



# 科技部新型態產學研鏈結計畫 價創計畫構想書(新案)

( 計畫名稱 )

計畫主持人姓名：

計畫主持人單位職稱：

# 大綱

- 技術或產品說明
- 競爭力分析
  - 核心技術競爭力與競爭對手說明
  - 市場價值與定位
  - SWOT分析
- 商業模式匯總分析
- 產業及市場分析
- 獲利模式
- 創業里程碑
- 查核點規劃
- 申請補助經費
- 出場後之其他規劃自評

# 技術或產品說明

## 問題

- 簡述目前市場上尚未解決的問題
- 您如何解決問題以及誰有這個問題

## 解決方案

- 描述您的解決方案有何優勢？（與現有比較）
- 您的解決方案是否可以獨立發展或必須與其他系統合作？
- 現在市場上是否有其他類似的產品或解決方案？

# 核心技術競爭力與競爭對手說明

## 團隊的核心競爭力是什麼？

- 潛在競爭對手有哪些？
- 商業估值分別是多少？（請填寫3-5家競爭對手）
- 如何跨過競爭對手所建立的entry barrier？
- 針對出場後第一個產品或技術詳述，若有多項技術或產品請分頁填寫

# 市場價值與定位 ( 生技醫藥類填寫 )

說明團隊發展技術之市場價值與定位 ( 可參考下圖輔助說明 )



# SWOT分析 ( 生技醫藥類自評選填 )

<p><b>S</b> Strengths ( 至少列3-5項 )</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>	<p><b>W</b> Weaknesses ( 至少列3-5項 )</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>
<p><b>O</b> Opportunities ( 至少列3-5項 )</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>	<p><b>T</b> Threats ( 至少列3-5項 )</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li><li>•</li></ul>

# 商業模式匯總分析 ( 生技醫藥類自評選填 )

Key Partners ( 關鍵合作夥伴 )	Key Activities ( 關鍵活動 )	Value Proposition ( 價值主張 )	Customer Relationships ( 顧客關係 )	Customer Segments ( 目標客層 )
	Key Resources ( 關鍵資源 )		Channels ( 通路 )	
Cost Structure ( 成本結構 )		Revenue Streams ( 收益流 )		
		產品/服務收入	權利金收入 ( 若無則空白 )	其他收入 ( 若無則空白 )

# 產業分析 ( 生技醫藥類自評選填 )

產業現況如何?

- 

產業上中下游價值鏈分析? ( 產業價值鏈參考:<http://ic.tpex.org.tw/> )

- 

整體市場之規模及趨勢分析?

-



# 目標市場分析

- 瞄準之目標市場區域（國內或國外）市場規模及趨勢分析
- 選擇該市場應用之原因與分析？
- 說明各階段產品推廣計畫？（Go-to-market strategy）

# 獲利方式

- 預計產品所銷售的對象 ( B2C、B2B或B2B2C )
- 預計產品銷售的型態 ( 直營銷售或代理商銷售 )
- 請說明營收產生的方式 ( 專利授權、權利金、銷售、租賃、佣金... )

# 預估營收

產品別 年度營收	公司成立第一年					公司成立第二年					公司成立第三年				
	Q1	Q2	Q3	Q4	小計	Q1	Q2	Q3	Q4	小計	Q1	Q2	Q3	Q4	小計
產品一															
產品二															
產品三															
.....															
營收小計 (季)															
年度營收															

# 預計完成募資條件之技術指標為何？

## 1. 評估一年內具備投資吸引力之條件：

### 技術、產品或服務須完成至何階段？

- Ex: 完成POC、POS或是POB驗證？
- Ex: 技術或產品樣品完成、可少量出貨或是可試營運？
- Ex: 產品認證與法規
  - 醫材分級為Class I、II或III，並認證要到哪一個階段
  - 新藥須達到毒物測試、動物實驗、Phase 1、Phase 2或Phase 3
  - 生技醫藥類別亦可列出目標產品概況，如TPP ( Target Product Profile ) 作為附件

## 2. 成立公司後，下一個階段任務會是什麼？

# 投資方輔導紀錄表之評估投資條件自評



( 無則免填 )

評估項目	評估投資條件 (請列出計畫團隊須在一年內達到那些項目，方可獲得貴單位的投資)
項目一	
項目二	
項目三	
項目四	
項目五	
如計畫團隊達成上述項目，貴單位可能之投資金額為新台幣_____萬元	

依據投資方輔導紀錄表之評估投資條件，團隊自評一年內達成之規劃：

- 項目一 .....
- 項目二 .....
- 項目三 .....

# 創業里程碑

- 應聚焦於完成公司成立相關規劃，說明技術、商轉、人員籌組、募資相關規劃與預定完成時間（建議先填寫後面幾頁，最後填寫此頁）
- 出場預計達成項目每個團隊有所不同，依產業特性與公司特性自行衡量




\*此為參考圖示，可自行更換進程甘特圖

# 團隊籌組規劃 ( 1/2 )

職稱	姓名	預計達成時間點 ( 計劃開始後N月內 )											
		1 個月	2 個月	3 個月	4 個月	5 個月	6 個月	7 個月	8 個月	9 個月	10 個月	11 個月	12 個月
執行長	AAA												
營運長	BBB												
事業發展主管 ( 人員 )	待聘												
技術主管 ( 人員 )	CCC												
財會主管 ( 人員 )	待聘												
專案 ( 產品 ) 經理	DDD												
專職研究人員	EEE												

## 上述參與團隊之研究法人

 聘僱時間

職稱	姓名	原服務機構 ( 原任職研究法人單位 )	加入方式 ( 借調、離職或合聘 )	專業領域
EX: 執行長				
EX: 技術主管				
EX: 事業發展主管 ( 人員 )				

# 團隊籌組規劃 ( 2/2 )

- 籌組創業團隊之未來規劃，詳述相關專職核心成員背景
- 說明計畫期程內不聘任下列相關核心成員之原因

以下職能建議僅供參考：

## CEO執行長 建議條件

1. 行為特質為正直誠信, 創新獨立, 積極負責, 協調溝通。
2. 管理技能為具備有相關業界領域成功經驗, 並具策略規劃, 目標管理及團隊領導能力。
3. 具備知識為熟悉商業語言, 開發產品的商業資訊, 價值提升, 同業情報及財務政策制定, 預算管理能力。

## COO營運長 建議條件

1. 行為特質為正直誠信, 創新獨立, 積極負責, 協調溝通。
2. 管理技能為具備有相關業界領域跨部門領導經驗及能力, 並具內部流程規劃及控制, 策略規劃, 目標及績效指標管理。
3. 具備知識為 開發產品的商業資訊, 產品量產及法規認證, 供應鏈管理, 同業情報及財務政策制定, 預算管理能力。

## BD 事業發展主管 建議條件

1. 相關產品業界市場開發經驗, 引領產品及市場開發方向 ( POB )
2. 熟悉商業語言, 開發產品的市場資訊, 行銷通路, 同業情報及營收預算管理能力。
3. 帶領團隊達到預訂之業績目標, 負責客戶維護及開發新客戶。

## 技術主管 建議條件

1. 對研發產品作價值策略分析, 並作相關的技術 ( POC ) 及市場 ( POS ) 可行性驗證, 研擬產品策略地圖, 里程碑, 研發進度控管。
2. 熟悉技術專利佈局及研發產品策略方向佈局, 研發知識管理。
3. 負責新的應用方法、新材料或新產品的研究與開發流程作業。

## 財務主管 建議條件

1. 至少擁有財務、會計及資訊相關工作歷練。
2. 具有財務策略規劃及執行內稽內控等財務政策、資訊系統、制度、流程的運作。
3. 具有財務分析、預算管理、資金募集及調度、稅務規劃、外匯風控等實務經驗。



# 專利自評 ( 1/3 )

請針對團隊與本計畫相關**已獲證或申請中**相關專利之申請日、申請人(專利權人)以及未來授權於新創公司評估等項目填寫，若無則說明智財保護機制

**\*是否具備智財權為計畫審查重點**

已核准之專利清單：

核准類別	專利名稱	證書號	有效日期	申請人	申請國家	發明人	未來授權於新創公司之模式自評	專利授權狀態 (若已有授權需特別說明專屬授權或非專屬授權、授權使用範圍、授權使用地區、授權金額)
發明專利	xxx	I599752	年月日~ 年月日	國立台灣大學	台灣	王小明	使用於新創公司，需取得專屬授權	尚未授權予任何人使用

# 專利自評 ( 2/3 )

已申請未核准之專利清單：

申請類別	專利名稱	申請號	申請日	申請人	申請國家	發明人	未來授權於新創公司之模式自評	專利授權狀態 (若已有授權需特別說明專屬授權或非專屬授權、授權使用範圍、授權使用地區、授權金額)
發明專利	xxx	I599752	2014/06/06	國立台灣大學	台灣	王小明	使用於新創公司，需取得專屬授權	尚未授權予任何人使用

## 專利

- 技術為自有還是技術委辦服務
- 重點技術專利為何
- 重點市場的專利布局如何
- 申請專利的資金規劃，資金不足如何取捨
- 未來專利佈局規劃

# 專利自評 ( 3/3 )

## 1. 專利權是否全部歸屬於計畫申請之學校

是

否，則請說明如何達成相關專利的專屬授權（若需要額外支付權利金也請說明）

## 2. 有無智財權負責人（特別是專利）

有，則請說明其智權及技術專業經歷

無

## 3. 有無作過相關專利檢索或分析或專利（技術）鑑價

有，則請說明分析或鑑價方法、流程及結果並提相關報告

無

# 出場方式

1. 預計出場方式：成立並經營新創公司或團隊被其他公司購併
2. 是否有天使、創投或其他法人對此技術、產品、或營運模式有興趣？請簡述接觸對象及概要
3. 若要讓整個團隊與技術加入一家公司（M&A）？請問可能的公司有哪些，並請簡述可能對象及概要

# 價創計畫提案之查核點規劃

技術產品化  
或平台化項目

配合技術產品化所規劃的工作項目填寫查核內容，以及其明確的預定達成的時間點

EX:

1. 2018年08月，完成系統原型機，並於實際環境進行100次測試。
2. 2018年11月，完成實際商品規格系統，並通過生命週期測試。

商轉項目

配合市場、人才、資金等所規劃的工作項目填寫查核內容，以及其明確的預定達成的時間點

EX:

1. 2018年06月，完成聘請專職技術長1位核心成員，曾於相關產業研發具有5年以上經驗，能夠負責新的應用方法、新材料或新產品的研究與開發流程作業。
2. 2018年09月，完成商業模式 ( Business Model ) 規劃，並建立商業模式規劃書，以及策略佈局推動規畫。
3. 2018年12月，完成募資規劃書1份，詳載公司資金需求，股權分配等協議內容，並進行募資推動。

# 申請補助經費

計畫執行1年為原則，請概算一年的業務費、研究設備費、國外差旅費、管理費

單位：新台幣千元

業務費		研究設備費	國外差旅費		管理費	合計
研究人力費	耗材、物品、圖書及雜項費用暨國外學者來臺費用		參訪差旅費	國際合作出國差旅費		

\*計畫內不得購置單價超過新台幣五百萬元(含)以上之大型儀器

# 出場後之其他規劃自評

若規劃成立2間以上公司，請說明相關權利義務：

- (1) 2間公司之團隊成員規劃
- (2) 2間公司之專利權相關權利義務
- (3) 2間公司之雙方產業鏈關係（上下游、競爭關係或無產業關聯）

附件、  
提供各職掌資訊供團隊參考



# CEO 執行長

CEO 執行長負責對公司的成敗負責；公司運作、市場、戰略、財務、企業文化的創立、人力資源、雇用、解聘及遵守安全法規、銷售、公共關係等

## 背景與資歷

- 相關產業專長背景（技術、業務、行銷）
- 年資（十年以上或有實績）

## 工作說明

- 有督導、審核新創團隊研究、開發及行銷計畫及預算之執行
- 綜理日常營運事項之裁決、經營目標及對策之執行
- 確定營運目標、未來發展方針及重要發展計劃
- 有帶領新創團隊的熱情,策劃策略聯盟及募資能力

## 特質

- 價值及哲學觀能配合董事會、執行董事會對公司的經營方針及願景
- 擅長延攬人才、解雇人及激勵個人及團隊拿出帶領團隊往正確目標前進
- 有強烈的執行能力拿出知道如何產生實質的貢獻、帶領團隊拿出真正的績效
- 考量公司資源及優劣勢,有紀律的執行公司擴張及計畫（忍著不做或非做不可）、誠信經營
- 有彈性（flexible）能隨環境調整（adaptable）

# BD-Business Development 事業發展



**BD 事業發展負責指定事業在初期發展階段一切與 “市場、目標、策略、產品、夥伴、通路與業務” 的相關事宜**

## BD 涵蓋範圍

- Understand and Analyze Market 市場瞭解與分析
- Market/Product Targeting 目標選定
- Strategy Formulation 策略擬定,
- Product Portfolio 產品組合
- Partner Alliance 夥伴結盟
- Channel Development 通路拓展

## BD 實際工作內容

- 市場瞭解：收集市場規模、趨勢、特性與關鍵影響因素等有關的資訊  
重點在於資訊的完整度、剖析的角度、呈現的重點、效度與邏輯是否有助於內部團隊與主管的瞭解與討論
- 目標選定：選定特定的市場區隔 ( Segment ) 作為目標市場，這裡得同時說明與說服選擇的準則與策略為何  
重點在於 ( 1 ) 可取得的商機； ( 2 ) 確實比較後的競爭優勢； ( 3 ) 自身的組織資源與能耐的考量
- 策略擬定：短中長期的事業發展目標上，如何「從起始點走到終點」，簡要說明 ( 簡單易懂符合邏輯 )  
對內部各方的重要關係人 ( Key Stakeholders )，講得清楚，才能得到支持，有利於後續的工作開展
- 產品組合：找出目標市場，客戶真正要解決的問題，思考與呈現有效的產品組合樣貌，同時設計精準行銷要點 ( Target Marketing )
- 夥伴結盟：瞭解目標客戶購買或使用同類型產品或服務時，還會想要什麼其他的產品或服務，結盟這些夥伴，在業務開發的前中後期與對應的夥伴合作
- 通路拓展：經銷管道的建立和部署的工作，確保銷售資訊、人員訓練、貨品配送與規劃聯合推廣活動等，順利接觸與接通由通路體系所服務的客戶
- 業務開發：尋找、識別和確認合格的潛在客戶，接近潛在客戶，並與其達成交易、交付出貨和後續追蹤

# COO 營運長

## COO 營運長負責監督組織正在進行的操作和程序

### COO 營運長涵蓋範圍

- 設計和實施業務運營
- 制定促進企業文化和願景的政策
- 引導員工鼓勵最大的表現和奉獻精神
- 監督公司的運作和高管的工作
- 監督公司的日常運作和管理人員的工作
- 通過分析和解釋數據和指標評估績效
- 在所有重要事項上撰寫並提交報告給首席執行官
- 補充優勢或彌補CEO的弱點
- 協助首席執行官籌集資金
- 參與擴展活動（投資·收購·企業聯盟等）

### COO 營運長經歷與背景要求

- 經驗豐富的首席運營官或相關職位
- 了解市場營銷、財務及人力資源等業務職能
- 具有戰略規劃和業務發展能力
- 傑出的組織和領導能力
- 良好的人際關係和公共演講技巧
- 展現決策和解決問題的能力
- 具籌款經驗具有加分效果
- 工商管理學士學位或相關專業學士學位、理學碩士/MBA尤佳

# CFO 財務長

CFO 財務長負責管理公司行政、財務及風險管理之相關事務，包括擘劃公司財務及營運策略、建立及優化內控機制以保護公司資產、確保公司財務資訊公允

## CFO 財務長涵蓋範圍

### 財務及相關規劃

- 協助訂立公司未來經營方針、並確保財務規劃能適切輔佐
- 協助訂立營運計畫 ( Business Plan )、並監督其執行狀況
- 訂立財務及稅務策略 ( 公司設立地點、稅務考量等等 )
- 編列資本支出預算及管理其執行狀況

### 營運相關事務

- 綜理財務、會計、資金、法務、稅務、行政、人事相關事務
- 確保公司財務資訊 ( IT ) 系統能正確反應公司營運狀況
- 確保財務報表均依照相關法令或公認會計原則按時編列、並將營運結果彙報董事會
- 與查帳會計師及內部稽核密切合作

### 風險管理事宜

- 對公司主要營運風險有足夠認識及尋求適切的避險方案
- 為公司投保適切的保單，以確保公司資產價值
- 確保公司之運作均遵守相關法令規範
- 確保公司內控系統運作正常，以便即時提醒各項潛在營運風險

### 資金管理事宜

- 負責融資及募資，以及公司總體資本及資金規劃
- 管理公司現金部位、進行現金預算規劃
- 應收、應付帳款之管理
- 公司資金之投資及管理

# CTO 技術長

CTO 技術長領導技術團隊開發各類產品，解決技術問題，管理不同的項目，排期交付，提供CEO下一步的發展方向作研究規劃。

## CTO 技術長涵蓋範圍

### 長期戰略部署

- 規劃並制定產品及技術研發發展戰略
- 協同商業戰略之發展
- 識別新技術、利用新技術、整合新技術、驅動新技術

### 中期布局

- 洞悉技術趨勢的變化及發展，並且和公司的營運主軸相搭配
- 針對前瞻的技術做進一步的了解研究，並且納入公司在下一代產品的技術研發規劃

### 短期技術走向

- 技術架構：建立技術架構與實施模式，建立技術體系標準
- 流程制度：建立高質量，高效率的技術團隊。健全的項目管理體系；完善的員工能力發展體系
- 知識培訓：建立以研發內容為主的知識庫管理體系、技術分享與技術文化的體系
- 決定產品開發最高階之技術解決方案
- 負責整體開發流程的促進與掌控

### 管理研發對公司經營活動和營利的影響

- 與其它部門的溝通協作，如HR、市場、BD、財務、客服等提供技術管理接口
- 在產品技術層面領先業內同行，能以降低成本、促進效能更符合市場需求以促進公司獲利