**附件1-4**

**「創新創業激勵計畫」**

**商業計畫書**

1. 商業計畫書封面建議如下：

主題 :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 姓名 | 所屬單位 | |
| 領隊 |  |  | |
| 團隊成員 |  |  | |
| 團隊成員 |  |  | |
| 團隊成員 |  |  | |
| 團隊成員 |  |  | |
| 聯絡人 |  | 電話 | E-Mail |

1. 商業計畫書建議如下：

團隊使用主辦單位提供之「創新創業需求服務平台」平台功能產生商業計畫書模板，內容與格式可自行調整，無須完全依所列模板的格式準備，建議項目包括，技術特性和產品優勢、技術進度、產業和市場分析、買家意願、關鍵痛點、財務規劃、團隊或公司資訊。參與選拔之團隊，亦可附上1~3分鐘介紹影片連結：(非必填，但提供影片有利於審查，可上傳至Youtube設定公開，並將連結填入報名系統。)

1. **技術特性和產品優勢：**
   * + - 請為貴團隊的產品/技術提供簡要描述。
       - 請描述貴團隊的技術特性，特別是具有特殊優勢或其他技術所缺乏之特性，並說明是由於什麼樣的核心能力/元件/流程，使得技術具有該特性。
       - 與標竿產品規格相比較，具技術優越性之潛在應用領域。
       - 依據短中長期設定產品發展規劃。
2. **技術進度：**

* 團隊的研發與驗證進度。本模組以技術準備度TRL為核心軸，將針對學研新創以TRL3→7為主要步驟，依據各階段的工作項目擬定重要工作項目，並搭配該步驟達到的最小可行標準。

1. **產業和市場分析：**

* 產業鏈：協助新創團隊了解應用領域下產業鏈的狀態並且掌握上中下游夥伴關係及自己在產業鏈中的定位，以利後續技術授權、合作開發或販賣產品。
* 目標市場：標竿企業為商業模式的楷模，利用標竿企業找尋確立目標客戶、合作對象有哪些。

1. **買家意願**

* 藉由接觸可能有興趣的買家，過多次拜訪，紀錄買家溝通過程，建立買家需求資料，調整自身產品規格，以符合買家需求。

1. **關鍵痛點：**

* 從客戶需求和痛點談起(Need)，過渡到我們的解決方案或是產品(Approach)，並對解決方案可以帶來的收益(Benefit)進行闡述，需要借助同類案例或定量數據來說明，也加入競爭分析(Competition)，突出團隊的競爭優勢和差異性。

1. **財務規劃：**

模組提供財務工具：

* 營業費用
* 營收預測
* 銷售利潤與成本
* 財務三表

1. **團隊或公司資訊：**

* 公司或團隊名稱/成立日期/所在地/公司/團隊類型/專業領域/公司團隊目前所在創業階段/公司或團隊簡介。
* 團隊組成、核心成員簡介。