



# 申請鏈結中心 提案輔導說明

# 申請鏈結中心提案輔導說明

鏈結中心網址：<https://www.tsi.center>



網站內亦有其他活動資訊、媒體露出及團隊介紹等，敬請點選參閱

# 申請鏈結中心提案輔導說明

如何申請

輔導申請

計畫擷取名單

計畫徵求說明會

教授變身創業家 研發成果煉成金

填妥相關表格資訊，並提供計畫構想書後，鏈結中心會盡快安排團隊輔導，以利後續申請時程



提案計畫名稱*	
學校名稱*	
計畫主持人姓名* (必需為學校單位的專任老師)	職稱*
聯絡人姓名*	手機*
電話*	分機*
Email*	
計畫構想書 (檔案格式僅限PPT, PDF檔)	
<input type="button" value="選擇檔案"/> 未選擇任何檔案	
<input type="button" value="送出"/>	

# 計畫聯絡窗口資訊

➤ 科技部承辦人：

高鴻文專員

TEL：02-27377571

E-MAIL：hwkao@most.gov.tw

➤ 計畫辦公室窗口(徵案作業程序)

張小姐/林小姐

TEL：02-33662574

E-MAIL：vmbox3@gmail.com

➤ 產學研鏈結中心窗口(計畫構想書撰寫說明)

Judy Chen 陳怡君

TEL：02-87728021#203 E-MAIL：yichun@tsi.center

# 輔導紀錄表

## 創投

價創計畫徵案輔導紀錄表

輔導單位(學校主責單位):			
<b>計畫基本資料</b>			
前次申請計畫名稱	(無則免填)		
本次送件計畫名稱			
申請學校		計畫主持人	
<b>投資方評估意見</b>			
投資方主談人:		所屬公司/職稱 (無則免填):	
推薦說明			
<b>評估項目</b>	<b>評估投資條件</b> (請列出計畫團隊須在一年內達到那些項目,方可獲得貴單位的投資)		
項目一	(如:技術競爭優勢分析完整,並具有明確的競爭優勢,能夠以數據證明其技術之功能與功效)		
項目二	(如:說明市場進入策略(目標客戶與客戶關係)、市場拓展具體時程、銷售與獲利方式以及量化數據,並於一年內證明 Proof of Service (POS)可行)		
項目三	(如:創業團隊核心成員(如執行長、營運長等)籌組完成時間表與分工)		
項目四	(如:完成完整之專利分析、專利佈局以及 Freedom to Operate 等項目)		
項目五	(如:提出完整之募資規劃、財務資金運用規劃以及 3-5 年之財務預測)		
如計畫團隊達成上述項目,貴單位可投資金額為新台幣_____萬元			
投資方主談人簽名:	(簽名)	日期:	年 月 日

## 非創投

價創計畫徵案輔導紀錄表

輔導單位(學校主責單位):				
主談人:	所屬公司:	職稱:		
<b>計畫基本資料</b>				
前次申請計畫名稱	(無則免填)			
本次送件計畫名稱				
申請學校		計畫主持人		
<b>計畫技術內容或創業產品</b>				
團隊介紹	(描述團隊技術、商業模式、組織以及成立公司規劃之重點說明。)			
評估事項 (包含但不限所列事項)	<b>技術發展</b>	<b>市場策略</b>	<b>組織分工</b>	<b>未來出場</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 核心技术成熟度</li> <li>➢ 技術競爭優勢</li> <li>➢ 量產技術成熟度</li> <li>➢ 專利佈局</li> <li>➢ 其他事項</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 銷售關鍵策略</li> <li>➢ 產品上市時程規劃</li> <li>➢ 市場規模</li> <li>➢ 其他事項</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 核心成員適任性</li> <li>➢ 核心成員專職程度</li> <li>➢ 核心成員到會時程</li> <li>➢ 核心成員併入新創公司之比例</li> <li>➢ 其他事項</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 出場時程規劃</li> <li>➢ 出場可行性</li> <li>➢ 募資規劃進度</li> <li>➢ 財務規劃</li> <li>➢ 其他事項</li> </ul>
輔導修正建議	(參考上列評估事項,提供創業團隊修正方向建議)			
綜合建議 (推薦說明)				
主談人簽名:	(簽名)	日期:	年 月 日	

# 輔導紀錄表說明

輔導紀錄表，主要提供給審查委員作為參考，因此，以團隊計畫執行與商業化輔導說明，並提出相關推薦因素，如未來發展可能性與價值說明。

- (一)技術發展：
  1. 團隊掌握技術距離被投資或市場的成熟度進行說明，並了解團隊於1年內應達成的指標說明
  2. 技術商品化/平台化後，競爭優勢以及潛在的發展價值說明
  3. 商品化/平台化過程中潛在的風險評估說明
  4. 智財規劃與佈局情形(是否有非屬學校之專利，以及專利授權狀況，未來取得專屬授權的可能性為何?)
- (二)市場策略：
  1. 團隊於產業市場調查分析情形評估
  2. 欲進入市場的商業模式規劃說明，說明可獲利或具備投資吸引力規劃為何？並說明潛在市場價值
  3. 在1~2年內可進行的市場進入策略說明
- (三)團隊組織：
  1. 說明團隊組織完整性，並且評估該組織被投資的可能性
  2. 了解核心成員背景，相關執掌的適任情形評估
  3. 說明團隊應強化商業化人才，並且初步了解可行性
  4. 團隊是否具備創業的決心以及商業化能力
- (四)未來出場：
  1. 說明團隊達成各項指標後，具有獲得投資的可能性及未來可能募資階段 ( seed、A輪、B輪... )
  2. 未來潛在可接觸投資人或創投可說明其可能性
  3. 3~5年的財務預估合理性進行評估，尤其是相關財務是否可能被投資進行瞭解說明

**於輔導過程中，需要鏈結中心的協助，亦可邀請鏈結中心參與輔導擔任業師**