直至成功」（I will Fail and Fail again until I succeed）的精神，形塑其獨特文化。

「DU 創業英雄營」的啟程始於甄選過程，旨在挑選具備國際潛力與創業家精神的臺灣新創代表。學員須通過兩輪線上英文面試，分別由 ASVDA 與 DU 評估其創業想法、理念、熱情、創業項目是否為人們所需要，以及是否契合 DU 強調不怕失敗的心態與文化。獲選學員在抵達矽谷後，便正式開啟這趟為期 8-10 週的創業英雄之旅。整個營隊主要包含兩大階段課程：



- Hero Training (5 週)：此階段由 DU 主導課程規劃與執行，強調透過密集的訓練與挑戰，快速提升學員的創業技能、領導力及心態韌性。旨在打破學員的固有思維，建立堅韌的創業家精神。
- Go! Period (3-5 週)：此階段的概念由 ASVDA 提出並協助推動，旨在鼓勵學員將 Hero Training 所學應用於實際的矽谷市場探索與資源鏈結。提供更彈性的時間讓學員深度鏈結矽谷，尋求合作夥伴、客戶或投資機會。

這種分階段的設計，結合了 DU 系統性的高強度培訓與 ASVDA 在地化的資源串接，為臺灣新創提供了一條從心態、知識到實際行動，鏈結矽谷並走向國際的獨特路徑。



第10屆DU創業英雄營行前交流會

參、剖析Hero Training：從心態到實務的創業教育

DU 的 Hero Training 課程強調以「極限挑戰」與「跨國協作」為核心，透過多元的活動安排與實戰模擬，全面提升創業者的領導能力、創新思維及國際競爭力。整體而言，Hero Training 課程可歸納成五大類：

一、創業心態與領導力

透過互動式工作坊、導師分享（如 Tim Draper 的理念），以及獨特的活動（如 Improv Night），培養創業者具備堅韌不拔的心態，以及有效的溝通與領導能力。學員普遍認為這些環節幫助他們打破思維定勢，建立自信，並體悟到創業不僅是事業的追求，更是個人心態的鍛鍊。

學員簡君嫻：「在 Hackathon 競賽，團隊臨時變更專案的情境中，她重新理解了『決策過程中的溝通與尊重』對創業團隊的重要性，強調未來建立團隊時，會更加重視理念契合與溝通機制，而不只是技術能力。回臺後便著手強化品牌內部制度與成員分工，讓創意與執行並行，逐步擺脫品牌過度依賴創辦人的經營模式。」



Tim Draper向學員分享五大創業理念

二、募資技巧與資金鏈結

透過課程提供募資策略、財務規劃、法律議題（美國創業法規、股權設計與公司設立流程，提升營運合法性與投資準備度）的初步認識、並頻繁的 Pitch 演練和與矽谷創投、天使投資人的交流機會，讓學員熟悉矽谷創投語境與問答節奏。

學員李彥勳：「從導師那裡學到如何避開股權協議中的陷阱，對創業初期格外關鍵。」

三、商業模式與市場策略

課程涵蓋商業模式驗證、市場細分、競爭分析、產品市場契合度（PMF）等關鍵主題。學員有機會運用所學，重新審視並優化自己的產品或服務，並透過實際演練深化對市場的理解。

學員李彥勳：「PMF 的課程讓他重新審視產品與目標市場，並學會透過用戶訪談來驗證產品是否解決痛點。」

四、產品開發與技術實踐

透過 Coding、DeepTech 等課程結合技術原理與市場應用，協助創業者在科技創新中找到商業定位並使非技術背景創業者理解技術應用價值，Hackathon 等活動，鼓勵學員在短時間內進行創意發想與產品原型開發，培養快速迭代與解決問題的能力。

學員張培瑄：「在 Hackathon 競賽中，我們於 48 小時內快速開發出一個運用 API 的生成式 AI 服務。」



五、實戰演練與成果展現

高頻率的 Pitch 演練貫穿課程及最終 culminate in Demo Day，讓學員向潛在投資人與社群展示成果，是將學習轉化為實際機會的重要平臺。矽谷高度重視溝通效率與簡報力，在矽谷「Pitch 無所不在」的文化洗禮，如何練習視覺化資訊、統整故事脈絡，學會依不同聽眾（投資人、顧客、合作夥伴）調整語言策略，讓品牌價值說得更動人、也更有效。

學員張鑑泉：「課程中超過上百次的 Pitch 演練，讓我們體會到如何在短時間內引起對方的興趣。」

肆、創業者的蛻變場：DU如何重塑臺灣新創國際競爭力

DU 創業英雄營，不僅是一段高強度的創業訓練，更在個人轉化、跨文化連結、創業技能與國際生態建構上，對臺灣新創圈產生深遠影響。以下整理出其課程綜合特色及對臺灣新創生態的六大貢獻：

一、建構全球視野與跨文化協作力

DU 每屆營隊聚集來自全球 30 多國、涵蓋超過 30 個產業的創業家學員，平均年齡約 31 歲，形成高度多元的學習社群。在這樣的環境中，學員不僅與國際創業者激盪觀點，也透過團隊合作學習換位思考與市場多元性。

學員葉家豪：「在 DU 認識來自世界各地的創業者，讓我不只看見產品競爭，更學會換位思考，了解不同市場的痛點。」



第8屆ASVDA X DU創業英雄營全體學員合照

二、串聯矽谷資源，培養國際鏈結實力

每屆 DU 課程期間，皆有超過 30 位矽谷創投、企業家與顧問擔任導師，並提供一對一指導，協助學員優化商業模式與募資策略。進入 Go! Period 階段後，ASVDA 更鼓勵學員主動深入探索矽谷市場，拜訪創業基地、加速器、臺灣駐外據點與科技單位，並與創投機構、企業代表及當地創業社群互動交流。透過這些實地對接機會，學員能更深入了解美國市場運作與投資生態，並與創業導師建立實質連結。

整體而言，Go! Period 不僅是海外學習的延伸，更促使學員從「接受訓練者」的角色，轉化為積極布局的國際創業行動者，進一步拓展全球視野、提升策略應變能力，並建立跨國、跨領域的人脈網絡，為未來的國際合作與市場拓展奠定堅實基礎。

學員張鑑泉：「在 DU 建立的矽谷人脈，其廣度與深度是過去難以想像的，這些人脈為日後的國際合作與資源對接奠定了基礎。」



Hero Training期間 矽谷大師開講

三、強化心理韌性與領導特質

Hero Training 核心設計之一為超越體能、心理極限的考驗——「Survival Week」，學員需在無手機、無物資的情境下，完成約 90 英里的戶外行軍與求生任務。每一刻都讓學員重新認識自己的極限，並學習如何在困境中保持冷靜、領導團隊。這種以人為本的心理鍛鍊，也體現在日常訓練與團隊合作中，使學員從中習得如何面對挫折、管理壓力與建立信任，為日後面對創業不確定性做好萬全準備。



學員簡君嫻：「將創業視為長期馬拉松，在 Survival Week 中深刻體悟『創業韌性來自身心整備』，並回臺後持續鍛鍊體能與意志力，作為品牌發展的內在動能。」

四、多元課程鍛鍊全方位創業力

DU 課程包含超過 70 場活動，從募資簡報、產品設計到 Demo Day，全方位強化創業者策略與執行力。課程同時涵蓋財務談判、法規合規、原型設計、故事力、品牌策略等內容，培養出兼具實作與策略能力的創業者。這樣的跨領域學習模式，使臺灣創業者能在全球舞臺上兼顧技術深度與商業敏銳度，提供創業者在短時間內大量學習與實作機會。

學員簡君嫻：「從 Hackathon 的產品開發到每日快速回饋，我能夠在短時間內驗證創意並調整營運策略，成為一次高強度但成效卓著的淬煉。」



敢跳、敢創、敢闖——這就是創業者的DNA

五、激發文化創意與跨域創新

以時尚服裝設計師簡君嫻為例，她在 DU 課程期間展現與科技類新創不同的文化創意能量，並藉此開啟結合時尚、科技與社會影響力的新構想。過程中，她重新思考品牌經營策略，將 C JEAN 從高端服裝品牌轉型為跨界創新平臺，納入 AI 與時尚個人化推薦、穿戴式科技、AR/VR 技術、永續材質與數據驅動決策等概念。透過與醫療、銀髮照護領域創業者的交流，她亦萌生發展機能衣與智慧布料的構想，讓設計延伸至改善生活的實用層面。

簡君嫻所屬團隊更榮獲當屆 DU 團體組第一名，並獲得象徵突破蛻變的「高空跳傘」獎勵。她分享：「當你從 13,000 英尺的高空躍下，那些對人生的不確定與恐懼，會在自由落體中被釋放與重組，轉化為一次重生的契機。」這場挑戰深化她對「擁抱未知與失敗」的認知，也成為其面對市場挑戰的重要心法，這場冠軍挑戰成為她心靈重塑的重要節點。



C Jean簡君嫻獲得團體組冠軍的獎勵——高空跳傘體驗

此外，簡君嫻曾於 2024 年為蕭副總統美琴設計就職典禮系列服裝，展現融合臺灣文化、國際視野與時尚語彙的美學能量。在 DU 所累積的科技與策略思維，也回過頭來強化她於公共創意實踐的厚度，體現文化創業者於全球市場的發聲潛力。

六、成功典範帶動臺灣創業文化深化

從歷屆「DU 創業英雄營」的畢業學員中，已有多位創業者返臺後成功募資、拓展國際市場並帶動團隊成長，成為臺灣創業圈的重要典範。例如：

- 神經元科技：楊鈞程執行長專注智慧醫療與國際臨床應用，估值突破新臺幣 1 億元，並與荷蘭醫學中心合作取得國家型臨床計畫。
- 重量科技：歐曜璋創辦人專注區塊鏈金融監理科技，服務遍及 13 國，並獲《商業周刊》評選為 30 大 Web3 關鍵推手之一。
- 臺灣圖靈鏈：胡耀傑創辦人聚焦數位身份技術，募資突破 1 億元，獲頒新創事業獎，並成立亞太數位身份聯盟。
- Taelor：鄭雅慈（矽谷阿雅）創辦人自詡為「時尚界的 Netflix」——聚焦 AI 男裝時尚服飾租賃平臺，首輪募資達 230 萬美元，進軍美國矽谷與臺灣兩地市場。
- 艾知科技：李芷婷共同創辦人專注於「偵查無人機解決方案」，完成 600 萬美元的 Pre-A 輪募資，由和碩領投、SparkLabs Taiwan 繼續加碼投資。

這些團隊在技術創新、資金募集、國際拓展等面向展現亮眼成果，並成功取得國發基金、國內外創投與國際夥伴的支持，於醫療、Web3、數位身份與智慧應用等領域開創實質商機，展現臺灣新創在全球創業社群中的能見度與影響力。



為延續這股動能，DU 營隊效應已從矽谷擴展至臺灣，逐步形成「訓練－鏈結－回流－共創」的正向循環。亞洲・矽谷計畫也持續扮演推動者角色，協助學員返國後深化創業發展，透過資金媒合會、跨屆同學會、展會參與等方式，並促成學員主導國際交流行動，例如新加坡醫療代表團訪臺等，進一步強化新創的市場拓展與國際連結，推動創業社群持續茁壯。

學員張鑑泉：「在 DU 建立的夥伴網絡不僅限於當屆，透過跨屆互動，我們逐步打造出一個創業者信任與共創的社群文化。」



DU第1-8屆跨屆同學會 分享創業經驗

伍、結語：再造創業英雄，讓世界看見臺灣

DU 創業英雄營，不僅是一場創業技能的強化，更是一段內在思維的重塑與格局的突破。從破冰挑戰到 Pitch 演練，從野外求生到 Demo Day，學員走過的不只是實體距離，更跨越了心態與視野的界線。對臺灣創業者而言，這段旅程是一種由內而外的再造歷程。

隨著亞洲・矽谷計畫持續扮演資源串接與國際曝光的平臺角色，臺灣的創新人才將不再只是矽谷的觀察者，而是逐步走向全球創業舞臺的參與者與貢獻者。下一位「從臺灣出發的創業英雄」，或許已在整裝待發，準備迎接世界級的挑戰。未來，透過亞洲・矽谷計畫持續作為橋梁與推手，臺灣創業者將從參與者蛻變為推動者，從學習者轉為鏈結全球的新創合夥人，實現「從臺灣出發，讓世界看見」的創業願景。🌐