

# 建國科技大學創新育成暨精密中心

## 進駐申請營運計畫書

○○有限公司/團隊

中華民國○○年○○月○○日

## 公司（團隊）營運計畫書（範例）

### 一、計畫緣起

說明是在那些技術構想、市場構想或其他內外在動機下形成計畫。

○○活動管理團隊，由一群年輕具創意活力成員組成，創業構思來源：建構一個創新之創業模式，並組成創業團隊與作業平台，本團隊初期在無外來資金支援下，短期內建立「○○活動管理團隊」及自給自足能力。

透過「階段性成長」，將多元專業能力完全整合並努力佈局，創造營運與獲利成長，經由創新營運與服務模式，創造市場需求。

計畫培育項目	技術規格	功能與用途
創新「活動管理產業」創業模式及創新服務模式	1. 建置「○○」社群網站。 2. 營運模式規劃。	1.結合創業團隊，將輔導活動服務組織轉型為活動管理服務營利事業單位。 2.經由創新創業輔導的完整歷程，建構可複製的系統化創新活動管理服務模式。 3. 創新服務與營運模式-兩端服務。

## 二、公司（團隊）概況

### （一）公司（團隊）簡介

公司名稱（團隊）：○○股份有限公司或○○○○團隊

所在地：彰化市介壽北路1號

創立日期：100年04月

公司（團隊）負責人：XXXX

電話：

傳真：

e-mail：

100年實收資本額共新台幣50仟元。

#### 例：

○○團隊(○○股份有限公司)創立於民國○○年，公司主要以銷售(產品名稱)為主，自民國○○年公司在代表人(總經理)的帶領下開始投入經營與研發的工作，以開發(產品名稱)為主，所研發出來的(產品名稱)，不但獲得國內廠商的肯定，更獲得了多項的專利。

### （二）主要股東及持股比例(列出持股比例10%以上)

主要股東名稱	股份	持有股份(千股)	持股比例(%)
徐XX		200	40%
錢XX		100	20%
孫XX		100	20%
李XX		50	10%
其他		50	10%
合計		500	100%

### （三）公司人力狀況：

職稱	學歷					合計
	博士	碩士	學士	專科	其他	
管理人員	1	2				3
研發人員	1	2	1			4
工程人員			3			3
其他						
合計	2	4	4			10
總經理	錢XX					
研發負責人	孫XX					

### 三、技術說明

產品或服務之關鍵技術，技術來源為自行開發或與其他國內外機構合作，技術人員之學經歷，智慧財產權情況(是否自己之專利？他人專利情況如何?)，技術開發所需之特殊設備、原材料、零組件之供應，競爭技術之比較，技術開發預計時程

技術來源與進行方式			
技術項目	期間	技術來源	進行方式
新型創業模式構思	3個月	指導教師	承接校內外活動及參訪各層次業者，研究各式創業模式，腦力激盪研發創新之創業模式。
建構創業輔導團隊與作業合作模組平台	3個月	指導教師、業界、建國科技大學創新育成中心	以國企系、體育室專業和營隊王創意事業、谷關溫泉社區協會組成產學合作模式。
自給自足能力與多元專業能力養成以獲取開辦經費	12個月	指導教師、國企系、體育室、營隊王創意事業、谷關溫泉社區協會等單位	配合營隊王創意事業有限公司、谷關溫泉社區協會，以外部創業方式及利潤中心模式取得經費。
由非營利組織轉型為營利事業單位	10個月	指導教師、業界、建國科技大學創新育成中心	承包業務，成立公司行號與營隊王創意事業有限公司、谷關溫泉社區協會等商業夥伴轉型為策略聯盟或協力廠商。

技術開發時程													
工作項目	投入年月 預定投入 人月	年											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
A.子項計畫 作項目 XXXXX 作項目 XXXXX		*1											
								*3					
B.子項計畫 作項目 XXXXX 作項目 XXXXX				*1									
							*2						
人月數小計													
進度百分比%		%		%			%			%			

#### 四、市場及競爭策略與態勢(SWOT)分析

產品或服務說明，產品或服務之優勢，現有或潛在市場需求，現有或潛在市場是否有地域性、法律性之特殊限制，現有或潛在競爭者市場供給能力及佔有概況。

競爭策略與態勢比較	
優勢(S)	弱勢(W)
1. 累積多年的活動企劃與執行經驗，了解活動參與者與市場的需求。 2. 具客製化安排與執行活動流程經驗，在本校創業育成輔導團隊支持，以轉包接案或利潤中心方式營運。 3. 由校內開發初期客源並結合業界聯盟，建立產學合作關係。	1. 創業資金短缺及全方位商業技能不足。 2. 必須爭取合作廠商與客戶的信任及老師支持，方能標案。 3. 活動流程本身即為商品，高風險，不容出錯。
機會(O)	威脅(T)
1. 校內擁有教職員生支持，對外有校友、廠商配合。 2. 國內戶外教學與運動、觀光、休閒業正蓬勃發展。 3. 以創新服務來創造市場與潛在客戶端的需求。	1. 活動產業的新技術容易抄襲仿效。 2. 投入門檻低，跟進者眾，相類式產業與商品太多。 3. 同業殺價競爭，使產業易落入惡性循環。

## 五、行銷策略

各產品或服務之目標市場及預計之佔有率，主要客戶說明，行銷通路及售後服務，價格策略

例：

1. 依循在校期間所建立的人脈、社團中承辦過的活動作口碑行銷，開發本校市場。
2. 用產學合作方式支援本校及結盟廠商承包活動標案，並爭取轉包。
3. 建置「康輔人」社群網站，為校外打通路。
4. 透過廣告、宣傳、網路平台與展示等，推廣市場。
5. 承辦國企系、體育室、產學聯盟夥伴事業單位之廠慶等活動。
6. 兩端式行銷策略。

## 六、財務計畫

### 1. 預估損益表

單位：新台幣/仟元

年 度	第一年	第二年	第三年	
營業收入				
營業成本				
營業利益				
管銷費用				
研發費用				
利息支出				
稅前純益				
所得稅				
稅後淨利				

## 2. 預估資產負債表

單位：新台幣/仟元

年 度	第一年	第二年	第三年	
現金				
應收帳款				
存貨				
固定資產				
其他資產				
資產總計				
短期借款				
應付帳款				
負債合計				
股本				
累積盈餘				
本期損益				
淨值				
負債及淨值合計				

## 七、生產佈局

設備與設施需求，製程佈局，廠房設計，土地需求，人力需求，其他考量

例：

- 1.由業界產學夥伴關係之輔導廠商，外包發派工作。
- 2.開發校內休閒旅遊活動案，輔導廠商與本團隊以利潤中心模式經營。
- 3.開發產學界潛在客戶休閒旅遊活動與運動賽（會）之需求。
- 4.參與政府公開招標活動案件。

## 八、最需要學界提供先期培育之重點

例：

- 1.創新創業模式；創新商業經營與服務模式。
- 2.具專業背景暨嚴謹的實務培訓。
- 3.建構創業輔導團隊與作業平台等資訊。

- 4.尋求並結合具規模業者建立產學合作夥伴。
- 5.安排校內外實習機會。
- 6.標案培訓。

## 九、未來回饋計畫

### 例：

本公司計畫如能順利運作，於進駐期間屆滿2年起，同意將進駐期間所獲得之補助款及各項資源，以適當方式如（股票或現金）分年回饋甲方（進駐育成之學校），以供循環用於育成事業，以下列方式之一回饋甲方，回饋期數為參與培育年數之兩倍。

- 1.因參與育成專案或相關合作項目所獲增年營業額之 0.3%現金或等值股票或甲方同意之合作產品回饋給甲方。
- 2.每年按上列換算之金額未達新台幣貳萬元者，回饋金下限為貳萬元，新創公司每年回饋下限為壹萬元。