

次世代產業新創企業發展計畫 國際拔尖潛力新創獎勵

計畫名稱：○○○○○

計畫期間：自○○○年○○月○○日至115年10月31日

○○○○公司

報告人：○○○(姓名) / ○○(職稱)

中華民國○○○年○○月○○日

新創企業
LOGO

簡報大綱

※大綱請勿任意調整※

※背景可自行設計※

※提案簡報限制20頁內，不含封面、大綱、封底(總頁數23頁內)※

※簡報內容呈現順序須依照此檔案呈現方式※

- 一、公司簡介
- 二、目標海外市場分析
- 三、產品應用與在地化策略
- 四、市場進入策略與風險控管
- 五、募資規劃
- 六、海外據點與商業拓展規劃
- 七、查核點與預期效益
- 八、經費需求
- 九、附件

一、公司簡介

(一)基本資料

- 請說明公司已具備穩定營運基礎與成長動能，避免僅停留於公司成立背景或理念描述。
- 基本資訊：請簡要列出成立時間、實收資本額與目前員工人數。
- 營運實績：請以圖表方式呈現近三年營收變化，並標示主要成長幅度或轉折點。
- 關鍵里程碑：請列出 3–5 項對公司成長具代表性的重大事件（如募資輪次、重要認證、關鍵市場突破等）。

一、公司簡介

(二)核心團隊

- 請說明「誰來執行國際拓展」，以及團隊是否具備實際出海與跨市場經驗
- 核心經營團隊：請介紹主要經營與技術負責人（如 CEO、CTO、COO），並簡述其與本計畫高度相關的經歷。
- 國際拓展關鍵人員：請明確指出負責海外市場拓展或海外據點營運之人選（如Country Manager），並說明其語言能力、當地經驗或過往國際拓展成果。
- 外部顧問或策略夥伴：如有具代表性之產業顧問、當地專家或策略投資人，請列示以佐證國際拓展可行性。

一、公司簡介

(三) 競爭優勢

- 請說明核心產品或服務的競爭優勢，並佐以具體市場驗證，證明產品具備可複製、可擴張的基礎。
 - 產品 / 服務說明：請簡要介紹主要產品或服務內容，搭配示意圖或實際應用畫面。
 - 核心關鍵技術：請說明關鍵專利、獨家技術、演算法或其他不易被取代的競爭優勢。
 - 國內外市場驗證：請列出 3-5 家最具代表性的國內客戶或合作夥伴。

二、目標海外市場分析

- 請具體說明為何選擇該海外市場，並以數據與實際需求佐證該市場對貴公司解決方案具有明確吸引力。
 - 鎖定海外市場：請明確指出本計畫鎖定之國家與城市（如美國 / 矽谷、日本 / 東京）。
 - 市場規模與潛力：請以TAM / SAM / SOM等指標呈現市場規模，並說明與貴公司實際可切入市場之關聯。
 - 切入契機與痛點：請說明當地市場目前尚未被有效解決的核心問題，並指出為何貴公司具備獨特切入優勢。

三、產品應用與在地化策略

- 請說明產品如何實際適用於目標海外市場，並凸顯與國際競品之差異。
 - 在地化適配：請說明因應當地法規、使用習慣或技術規範所進行的產品或服務調整（如法規認證、介面語言、規格調整）。
 - 差異化優勢：建議以簡要比較方式呈現與國際競品之差異，凸顯貴公司之獨特賣點。

四、市場進入策略與風險控管

- 請說明本計畫進入市場的方式與風險管理作法
 - 通路與落地模式：請說明落地人員配置、市場進入方式（如子公司、辦事處或合資）及主要通路策略，並列出預計合作之在地關鍵夥伴。
 - 風險因應作法：請針對法規合規、市場競爭或營運風險，提出具體且已規劃之因應措施。

五、募資規劃

- 請說明募資如何作為支持國際拓展之輔助手段。
 - 資本槓桿效果：請說明目前估值狀況，以及本計畫執行後預期可帶動的企業價值成長。
 - 資金運用與路徑：請說明獎勵金如何協助推動後續募資，並簡述預計接觸的投資人或資本來源方向。

六、海外據點與商業拓展規劃

- 請以下列表格說明計畫期間內各分項工作內容

分項工作		執行單位	執行方法及流程
A.000 (0%)	A1工作項目(0%)		
	A2工作項目(0%)		
B.海外據點建置(0%)	B1工作項目(0%)		
	B2工作項目(0%)		
C.國際商務拓展(0%)	C1工作項目(0%)		
	C2工作項目(0%)		

七、查核點與預期效益

(一) 查核點及預定進度

查核點編號	預定完成時間	查核點內容	權重 %
A1	115/O/O		%
A2	115/O/O		%
B1	115/O/O		%
B2	115/O/O		%
C1	115/O/O		%
C2	115/O/O		%
共同指標1	115/O/O	設立具營運功能之海外公司或營運據點，至少配置1名人員於海外據點執行營運相關工作。	10-15%
共同指標2	115/O/O	完成國際市場實績或商業成果： <ul style="list-style-type: none"> 成功導入國際供應鏈，如成為國際企業或國際採購組織(GPO)之核可供應商(AVL)。 與國際企業合作完成商業模式驗證(POB)，並取得試點成果或初步商業合作。 取得國際市場拓展實績，如訂單、跨國合作合約或國際經銷/代理關係。 透過國際拓展成果提升估值，進而促進國際策略性投資或併購機會。 	20-30%
合計			100%

七、查核點與預期效益

(二) 量化效益

編號	計畫效益	115年	116年	估算方式或實施方法
1	增加產值(千元)			請說明本計畫預期可形成之產品或服務產值，並簡述其形成方式。
2	降低成本(千元)			請說明本計畫導入後，預期可協助場域或企業降低之營運、管理或人力相關成本，並說明估算基礎。
3	計畫成果銷售額(千元)			請說明預期可產生之銷售金額或付費合作規模。
4	促成投增資金額			請說明是否預期因本計畫成果促成投資、增資或策略合作，並填寫預期金額或合作方向。
5	產出新產品或服務 (如：技術/產品/服務/商業模式等 項目數)			請填寫預期產出之新產品、新服務、技術應用或商業模式項目數。
6	增加就業(人數)			請填寫因本計畫推動所預期新增之就業人數。
7	產品/服務使用人次			請填寫計畫期間內預期之使用人次估算值，並說明估算方式(如每場域平均服務人數、服務頻率等)。
8	導入海外市場關鍵合作或 通路數量			
9	發明專利(件)			
10	新型、設計專利(件)			

七、查核點與預期效益

(三) 質化效益

- 對公司之影響：
- 對產業發展之影響及關連性：
- 促成社會國家之影響：

八、經費需求

會計科目	獎勵金	自籌款	合計	%
1. 人事費				
(1)計畫人員				%
(2)外籍專業人員				
(3)顧問				
小計				
2. 差旅費				%
3. 消耗性器材及原材料費				%
4. 設備使用費				%
5. 設備維護費				%
6. 委外費				
(1)技術或智慧財產權購買費				%
(2)委託研究費				
(3)委託勞務費				
(4)委託設計費				
小計				
7. 無形資產之引進費				%
8. 行銷推廣業務費				%
9. 海外營運空間租賃費				
合計	1,800			%
百分比	%	%	%	

九、附件

- 加分項目說明及佐證文件

簡報結束
敬請指教