

# 新產品規劃的五大實戰技巧

有膽識的企業會投入資源在新的產品線，讓公司規模和格局更上一層樓，而新產品的推廣也常被視為是一種賭注，因為它的成效很難預測。

「難道我們不能把賭注成分降低，讓它成功率更高一些嗎？」

其實的確有這種提高創新產品成功率的方法，而且這方法已經是被許多企業和新創公司驗證過的。更重要的是，我們可在生產產品之前，就先驗證產品的市場性和潛在客戶，而不是推出產品和行銷後，才從銷售成果瞭解產品是否真的有價值或客戶是否存在。

講師有正反面創業經驗，第一次是手機 APP，募資成功但產品失敗；第二次是雲端服務產品，沒有募資但產品已讓公司損益平衡。講師從實際創業經歷、精實創業方法論以及國內外企業案例，分享如何從規劃產品初期到推廣，用一系列方法提高產品成功率！

## 課程大綱

從兩次創業正反經驗學到的產品實戰原則

初期開發客戶方法：如何從訪談確認需求

如何估算不同階段的市場規模

如何找出你真正的競爭者並定位競爭優勢

如何以最小可行產品找到早期客戶

如何抵達新產品最重要里程碑：產品市場適配



idea → plan → action



- 講師：李偉俠
- Termsoup 共同創辦人、《新創募資教戰》作者
- 創新產品開發與募資簡報講師及業師，授課和輔導經驗豐富
- 包括經濟部、科技部、工研院、資策會、行政院青創基地、KPMG 安侯建業會計事務所及外貿協會等。
- 美國傅爾布萊特學人

【主辦單位】經濟部國際貿易局、外貿協會新竹辦事處

【時間】109 年 7 月 14 日（二）09:30~16:30（午休 1 小時，請提前 10 分鐘報到）

【地點】外貿協會新竹辦事處（新竹市光復路二段 287 號 6 樓）

【費用】每人 NT\$3000。（含稅、學費、講義、午餐、點心）

★早鳥優惠：7/3 前繳費者享優惠 2,700/人 ★同公司兩人（含）以上享優惠：2,400/人

【立即報名】<https://events.taiwantrade.com/hsinchu1090714f>

歡迎來電洽詢：(03)516-3333 ext.18 陳先生 或 E-mail：[hsinchu@taitra.org.tw](mailto:hsinchu@taitra.org.tw)

備註：1. 本會保留變更或調整課程內容及講師之權利。如遇不可抗力因素（如颱風、地震），將依照行政院人事行政局發佈之新竹市是否停班停課訊息為準。2. 本會保留接受報名與否之權利。已報名並繳費者，若不克前來參加，名額可轉讓他人或協調轉班，請務必於開課前 7 天以上，以電話或電子郵件告知。若要辦理退費，將扣除 NT\$300 之行政處理手續費。3. 若開課前 7 天內通知不出席者，不可保留名額或轉班，並且恕不退費。4. 因應個人資料保護法，本報名資料僅做為日後貿協發送相關資訊供您參考之用，若您不需要此課程資料、需更正或刪除個人資料，請來電或傳真告知，若造成困擾，敬請見諒。5. 本課程報名人數未達 10 人即取消辦理，請留意繳費通知信件。

經濟部國際貿易局廣告