

我們的運動創業競賽反思

黃琇美 / 國立體育大學國際體育事務碩士學位學程

黃筱琄 / 國立體育大學休閒產業經營學系

周宜亭 / 國立體育大學休閒產業經營學系

壹、前言

近年來，國內的大專院校不乏三創育成單位的存在（如國立臺灣大學、國立成功大學、國立中央大學、國立臺灣科技大學、臺北科技大學、國立體育大學、龍華科技大學、環球科技大學、朝陽科技大學等），創意、創新、創業的種子在校園間萌芽，為產業注入新的泉源，政府透過提供資源的方式鼓勵創業（如經濟部中小企業處、行政院國家發展基金等），民間企業也有獎金或貸款的資助（如台積電青年築夢計畫、各大銀行等）。

教育部體育署於 2011 年頒布的「運動產業發展條例」，包含：職業或業餘運動業、運動休閒教育服務業、運動傳播媒體或資訊出版業、運動表演業、運動旅遊業、電子競技業、運動博弈業、運動經紀、管理顧問或行政管理業、運動場館或設施營建業、運動用品或器材製造、批發及零售業、運動用品或器材租賃業、運動保健業等，儘管涵蓋十二項相關產業，然而運動產業的投入在各行各業中仍屬少數。

筆者身為熱愛運動的國立體育大學學生，期許能投身運動產業發展，在本校王凱立老師的鼓勵下，遂與同儕參與教育部體育署「我是運動創業家創新創業競賽」及本校「新媒體與運動推廣創新創業播臺賽」，透過實作瞭解運動創意、創新與創業的過程。

貳、教育部體育署「我是運動創業家創新創業競賽」

教育部體育署為有效提升運動服務產業的創造力，於 2015 年開始舉辦「我是運動創業家創新創業競賽」（以下簡稱我是運動創業家），鼓勵有志投入於運動服務產業之大專院校學生或民眾參加競賽，藉由競賽創意發想，建立交流平臺，並以教育訓練與業界導師諮詢輔導創業，激發創新構想、培植及開發具潛力之創新創業團隊。

在現今社會的價值觀中，許多就讀體育運動休閒相關系所的學生對於未來的出路大部分都是不明確的，因為學廣而不專精，甚至經常被誤認為是專項運動選手，未來從業方向的選擇不是選手就是教練；要如何擺脫舊有思維的束縛，無非從改變自己對未來設限的價值觀開始，並增加自己與業界接觸的寶貴經驗，更重要的是培養內在思想與市場趨勢的敏感度，因此「我是運動創業家」是一個很好的機會，讓學生脫離學校庇護的舒適圈，去體驗業界的真槍實彈。

兩年前，透過王凱立教授的指導之下，我們創立「籃球基因」Facebook 粉絲專頁，以此平臺直播 105 學年度 HBL 高中乙組籃球聯賽，背景源自於當時 Facebook 直播功能正迅速竄紅，便馬上將腦筋動在運動賽事上；HBL 高中甲組籃球聯賽是當時最多人關注的籃球賽事，其火熱程度甚至超越國內職業層級的 SBL 超級籃球聯賽以及大專院校層級的 UBA 大專籃球聯賽，但是同樣為高中籃球聯賽，乙組和甲組的曝光度卻大相徑庭，弔詭的是，乙組所觸及的選手及教練更是甲組的十倍之多，但廣大的市場卻淪為一片荒土，經過一個賽季的測試，我們也從中發現了市場需求的缺口，便利用這次的經驗反思及發想，轉化成可行的商業模式，投下計劃案參加「我是運動創業家」，參賽團隊成員如圖 1。



圖 1 運動基因團隊

很幸運地，我們順利地通過第一輪初審進入決賽，晉級決賽隊伍合影如圖 2。接下來各個新創團隊會搭配一個輔導業師，透過與業界老闆們交流並給予意見，協助提高各組創業計畫的市場可行性，新創團隊的計畫如果要可行就不能好高騖遠，先鎖定一個利基市場逐漸擴散才能走得長遠，經過反覆來回的討論，才找出彼此的平衡點，雖然最後敗在對於財務試算的想法太過於理想化，原因無非於大家對於消費者輪廓都還不太明確，且以既有的團隊人力來說支撐不了計畫中提出所要負荷的轉播比賽場次，但是這樣的經驗對於一個大學生來說確實相當寶貴，巧合的是，最終我是運動創業家競賽創業組的前三名都是已經在營運的新創團隊，而這樣對於只有雛型的新創團隊來說似乎不是齊頭式的平等，錦上添花固然是好事，但是雪中送炭才能真正鼓勵更多創業點子有機會落實。



圖 2 於 79 組隊伍中脫穎而出，進入 19 組決賽名單

在學校所接觸的學術理論，對於瞬息萬變的業界生態來說只能算紙上談兵；一個創業團隊不像課堂分組報告，組員打混摸魚坐享其成，靠一個人就能夠獨撐大局，就算真的有這種校長兼撞鐘的優秀人才，創業之路也不一定能走遠。創業發想也不像投稿作文比賽，就算把你的創業計畫寫的再怎麼賺人熱淚、發人深省，用 100% 的夢想與熱情填滿的創業計畫終將成不了大局，沒有現實地考量商業模式，夢想終究還是一場夢。放下你還被社會容許犯錯的學生身份，把自己毫無保留地丟上戰場，才會對你的大學生活有所突破。

參、國立體育大學「新媒體與運動推廣創新創業擂臺賽」

國立體育大學（以下簡稱本校）在 106 學年度透過試辦「運動創新創業輔導計畫」，舉辦「新媒體與運動推廣創新創業擂臺賽」，這是本校第一次舉辦創業比賽，除了創業擂臺賽外，還安排一系列法律解析、人力資源規劃、社群大數據分析、服務設計、簡報製作、經驗分享等與新媒體及運動推廣相關的工作坊、論壇，讓同學在參與創業比賽的過程中有更多方法、數據及知識可以運用其中，並且加強自身能力。

「創業」二字曾經對一個身為學生的我來說是遙不可及，但有了上次「我是運動創業家」經驗洗禮後，對於參與校內舉辦的創業比賽少了陌生感，反之多了想要再次嘗試證明自己的想法，除了上述原因，更多的是看上第一名的六萬元獎金，這是校內難得高額的獎金！這些都再再顯示出學校對於新媒體推廣與創業擂臺賽的重視。

以「我是運動創業家」原始班底加上透過工作坊認識擁有有網路運動媒體經驗的夥伴，共同參與此次創業擂臺賽，參賽成員如圖 3，我們以「射箭運動」為比賽的主軸，同時與知名的射箭廠商「射箭弓場」合作，做為比賽期間專業諮詢的後盾，加上在輔導業師的建議，最後以「射箭推廣親子實境體驗營」的方式為出發點，推出親子實際參與射箭體驗活動、以實境節目的攝影方式紀錄影像，再

結合新媒體網路宣傳，目的是想達到讓參與體驗活動的家庭及網路上觀看影片的網友，都能對射箭有更多認識及想要更進一步的學習欲望，進而推廣射箭運動。

最後擂臺賽的結果我們以第二名坐收，些許失落難免，畢竟擁有「我是運動創業家」經驗後，對於這次比賽可說信心滿滿，不過第二名的成績反而讓我們反思，是否在創業主軸、財務分配又或者是其他方面讓評審產生疑慮，間接促使我們成長。

工作坊、比賽結束，有輸有贏，更重要的是在這過程中獲得什麼，是簡報經驗、上臺勇氣，更是人與人間溝通方法，也許是本校第一次舉辦這類型比賽，除了有求勝心強、勢在必得的隊伍外，更有的是初次接觸創業而感到排斥的學弟妹，這些都是可預期的，至少學校有勇氣踏出這步，舉辦一場前無古人的比賽、學生也走了一條讓自己更加成長的道路，雖然過程中有不適應或挫折，但能在學生時代就擁有對「創業」的接觸及探索，這對仍是學生的我們有著大程度的影響，讓我們在接下來的人生規劃或是求職都有更多方向與想像。



圖 3 運動不射限團隊合影

肆、結語

創意、創新的案例也許在生活中隨處可見，而創業對於許多青年學子而言是從未設想過的人生目標，從學校端進行孵化器的栽培，有助於學生在求學階段及早瞭解創業，明白創業不如想像中遙不可及，卻也不如想像中輕鬆容易，在每一次的「trial and error」中學習，即使最終的結果不盡如人意，過程中的學習方為最大的收益。此外，政府機關對於創業的配套措施仍有許多改善空間，若能在修訂相關辦法時，聆聽更多企業家、創投等民意，更有助於落實立意良善的創業制度。

在過去十幾年許多先驅的努力下，臺灣的運動產業已成長不少，儘管如此，在追求「沒有最好，只有更好」的卓越下，運動產業的創新與創業仍須朝著精益求精的目標發展，無論是運動產業的先驅、運動相關科系的學生，抑或已投入其他產業的從業人員，期許未來有更多人投入運動的創新與創業，為運動產業注入更多能量。