

---

# 💡 募資構想組 | 計畫書撰寫方向懶人包

---

## ① 欲解決之問題

🔍 你觀察到什麼問題？誰有這個問題？和 SDGs 的連結？

✓ 引導思考：

- 你想改善的生活/社會困擾是什麼？
- 受影響的使用者是誰？
- 對應哪一個 SDGs 指標？

📌 範例：

許多大學生因預算與時間壓力，常吃不健康速食，長期下來影響健康。

🔗 問題核心：學生如何用有限預算吃得健康

🔗 對應 SDGs：SDG 3 健康與福祉、SDG 12 負責任的消費與生產

---

## ② 解決方案

🚀 你的產品/服務是什麼？如何有效解決問題？

✓ 引導思考：

- 是實體產品還是數位服務？
- 有哪些創新點？為何比現有方式更好？

📌 範例：

開發「校園健康餐盒預購平台」：營養師設計菜單，與店家合作預約便當。

🔗 創新亮點：整合營養建議、預約功能、點數回饋與社群推廣。

---

## ③ 市場分析

🗺️ 誰會用？競爭者是誰？我們的差異在哪？

✓ 引導思考：

- 目標客群是誰？人數多少？
- 現在市場上有哪些類似方案？
- 你們的方案更便宜？更快速？更方便？

📌 範例：

目標族群：18-25 歲大學生，全台逾百萬人。

🔑 優勢：提供營養分析+點數回饋，與一般便當店做出區隔。

---

## ④ 商業模式

💰 怎麼賺錢？如何提供價值並回收成本？

✓ 引導思考：

- 收費方式？（訂閱、廣告、分潤…）
- 有什麼機會變現？使用者或企業會在哪些情況付費？

📌 範例：

收入來源：訂單抽成+會員訂閱+合作廣告

🔑 有潛力拓展至企業午餐預約，擴大營收模式。

---

## ⑤ 行銷策略

📣 如何讓更多人知道並使用你的方案？

✓ 引導思考：

- 宣傳管道？（IG、Dcard、校園活動等）
- 有什麼創意亮點？（短片、優惠、活動？）

### 📌 範例：

透過 IG、Dcard、社團合作推廣，並辦試吃活動。

📌 推薦碼制度可加速使用者擴散。

---

## ⑥ 團隊介紹

👥 團隊有哪些專長？如何分工？有業師協助嗎？

✓ 引導思考：

- 各成員的背景與分工？
- 是否邀請導師/老師協助？

### 📌 範例：

四人團隊：行銷+設計+資訊+營養專長

📌 業師為餐飲顧問楊小姐，協助營養設計與業界連結

---

## ⑦ 開發時程

📅 未來半年內的進度安排？

✓ 引導思考：

- 階段進度？會進行測試嗎？
- 正式推出時間？

### 📌 範例：

- 第 1 月：使用者訪談+界面設計
  - 第 2 月：原型測試
  - 第 3-4 月：正式版開發
  - 第 5 月：上線試營運
-

## ⑧ 經費規劃

✦ 預算怎麼分配？募資用在哪？

✓ 引導思考：

- 行銷/開發/材料的預估金額？
- 募資經費的使用方式？

📌 範例：總預算 20 萬元

- 行銷宣傳：5 萬
  - 開發與測試：8 萬
  - 材料與包裝：5 萬
  - 行政雜支：2 萬
- 

## ⑨ 附件（加分區）

📎 任何補充資料都能提升說服力！

✓ 可附資料：

- 原型草圖、問卷調查分析
- 訪談記錄、影片截圖、合作意向書等

📌 範例：

- 使用者訪談逐字稿 3 份
  - 預購流程手繪草圖
  - IG 宣傳文案草案
  - 店家合作意向書草稿
-