附件一

**大仁科技大學 學生微型創業團隊競賽 報名表**

隊名：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿ ，成員共 位（每隊學生人數2~8人）

企劃書主題： ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 指導老師  (至少一位) | 學校 | 服務單位/系所 | 姓名 | E-mail | 聯絡電話 |
| 指導老師（一） |  |  |  |  |  |
| 指導老師（二） |  |  |  |  |  |
| 團隊成員(共2-8人，畢業生不得參加至多8人) | | | | | |
| 成員資料 | 學校 | 系所/班級 | 姓名 | E-mail | 聯絡電話 |
| 隊長 |  |  |  |  |  |
| 隊員 |  |  |  |  |  |
| 隊員 |  |  |  |  |  |
| 隊員 |  |  |  |  |  |
| 隊員 |  |  |  |  |  |
| 隊員 |  |  |  |  |  |
| 隊員 |  |  |  |  |  |
| 隊員 |  |  |  |  |  |
| 主辦單位:大仁科技大學 研發暨國暨兩岸事務處-產學暨育成中心  聯絡人: 謝小姐  TEL：（08）7624002 #1832  E-mail：incbs@tajen.edu.tw | | | | | |

* 本資料僅作為辦理活動之用，資料絕不對外公開，請您詳實填寫。

附件二

範本僅供參考

**大仁科技大學**

**學生微型創業營運企劃書**

**題目:**

團隊名稱：

指導老師:

隊長姓名:

隊員姓名：

中華民國 年 月 日

**目　錄**

[**目　錄 II**](#_Toc497122766)

**壹、**[**創業機會與構想** 1](#_Toc497122767)

[一、創業機會 1](#_Toc497122768)

[二、創業目的 1](#_Toc497122769)

**貳、**[**產品與服務內容** 1](#_Toc497122767)

[二、產品競爭優勢分析 3](#_Toc497122772)

[三、產業分析 4](#_Toc497122773)

[四、產品優勢 4](#_Toc497122774)

[五、創新技術可行性 4](#_Toc497122775)

[**參、市場與競爭分析** 6](#_Toc497122776)

[一、STP分析 6](#_Toc497122777)

[二、市場規模 6](#_Toc497122778)

[三、策略分析 6](#_Toc497122779)

[四、五力分析 7](#_Toc497122780)

[五、SWOT交叉評估 8](#_Toc497122781)

[**肆、行銷策略** 9](#_Toc497122782)

[一、客戶服務 9](#_Toc497122783)

[二、行銷規劃 9](#_Toc497122784)

[**伍、財務計劃** 10](#_Toc497122785)

[一、資產結構 10](#_Toc497122786)

[二、財務分析 10](#_Toc497122787)

[三、預估財務計畫 11](#_Toc497122788)

[**陸、投資效益** 12](#_Toc497122789)

[一、 效益說明 12](#_Toc497122790)

[二、 潛在風險 12](#_Toc497122791)

### 創業機會與構想

**一、創業機會**

工業革命以來，人類大量使用化石燃料，……

近年來全球環保意識抬頭，政府以「人」為核心之基本理念下，推動「綠色矽島建設藍圖」之政策，自91年……….……

人類活動的產出而產生了以下的問題：

1. **能源問題**：非再生能源將有一天會用完或發生問題，…………
2. **溫室效應問題**：溫度的上升，可能造成兩極的冰層會加速融化.
3. **環境問題**：人類活動對環境產生空氣、水、垃圾、噪音等各種汙染物，對自然環境生態系統…………

**二、創業目的**

隨著科技的進步，人們在日常生活需求中，更加提升，而在室內的享受更是備感重視，近年來全球環保意識抬頭，政府也開始響應環保推動節能減碳之相關政策，自行車成為了國人當下最風行之運動休閒項目之一，……….

1. 以健康、環保、養生之三大理念為環境生態提供最大貢獻………。

2. 維持室內空氣品質，締造…………………。

3. 徹底改變傳統空調必須耗費龐大能量之意識………….

4.

5.

**三、工作期程管考(甘特圖；自定管考點)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **月份**  **工作內容** | **8月** | **9月** | **10月** | **11月** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

### 貳、產品與服務內容

**一、產品功能**

創業團隊冀望能帶給消費者物超所值之商品，……………………，以下為創業團隊之創新交易機制與其他機制之差異比較表。

表2-1 電子商務交易機制比較表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 交易種類  特性 | 一般交易機制(露天、奇摩) | 團購交易機制  (東森、ihergo) | 創新交易機制  (零距離) |
|  | 無 | 有 | 無 |
|  | 較高 | 較低 | 較低 |
|  | 較短 | 較長 | 適中 |
|  | 較少 | 較多 | 較多 |

(一)主要產品

創業團隊主要產品以具獨特性、女性單車配件商品以及消耗性商品為主要商品，以下表2-2 為創業團隊產品類別。

表2-2 公司產品類別

|  |  |
| --- | --- |
| 商品特性 | 說明 |
| 獨特性商品 |  |
| 女性個性化配件商品 | 。 |
| 消耗性商品 | 。 |

(二)顧客服務

創業團隊冀望除了能帶給消費者新穎且高品質的商品外，還能提供超乎顧客期望的精緻貼心服務與生活提案，讓現在和未來的顧客滿意與感動，創造驚奇的顧客經驗與價值。

表2-3 服務提供內容

|  |  |
| --- | --- |
| 服務內容 | 說明 |
| 創新交易機制 |  |
| 顧客售後服務  (定期保養) |  |
| 知識共享之商務入口網站 |  |
| 提供顧客詢問/代購商品服務 |  |
| 物品附有操作手冊 |  |
| 特殊通路進行銷售及展示 |  |
| 運送服務 |  |
| 簡易下標機制 |  |

**二、產品競爭優勢分析**

創業團隊整體營運及營收模式分為三大階段，營運模式各階段又分為網站系統、交易機制、商品通路及顧客服務四大部份加以說明，如圖2-1所示。營收模式依照營運階段的不同也分為三大階段，如圖2-2所示。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **網站系統** | **交易機制** | **商品通路** | **顧客服務** |
| **第一階段** | 1.架設知識共享平台  2.建立顧客管理機制 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **第二階段** | 1.知識分享平台結合交易機制成為新的**知識共享商務平台**。 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **第三階段** | 開創將知識與商務作結合的**單車入口網站**，提供廠商設置虛擬通路。 |  |  |  |

圖2-1整體營運流程圖

**三、產業分析**

(一)網路市場特性

資策會的調查顯示，台灣網路購物(B2C)市場規模於2006年約為935億元，佔零售業比例………………

**四、產品優勢**

**（一）低能耗、節能減廢：**…………

**（二）環保**：………….

**（三）養生、舒適環境**：於春、秋、冬季時，可大量引進乾淨的外氣，二氧化碳濃度可控制在600ppm以下，………………….

**（四）安全度高**：具防火排煙之功能，…………..

**（五）全自動裝置**：依室內外環境自動控制，…………….

**（六）靜音模式**：降低風速以及噪音，…………..

**（七）有效控制室內相對濕度與溫度**：自動控制相對濕度，…………..

**五、創新技術可行性分析**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **項**  **次** | **項目名稱** | **評估選項指標說明** | **勾選**  **(4選1)** | **權重(得分)** |
| **一** | **創新程度** | 1. 本產品屬突破性新技術 |  | **8** |
| 2. 本產品屬先進的技術 |  | **6** |
| 3. 本產品屬進步的技術 |  | **4** |
| 4. 本產品屬改良的技術 |  | **2** |
| **二** | **技術成熟度** | 1. 已可導入商品化 |  | **8** |
| 2. 已有功能模型樣品 |  | **6** |
| 3. 處於雛型階段 |  | **4** |
| 4. 尚處於概念階段 |  | **2** |
| **三** | **技術競爭性** | 1. 高門檻之高技術性 |  | **6** |
| 2. 中高度技術性 |  | **4** |
| 3. 中度技術性 |  | **2** |
| 4. 低度技術性；該行業具一般知識者易模仿之技術性 |  | **1** |
| **四** | **技術支援性** | 1. 本產品技術具完全的自主性 |  | **6** |
| 2. 一小部分技術需外界支援 |  | **4** |
| 3. 大約一半技術需靠外界支援 |  | **2** |
| 4. 大部分技術需靠外援 |  | **1** |
| **五** | **技術發展性** | 1. 本技術可高度延伸發展其他產品 |  | **6** |
| 2. 具中度延伸發展其他產品的可能性 |  | **4** |
| 3. 低度延伸發展其他產品的可能性 |  | **2** |
| 4. 本技術僅限於發展本產品一種而已 |  | **1** |
| **六** | **技術安全性** | 1. 本產品的使用絕對安全 |  | **6** |
| 2. 使用的安全性高 |  | **4** |
| 3. 可能有一些安全性的顧慮 |  | **2** |
| 4. 使用必須注意安全，最好保產品責任險 |  | **1** |
| **七** | **消費者教育** | 1. 一般消費者都會使用，不需再教育 |  | **8** |
| 2. 少部分消費者需再教導使用 |  | **6** |
| 3. 大部分消費者需再教導使用 |  | **3** |
| 4. 使用操作難度高，需特別教育訓練 |  | **1** |
| **八** | **技術可行性** | 1. 已達成產品可量產技術 |  | **8** |
| 2. 少部分量產技術有待克服 |  | **6** |
| 3. 約有半數量產技術有待克服 |  | **3** |
| 4. 尚處於實驗室技術階段 |  | **1** |
| **九** | **產品加工性** | 1. 僅需一般加工技術及設備 |  | **8** |
| 2. 中度加工複雜度 |  | **6** |
| 3. 重度加工複雜度 |  | **3** |
| 4. 重度加工複雜度及需特殊加工設備 |  | **1** |
| **十** | **自動化程度** | 1. 本產品製程，能以全自動化生產線製造 |  | **6** |
| 2. 本產品製程，能以半自動化生產線製造 |  | **4** |
| 3. 本產品製程，可少部分自動化製造 |  | **2** |
| 4. 本產品製程，需全靠人工製造 |  | **1** |

**得分B(小計)：**

**【技術創新】評價摘要**

|  |  |
| --- | --- |
| **得分B** | **評 價 摘 要** |
| **63~70** | **具良好技術創新性** |
| **53~62** | **應思考再改善評價表中，技術創新性不足的項目** |
| **12~52** | **技術創新性顯然不足，會升高商品化風險** |

### 參、市場與競爭分析

**一、STP分析**

　　S：市場區隔－…………。

T：目標市場－選擇的顧客型態為…………….。

P：商品定位—以綠色永續的概念………………….

**二、市場規模**

近年來全球環保意識抬頭，在政府推動「綠色矽島建設藍圖」之政策下，帶動了自行車相關產業市場需求增加，由表3-1得知自行車零組件產業近年來的產值逐漸攀升。…………….。

表3-1　2010-2017年自行車零件產值 單位：新台幣億元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 年度 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 自行車零件業 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 成長率% |  |  |  |  |  |  |  |  |

資料來源：台灣區車輛工業同業公會

**三、策略分析**

**消除：**

1. **等候維修時間：**由兩大系統平台：…………，由維修團隊提供終端客戶最完善的售後服務，不必等到客戶提出問題，減少客戶等候維修時間。
2. **不打價格戰：**產品屬於創新產品，………………….，並創造無競爭市場空間。

**降低：**

1. **降低化學排放：**……
2. **減少耗用電力及溫室氣體排放：**….

**提升：**

1. **售後服務品質：**….
2. **舊機回收再用率：**………………

**創新：**

1. **創新技術：**………….

**四、五力分析**

本創業團隊將針對Poter 五力分析中的「現有競爭者」、「潛在的新進入者」、「供應商的議價能力」、「消費者的議價能力」、「替代品的威脅」來分析本創業團隊的競爭能力，如圖3-2所示。

圖3-2網路市場五力分析

**（一）潛在競爭者：電視購物**

電視購物已開始銷售自行車成車產品，……….為潛在競爭者的威脅。

**（二）替代品：實體店面**

消費者的替代通路為實體店面，…………….減少顧客不確定性。

**（三）供應商議價能力：能力較強**

就電子商務而言，主要供應商為網路服務業者，是不可或缺的。………..整體而言，網路服務業者對產業的議價力高。

**（四）消費者議價能力：能力較弱**

網路商店的消費族群為一般社會大眾，……………。

**（五）現有競爭者：同質性網路商店**

隨著網路的普及和電子商務化的趨勢，消費者在選擇購物型態的多樣化……………..因此同質性網路商店的威脅相當高的。

**五、SWOT交叉評估**

表 1 SWOT交叉分析

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **優勢** | | **劣勢** |
| **機會** | | **威脅** |
| **S\*O** | ……，產品優勢可開創一片商機 | |
| **S\*T** | 產品技術創新已走在時代先端，…..  …….加強售後服務，以服務為目的 | |
| **建立優勢** | 取得…..標章，爭取GPA採購  推廣產品創新與優勢，….. | |

### 肆、行銷策略

**一、客戶服務**

顧客關係管理由「客戶服務」可分為四項：

1. **開拓客戶：**

藉由目標市場，發掘潛在顧客，提供完整的服務，並舉辦研討會(說明會)，………..

1. **發展關係：**

申請節能標章，增加產品的注意力，並推行網路行銷、建商合作，…………..並不斷改善及服務。

1. **維繫客戶：**

以顧客所需的空調機直接銷售、配銷、安裝，直接銷售模式的客戶導向策略，………，做即時的維修處理。

1. **顧客延伸：**

　提升售後服務品質與舊機回收處理，……………並提升顧客忠誠度。

**二、行銷規劃**

選擇的顧客型態為具備環境保護、健康養生、生活品質與節能主流訴求之政府單位、重視環保之民間單位、建商、營利事業單位（服務業）………………

### 伍、財務計劃

**一、資產結構**

表 2 資產結構分析表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 資金來源 | 青創貸款 | 自有資金 | 合作廠商 |
| 金額 | N.T. | N.T. | N.T. |
| 比例 | 20% | 40% | 40% |

**二、財務分析**

表 3 財務規劃分析表

|  | 項目 | 數量 | 單價 | 總價 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 資產 | 固定成本 | | | |
| 電腦 | 3台 |  |  |
| 電腦桌 | 3件 |  |  |
|  | 3組 |  |  |
|  | 1台 |  |  |
|  | 1個 |  |  |
| 小計 |  | | |
| 變動成本 | | | |
| 網路ADSL | 12個月 |  |  |
| 小計 |  | | |
| 合計 |  | | |
| 行銷 |  | 1件 | 自行設計 | 0 |
|  | 1件 | 自行設計 | 0 |
| 小計 | 0 | | |
| 其它 | 架設部落格費用 | 1站 | 免費空間 | 0 |
|  | 12個月 |  |  |
|  | 1件 |  |  |
| 小計 |  | | |
|  |  |  |  |
| 雜項支出 | 12個月 |  |  |
| 交際費 | 12個月 |  |  |
| 小計 |  | | |
|  | |  | | |

**三、預估財務計畫**

表 4 財務財務計畫表

|  |  |
| --- | --- |
|  | 2017年 |
| 營業目標 |  |
| 營業成本 |  |
| 毛 利 |  |
| 營運費用 |  |
| 銷售費用 |  |
| 營業利益 |  |

※說明：

1.營運費用：生產設備投資3,000,000/12月=250,000元/月

2.人力期初成本：90,000元/月

（250,000+90,000）\*9月=3,060,000/

### 陸、投資效益

1. **效益說明**

**(一)直接經濟效益**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 直接效益 | 量化指標 | 說明 |
| 1 | 產品銷售獲利 |  |  |
| 2 | 創新交易制度專利權 |  |  |
| 3 | 網站空間之租金收入 |  |  |

**(二)間接效益**

1. **潛在風險**
   * 1. 財務風險：期初營運資金恐怕不足，…..。
     2. 技術風險：原物料風險：
     3. 環境風險：…..
     4. 時程風險：