

價創 2.0 計畫審查會議常見問題集

此問題集分析過往價創 2.0 計畫審查委員審閱計畫時較為關注之議題，盼申請團隊透過參考此文件，得以更全面且完善地準備計畫申請文件，提升計畫通過審查之機會，審查會議常見問題重點整理如下：

一、市場分析與商業化評估

- (一) 須清晰定義目標市場與客戶，並詳細規劃各種銷售方案。
- (二) 業務拓展國內/國際市場的策略為何？
- (三) 針對市場痛點及競品進行分析(包括技術規格、價格、成本優勢、客戶需求和經濟效益)並提出佐證，突顯計畫產品/技術的競爭優勢及產業效益。

二、營運模式及行銷規劃

- (一) 請提供明確的新創公司定位。
- (二) 請提供產品定價策略的動態檢討與產品優化規劃。
- (三) 行銷規劃可搭配查核點列出各階段目標。
- (四) 資本規格是否足以應付市場業務擴展？
- (五) 請提供公司成立、技轉與募資時序。
- (六) 若為生技醫藥領域之產品，應規劃藥物或醫材主管機關之相關法規認證時程。
- (七) 建議製作 3 至 5 年之現金流量表，明確化資金需求時間點，以及資金投入所創造的收入時間點。
- (八) 財務管理與預測需明確且合理，包含產品維修成本及維修人力，請納入利潤估算環節。

三、技術規格

- (一) 計畫欲發展之技術是否為市場獨有技術、產品是否具創新性？
- (二) 計畫技術原理應清晰說明，產品功能規格應明確規劃。
- (三) 計畫欲開發之產品是否可在實際場域應用？需提供先期研究成果或是驗證資料。
- (四) 若為生技醫藥領域之產品，是否有相關的臨床試驗數據，佐證產品的成熟度與商業化可行性？
- (五) 若為生技醫藥領域之產品，需釐清是否有分別需遵循之法規途徑，應提供取得法規驗證及臨床驗證的規劃。
- (六) 若計畫涉及資安議題，需明確說明如何確保資料安全性。

四、智財規劃

- (一) 若專利申請皆為進行中，尚無完整專利保護，專利佈局須加強。
- (二) 因應產品全球銷售市場，專利若僅申請本國或特定國家，智財保護性不足。

五、專利暨技術移轉規劃

- (一) 提供明確的技轉規劃，包括技轉項目、成果分配對象與分配比例為何。
- (二) 提供技術作價與繳庫分配之具體規劃。

六、募資規劃

- (一) 需包含詳細時程、金額，並將募資金額列入查核點。
- (二) 募資規劃的股價若成長過大，恐影響後續投資人意願。

七、計畫團隊能力與組成

- (一) 計畫主持人與計畫協同主持人的專業能力是否足夠。
- (二) 計畫團隊之專業背景及經驗需詳述。
- (三) 計畫團隊對核心技術之掌握程度是否足夠？是否具備技術研發人員？若核心技術皆交由第三方負責，恐失去成本與技術優勢，並產生智財歸屬疑慮。
- (四) 計畫團隊對產業情形之掌握程度是否足夠？是否具備產業專業人員及行銷人員？
- (五) 若為生技醫藥領域之計畫，除了須有研發人員發展計畫產品，是否具備法規專業人員、醫療器材市場人員及相關臨床專業人員給予參考意見。
- (六) 共同執行單位在計畫之負責事項應具體說明。
- (七) 共同執行單位是否承接過相關專案之經驗及服務案例？
- (八) 共同執行單位是否有足夠之專業人才與營運資金？
- (九) 欲衍生新創之執行長請由產業經驗豐富與掌握技術開發之人選擔任。

八、查核點、人力及經費規劃

- (一) 計畫各項查核點需有具體明確有量化指標以利查核，例如技術規格指標、產品功能規格。
- (二) 應將申請專利件數及募資金額列入查核點。
- (三) 查核點請在計畫執行期間完成，不應延後。
- (四) 經費編列項目請說明用途，確保此項目與計畫具關聯性。
- (五) 經費編列項目請說明計算公式，確保經費編列合理性。
- (六) 若計畫工作項目與其他執行中計畫有重疊，需注意是否重複編列經費。
- (七) 人事費、業務費—委託研究、業務費—研究發展費的經費編列是否合規且合理。
- (八) 若團隊曾使用相似主題參與過相關計畫，請說明計畫差異性為何。