

18075_將人脈轉化企業成長的動力 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- **適合族群：**初學者 / 職場新鮮人 / 中階主管 / 老闆 / 創業者及二代企業家。
- **能力門檻：**入門。*預期具備的基礎：*無須具備高深的投資或財務背景，僅需對商業合作、企業營運或資本市場具備基本興趣與概念即可。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：創業者社群與天使投資運作機制** — 解構從創業者社群（如 Wolfist Taipei）到天使投資社群的演進，以及如何透過「社群合投」連結資金與跨產業資源。
 - **章節二：企業成長 S 曲線與資本市場輪次** — 剖析企業成長階段（發明期、初創期、成長期、成熟期）與對應的募資輪次（3F 種子輪、天使輪、A/B/C 輪、VC/私募基金及併購）。
 - **章節三：人脈轉化為企業成長動力的關鍵戰略** — 解析資金與人脈的差異，說明人脈如何協助處理企業轉型與公關危機，並建立「長期互信」而非「短期交易」的人脈思維。
 - **章節四：核心資源整合與利他共贏實踐** — 拆解市場、人脈與品牌三大核心資源，並透過跨界合作（如連鎖健身房與護具品牌合作）示範一加一大於二的共贏模式。

3. 必備前置知識清單

- **基礎商業營運概念：**對企業產品開發、市場銷售或營運模式有基本認識即可。
- **開放與利他的合作心態：**理解企業成長需要外部資源挹注，並願意嘗試「創造自己被利用價值」的互惠溝通。

4. 專有名詞與概念辭典

- **3F 投資 (Family, Friends, Fools)**：新創企業在最早期（種子輪）尚無產品與財務報表時，主要願意出資信任創辦人人品與理念的三類對象：家人、朋友與傻瓜。
- **天使投資 (Angel Investment)**：在企業已打造出產品、準備進行市場驗證（驗證商業模式與客戶買單意願）的早期階段，由個人或天使社群投入資金與資源的投資行為。
- **利他與共贏思維 (Win-Win Strategy)**：經營人脈的核心原則，非著眼於立即的商業交易，而是思考「我能給對方什麼」並創造自我價值，最終達成跨界資源整合與雙贏。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：企業創辦人 / 高階主管、事業發展經理 (BD)、新創投資顧問
- **主要工作任務/能力指標**：
 - **分析與決策能力**：能辨識企業所處的成長階段（S 曲線），精準評估各階段所需的募資輪次、資本策略與投資人類型。
 - **工具操作與執行能力**：能連結並整合市場、人脈與品牌三大資源，規劃跨界合作與策略聯盟方案，將無形人脈轉化為實質經營優勢。