

---

## 💡 創業組 | 計畫書撰寫方向懶人包

---

### ① 創業機會與構想

🌟 你觀察到什麼創業契機？社會或產業機會為何？與 SDGs 的連結？

✓ 引導思考：

- 想解決的社會／生活問題是什麼？
- 市場或產業中的機會點是什麼？
- 團隊有什麼執行優勢？
- 對應哪一個或多個 SDGs 指標？

■ 範例：

台灣邁入高齡社會，許多獨居長者缺乏日常照護與情感支持。

我們希望創造「智慧照護生活平台」，提供整合式健康提醒、社交互動與遠距支持。

🔍 問題核心：高齡長者如何獲得日常照護與生活支持

🔗 對應 SDGs：SDG 3 健康與福祉、SDG 11 永續城市與社區

---

### ② 產品與服務內容

🌟 你要提供什麼？用什麼方式營運與創造收益？

✓ 引導思考：

- 你的產品或服務是什麼？
- 有什麼特點或創新？
- 你的營運流程如何進行？
- 怎麼賺錢？訂閱、單次付款或廣告？

■ 範例：

我們提供智慧照護 APP，串連穿戴裝置與日常提醒系統，並與社區關懷據點合作。

營運模式為「訂閱制」，並開放機構授權版本。

🔍 商業模式：整合硬體 + 軟體 + 社區服務

💰 營收來源：月費訂閱 + 團體版授權 + 推薦商品抽成

---

### ③ 市場與競爭分析

✦ 誰會買？市場多大？與現有產品差在哪？

✓ 引導思考：

- 你的目標市場是誰？有多少人？
- 現在有哪些類似的產品？
- 你的方案有什麼不同或更好？

■ 範例：

目標族群為 65 歲以上長者與其子女（關鍵決策者）。

競爭者如某健康手環品牌，但缺乏在地化關懷。

我們以「社區陪伴 + 在地整合服務」創造差異。

🏠 市場潛力：台灣 65 歲以上人口約 400 萬人，市場持續成長

🍷 差異化優勢：在地社區服務整合、情感支持功能

---

### ④ 行銷策略

✦ 怎麼讓人知道、使用、甚至願意付費？

✓ 引導思考：

- 主要行銷對象是誰？怎麼接觸他們？
- 有什麼吸睛的行銷方法？
- 如何鼓勵試用與轉介紹？

■ 範例：

透過長照中心、診所、社區大學推廣，搭配免費體驗與使用教學課程。

設計「子女送父母」禮盒式方案，提升購買動機。

📣 推廣管道：LINE 群組、銀髮展、社區講座

🎁 行銷亮點：試用包 + 互動活動 + 子女推薦制度

---

## ⑤ 財務計畫

✦ 預估收支為何？有損益平衡點嗎？

✓ 引導思考：

- 你的成本結構為何？（開發、人事、推廣等）
- 收益怎麼來？可持續嗎？
- 有做損益估算嗎？

■ 範例：

初期投入 60 萬元開發平台與行銷，預估第 1 年收支平衡，3 年內開始盈餘。

▮ 預估損益表：

- 年收入：200 萬
  - 固定成本：120 萬（開發、維運、人事）
  - 毛利率：40%
- 

## ⑥ 結論與投資效益

✦ 為什麼值得支持？除了賺錢還有什麼好處？

✓ 引導思考：

- 此創業案的核心價值是什麼？
- 有什麼經濟與社會效益？
- 是否具可持續性與擴展性？
- 有風險嗎？怎麼因應？

■ 範例：

本案能解決高齡社會下的照護壓力，具有穩定收益與高度社會價值。

未來可擴展至 B2B 模式（與醫療機構合作）。風險為用戶黏著度，我們設計情感互動功能強化留存。

★ 直接效益：穩定現金流、訂閱收入

👉 間接效益：提升長者生活品質、促進照護科技創新

⚠ 潛在風險：用戶不熟科技 → 提供教育訓練與線上客服支援

---

## ⑦ 參考資料

✦請列出使用的資料來源或數據出處

✓ 引導思考：

- 有使用哪些官方資料、文獻、研究？
- 有做市場問卷、訪談嗎？

■ 範例：

- 衛福部《2023 高齡社會白皮書》
  - 自辦用戶需求調查 (n=120)
  - 國外照護平台研究報告摘要
- 

## ⑧ 附件

✦可以補充說明你們的設計或研究成果

✓ 引導思考：

- 有原型設計圖或試用版本嗎？
- 有做用戶測試、問卷、影片嗎？

■ 範例：

- APP 原型設計流程圖
- 使用者問卷統計摘要
- 合作單位意向書
- 宣傳影片截圖