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）

<table>
<tr><td rowspan="3">Key Partners
（關鍵合作夥伴）</td><td>Key Activities
（關鍵活動）</td><td rowspan="3">Value Proposition
（價值主張）</td><td>Customer Relationships
（顧客關係）</td><td rowspan="3">Customer Segments
（目標客層）</td></tr>
<tr><td>Key Resources
（關鍵資源）</td><td>Channels
（通路）</td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="3">Cost Structure（成本結構）</td><td colspan="2">Revenue Streams（收益流）</td></tr>
<tr><td colspan="3"></td><td colspan="2"></td></tr>
</table>

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

2022

- 月 計畫擷取
- 月 完成原型產品
- 月 成立公司
- 月 完成首輪募資

2023

- 月 預計達成之重大里程碑
- 月 預計達成之重大里程碑
- 月 預計達成之重大里程碑

2024

- 月 預計達成之重大里程碑
- 月 預計達成之重大里程碑
- 月 預計達成之重大里程碑

2025

- 月 預計達成之重大里程碑
- 月 預計達成之重大里程碑
- 月 預計達成之重大里程碑

2026

- 月 預計達成之重大里程碑
- 月 預計達成之重大里程碑
- 月 預計達成之重大里程碑

◆ 預計公司經營模式

預計出場型式	☐ 成立並經營新創公司（Spin-off） ☐ 團隊被其他公司購併（M&A）
預計成立公司類型	☐ 股份有限公司 ☐ 閉鎖型公司 ☐ 其他：
預計設立地點	☐ 境內公司 ☐ 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	(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)
(1).移地研究或參訪差旅費	0	
(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

*所有智財比例總和為100%

已核准之專利清單

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	

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

*所有智財比例總和為100%

營業秘密自評(若無則免)

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	xxxxxxxxx	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

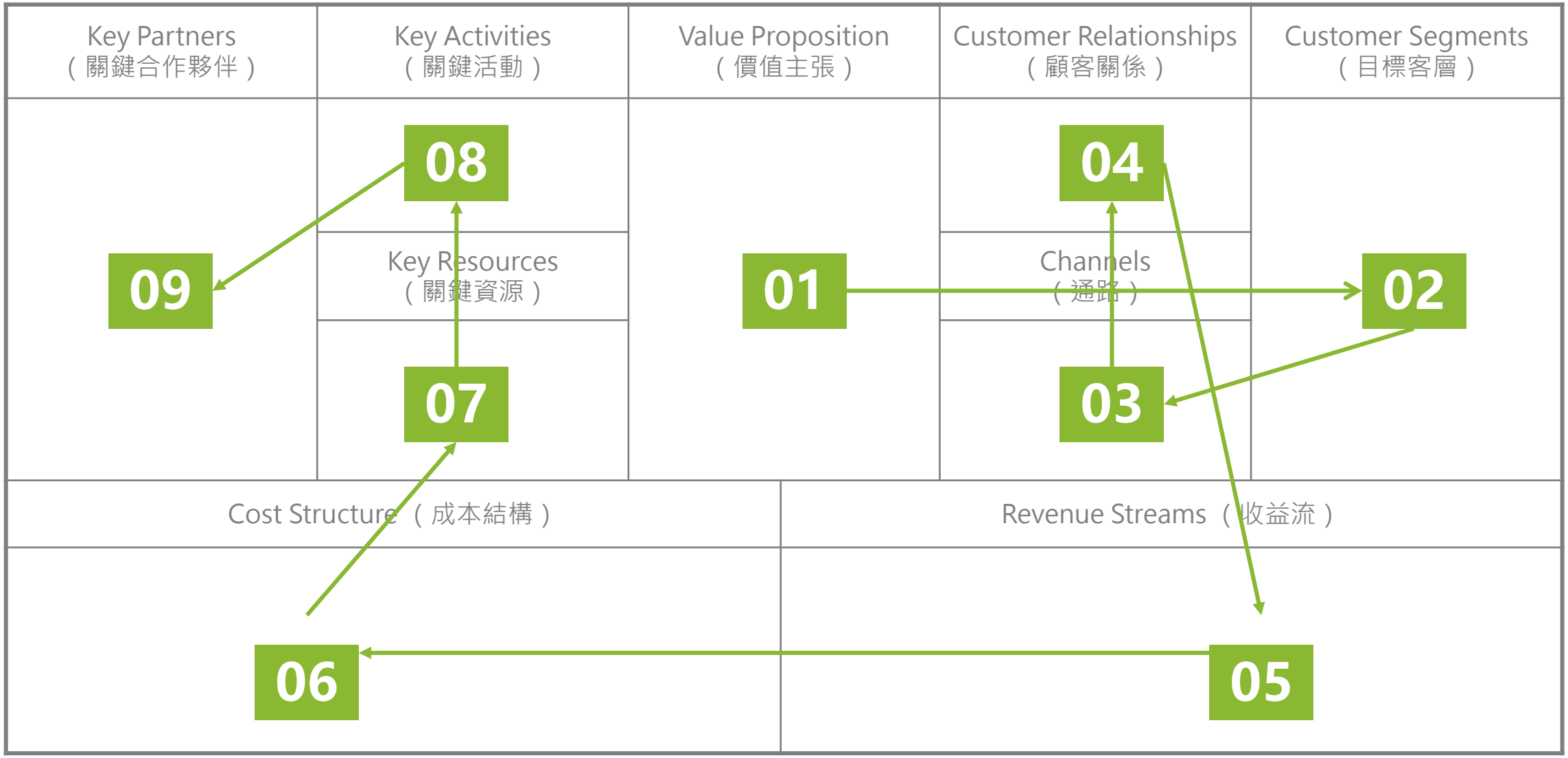
- 若有智財共有之情形，應取得通過補助個案需運用智財權所有發明人之權益分配協議，及共有單位之智財協議(包含同意由執行機構統籌處理技術作價、在執行機構技術股分配比例內約定雙方技術股占比等)，並提出**證明文件**，於個案出場時依前揭協議進行技術股分配事宜。
- **此證明文件請上傳於申請系統中**

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）

<table>
<tr><th>Value Proposition
（價值主張）</th><th>Customer Relationships
（顧客關係）</th><th>Customer Segments
（目標客層）</th></tr>
<tr><td rowspan="3">用來描述為特定客戶創造價值的需求

✓ 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？</td><td>用來描述團隊與特定客戶群體建立的關係類型

✓ 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？</td><td rowspan="3">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

✓ 細分團隊提供哪些系列的產品/服務給哪些目標客戶?</td></tr>
<tr><td>Channels
（通路）</td></tr>
<tr><td>用來描述團隊是如何溝通接觸其客戶而傳遞其價值主張

✓ 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？</td></tr>
</table>

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）
營運一個商業模式所引發的所有成本 ✓ 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？	**用來描述團隊從每個客戶群體中獲取的現金收入** ✓ 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）

<table>
<tr><td rowspan="3">Key Partners
（關鍵合作夥伴）</td><td>Key Activities
（關鍵活動）</td></tr>
<tr><td>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

✓ 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？</td></tr>
<tr><td>Key Resources
（關鍵資源）

用來描述讓商業模式有效運轉所必需的最重要因素

✓ 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？</td></tr>
<tr><td colspan="2">讓商業模式有效運作所需的供應商與合作夥伴網路

✓ 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？</td></tr>
</table>