

111年第2梯次科研創業計畫個案構想書(拔尖案)

○○○○○○○○○○○○○○○○
○○個案

申請機構：國立○○大學

個案計畫主持人：○○○教授/○○○○系

共同主持人：○○○教授/○○○○系

- 近三年內是否有執行其他研究計畫
是，請務必填寫附件表格；否
- 本計畫是否同時有其他單位提供補助項目
否；是，請於(五)個案經費表揭露說明

(本構想書不含附件請勿超過20頁)

111年○月○日

(一)核心技術原創性及技術發展里程碑

◆本計畫「具原創性之重大研發成果」之說明

- 原創性核心技術說明、重大研發成果證明 (請提出**相關實驗數據**，並填寫**附件智財與論文說明**)
- 可形成先期產業或重塑原有產業價值鏈之分析與說明

(一)核心技術原創性及技術發展里程碑

◆本計畫「研發成果商品化規劃」之說明

- 請提出技術發展里程碑，例如：核心技術可行性驗證
- 原型機發展與相關法規認證等執行規劃

(二)商業發展規劃

◆本計畫「**產品市場供應鏈上下游分析與商品化規劃**」之說明

- 請說明產品市場供應鏈上下游、競爭者分析及產品競爭優勢等(含產品發展規劃、市場進入 / 市場規模/布局規劃)
- 請說明先期使用者(early adopter)或前瞻使用者(lead user)使用意願分析與商業模式

◆ 商業模式匯總（各團隊必填，新藥團隊選填）

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)		

註 商業模式匯總說明（含建議撰寫順序）可參考附件二

◆ 獲利模式

- 請說明營收產生的方式（專利授權、權利金、銷售、租賃、佣金...），包含銷售對象、銷售型態、授權時間點，建議以流程圖方式呈現

(二)商業發展規劃

◆本計畫「商業發展里程碑」之說明

-請說明商業發展里程碑及階段性各階段預期完成之目標

◆ 創業里程碑

規劃結案後至少三年以上，公司創業重大里程碑，含產品開發、技術發展、專利、商業佈局、市場佈局規劃



◆ 預計公司經營模式

預計出場型式	<input type="checkbox"/> 成立並經營新創公司 (Spin-off) <input type="checkbox"/> 團隊被其他公司購併 (M&A)
預計成立公司類型	<input type="checkbox"/> 股份有限公司 <input type="checkbox"/> 閉鎖型公司 <input type="checkbox"/> 其他：
預計設立地點	<input type="checkbox"/> 境內公司 <input type="checkbox"/> 境外公司
預計員工人數	
團隊預計現金出資額	

(三) 創業團隊組成

- ◆ 請說明預計新創團隊之成員與職掌 (務必包括計畫主持人、具業界經驗 CEO/COO、技術開發人員)

(四) 自提查核點

時 間	查核點	項目
第一季	技術查核點	
	商業查核點	
第二季	技術查核點	
	商業查核點	
第三季	技術查核點	
	商業查核點	
第四季	技術查核點	
	商業查核點	

(五)個案經費說明

補助項目 \ 執行年次	111年7月至112年6月	備註：
1.業務費	0	
(1)研究人力費	0	例如：專任人員○名(務必編列CEO/COO全職人事費)、兼任人員 ○名、國外顧問○名(○○○/○○單位)
(2)耗材、物品、圖書、研究設備使用費及雜項費用	0	
2.研究設備費	0	(原則不予編列，有特殊需求請於會議審時提出，經委員審查同意方可例外編列)
3.國外差旅費	0	
(1).移地研究或參訪差旅費	0	(本項若為團隊發展新創必要需求，請詳述規劃地點與內容及執行效益)
(2).國際合作研究出國差旅費	0	
4.管理費	0	
合 計	0	

本計畫如同時有申請機構或其他單位（含國內外、大陸地區及港澳）補助項目，請務必於備註欄揭露配合單位名稱、補助項目、補助金額及配合年次等資訊，並請檢附相關證明文件（無配合補助項目者免填）

附件一、過去三年計畫補助狀況

註 各學門自由型計畫無須填寫KPI

請務必詳實填寫近三年所有研究計畫(含國內外、大陸地區及港澳)，不限於執行本部計畫者。若涉及國外、大陸地區及港澳，請依各該主管機關相關法令規定辦理

計畫名稱 (本部補助者請註明編號)	計畫內擔任之工作	起迄年月	補助或委託機構	執行情形	預期KPI 設定 (若無則填寫無)	實際KPI 達成情形	核定經費 總額
○○○○○○○○○○個案 (106-○○○-○-○○○-○○○-)	主持人	○/○/○- ○/○/○	科技部	已結案/執行中			000,000

註：上表計畫補助狀況請務必同步於本部學術研發服務網更新，以利查對

附件二、本計畫「智財調查」之說明

◆本計畫「智財調查」之說明

已核准之專利清單

*所有智財比例總和為100%

專利類別	專利名稱	證書號	有效日期	申請人	申請國家	專利發明人	來自於科技部計畫(名稱及編號)	專利授權狀態 若已授權需說明專屬或非專屬授權、授權範圍、地區、金額	佔此計畫申請標的之技術佔比(%)
發明專利	xxxxxxxxx	I599752	年月日~年月日	國立台灣大學	台灣	王小明		尚未授權予任何人使用	

已申請未核准之專利清單

專利類別	專利名稱	證書號	有效日期	申請人	申請國家	專利發明人	來自於科技部計畫(名稱及編號)	專利授權狀態 若已授權需說明專屬或非專屬授權、授權範圍、地區、金額	佔此計畫申請標的之技術佔比(%)
發明專利	xxxxxxxxx	I599752	年月日~年月日	國立台灣大學	台灣	王小明		尚未授權予任何人使用	

附件二、本計畫「智財調查」之說明(續)

◆本計畫「智財調查」之說明

營業秘密自評(若無則免)

*所有智財比例總和為100%

名稱	技術內容開發人員	未來使用於新創公司之模式自評	來自於科技部計畫 (名稱及編號)	佔此計畫申請標的之技術佔比(%)

尚未申請，但計畫執行期間內將會申請之專利清單

專利類別	未來專利名稱	預計申請時間	未來申請人	未來申請國家	未來認列發明人	來自於科技部計畫 (名稱及編號)	佔此計畫申請標的之技術佔比(%)
發明專利	XXXXXXXXXX	年月日					

附件二、本計畫「智財調查」之說明(續)

◆跨單位及共同發明人協議

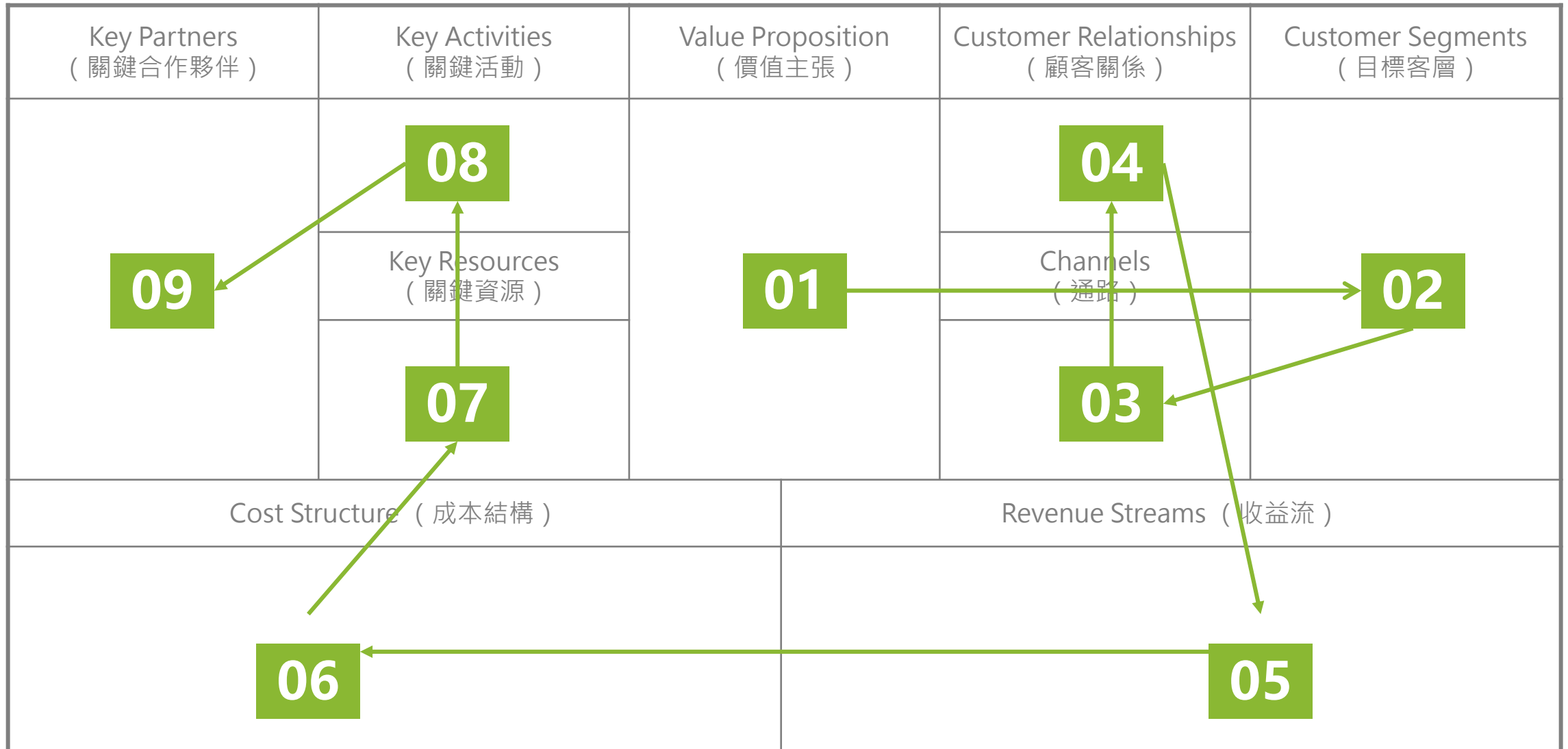
- 若有智財共有之情形，應取得通過補助個案需運用智財權所有發明人之權益分配協議，及共有單位之智財協議(包含同意由執行機構統籌處理技術作價、在執行機構技術股分配比例內約定雙方技術股占比等)，並提出**證明文件**，於個案出場時依前揭協議進行技術股分配事宜。
- **此證明文件請上傳於申請系統中**

附件三、本計畫「論文調查」之說明

◆ -核心技術相關之關鍵論文，請條列說明，至多五篇

論文名稱	論文主要作者 (按原出版之次序，通訊作者請加註*)	出版年、月份	期刊名稱 (專書出版社)	起迄頁數	獲補助 科技部計畫編號

附件四、商業模式匯總說明 (含建議順序)



附件四、商業模式匯總說明 (含建議順序)

Value Proposition (價值主張)	Customer Relationships (顧客關係)	Customer Segments (目標客層)
<p>用來描述為特定客戶創造價值的需求</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 團隊該向客戶傳遞什麼樣的價值？ ✓ 團隊正在幫助客戶解決哪一類難題(痛點)？ ✓ 團隊正在滿足哪些客戶需求？ ✓ 團隊正在為誰創造價值？ ✓ 誰是最重要的客戶？ 	<p>用來描述團隊與特定客戶群體建立的關係類型</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 團隊每個客戶群體希望與團隊建立和保持何種關係？ ✓ 哪些關係團隊已經建立了？這些關係成本如何？ ✓ 如何把它們與商業模式的其餘部分進行整合？ 	<p>目標用戶用來描述一個企業想要接觸和服務的人群或組織</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 細分團隊提供哪些系列的產品/服務給哪些目標客戶？
	<p>Channels (通路)</p>	
	<p>用來描述團隊是如何溝通接觸其客戶而傳遞其價值主張</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 透過哪些通路可以接觸團隊的客戶？ ✓ 如何接觸他們？ ✓ 通路如何整合？ ✓ 哪些通路最有效？ ✓ 哪些通路成本效益最好？ ✓ 如何把團隊的通路與客戶的日常活動進行整合？ 	

附件四、商業模式匯總說明 (含建議順序)

Cost Structure (成本結構)	Revenue Streams (收益流)
<p data-bbox="173 464 769 502">營運一個商業模式所引發的所有成本</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 什麼是團隊商業模式中最重要的固定成本？ ✓ 哪些核心資源花費最多？ ✓ 哪些關鍵業務花費最多？ ✓ 此商業模式的產品成本、營業費用 (e.g. 產品推廣費用、研發費用) 裡有何項目？ 	<p data-bbox="1302 464 2084 502">用來描述團隊從每個客戶群體中獲取的現金收入</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 什麼樣的價值能讓客戶願意付費？ ✓ 客戶現在付費買什麼？ ✓ 客戶是如何支付費用的？ 客戶更願意如何支付費用？ ✓ 每個收入來源占總收入的比例是多少？ ✓ 產品/服務收入、權利金收入、其他收入

重點：

- 完整性：該分析基本可確定一款產品/服務的商業模式的各層面，在此模式下能一目瞭然該產品商業模式是否完整或者存在漏洞
- 一致性：可判斷商業模式的各方面是否一致。如，設計關鍵合作夥伴的假設與設計通路假設的一致性
- 同步性：可清楚看到團隊各部門是否清楚正在做什麼，為什麼要這樣做，並可以幫助團隊內部及外部訊息的同步性

附件四、商業模式匯總說明 (含建議順序)

Key Partners (關鍵合作夥伴)	Key Activities (關鍵活動)
<p>讓商業模式有效運作所需的供應商與合作夥伴網路</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 誰是團隊的重要夥伴？ ✓ 誰是團隊的重要供應商？ ✓ 團隊正在從夥伴哪裡獲取哪些核心資源？ ✓ 合作夥伴都執行哪些關鍵業務？ 	<p>用來描述為了確保其商業模式可行，企業必須做的最重要的事情</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 如產品行銷、業務推廣等 ✓ 團隊的價值主張需要哪些關鍵業務？ ✓ 團隊的渠道通道需要哪些關鍵業務？ ✓ 團隊的客戶關係呢？收入來源呢？
	<p>Key Resources (關鍵資源)</p> <p>用來描述讓商業模式有效運轉所必需的最重要因素</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 如資金、人才等 ✓ 團隊的價值主張需要什麼樣的核心資源？ ✓ 團隊的通路需要什麼樣的核心資源？ ✓ 團隊的客戶關係？收入來源？