

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：

- 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)

S Strengths (至少列3-5項) • • • • •	W Weaknesses (至少列3-5項) • • • • •
O Opportunities (至少列3-5項) • • • • •	T Threats (至少列3-5項) • • • • •

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. 若要让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、效度與邏輯是否能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