

2026 國立臺東大學學生三創競賽

「B 類-創業組」計畫書撰寫方向懶人包與實務指南

核心導向：實務營運可行性 | 財務獲利能力 | 智慧永續 AI 賦能

□ 核心門面：200 字計畫摘要撰寫攻略

【撰寫要領】計畫摘要位於計畫名稱下方，是評審對專案的第一印象。請控制在 200 字左右，文字精煉並精準涵蓋以下四大核心要素：

- **核心理念**：專案立項初衷與欲解決的目標問題。
- **市場痛點**：精準點出既有市場未被滿足的需求與機會缺口。
- **獨特優勢**：產品/服務之創新性、競爭壁壘與核心價值主張。
- **獲利願景**：清晰展現商業變現邏輯與長遠的財務獲利前景。

□ 計畫書九大章節撰寫攻略與重點解析

章節名稱	官方規範重點	實務撰寫技巧與評審看重點
第一章 創業機會與構想	說明為何現在是創業好時機？市場缺什麼？強調「團隊執行能力」並連結 SDGs 永續目標。	• 避免只講個人夢想，改以「數據」證明市場缺口。 • 明確列出團隊成員專業背景與分工互補性。 • 精準錨定 1-2 項 SDGs 目標（如

		SDG 12 責任消費與生產)。
第二章 產品與服務內容	產品/服務運作機制，清楚定義「營運模式」與「獲利模式」(如何賺錢)。	- 繪製「商業模式圖 (Business Model Canvas)」。 - 說明收益來源 (訂閱制、單次販售、服務抽成等)。 - 展示產品原型 (Prototype) 或服務流程地圖。
第三章 市場與競爭分析	評估市場規模，列出競爭對手並提出具體的「競爭策略」以贏過現有參與者。	- 計算 TAM (總市場)、SAM (可服務市場)、SOM (可獲取市場)。 - 製作競品比較矩陣表 (產品、價格、通路、優勢)。 - 清晰闡述團隊的競爭壁壘 (護城河)。
第四章 行銷策略	定義目標消費族群 (TA) 與品牌定位，規劃對應的推廣與渠道策略。	- 建立目標客群人物誌 (User Persona)。 - 使用行銷漏斗 (Marketing Funnel) 規劃曝光、轉化與留存策略。 - 結合數位行銷與社群操作路徑。
第五章 財務計畫 (★本組核心)	提供預估損益表、資金需求規劃及長期財務安排，證明生意能長期營運。	- 製作 3-5 年預估損益表 (P&L Statements)。 - 清楚計算損益兩平點 (Break-even Point, BEP)。 - 詳細說明初期資本支出 (CapEx) 與

		營運費用 (OpEx) 配置。
第六章 智慧永續特色 (★加分亮點)	說明如何導入 AI、數位工具或跨域合作提升效率，並強調永續效益。	• 具體展現 AI 技術應用（如 AI 客服、預測模型、自動化流程）。 • 說明數位化轉型如何降低營運成本或提升碳減排。
第七章 結論與投資效益	說明投資人為何要投你？列出直接/間接效益，誠實評估風險與未來性。	• 站在投資人角度計算投資報酬率 (ROI) 與潛在效益。 • 提供 SWOT 與風險應對策略 (Risk Mitigation Plan)。
第八章 參考資料	條列所有引用的文獻、數據資料來源，確保計畫書的嚴謹性。	• 格式統一（如 APA 格式）。 • 使用官方統計數據、權威機構報告（如 Gartner、MIC、主計處），增強說服力。
第九章 附件	放入商品照片、原型 (Prototype) 或市場驗證紀錄（問卷、試吃/測試回饋）。	• 附上問卷調查統計結果分析圖表。 • 檢附專利申請、合作意向書 (MOU) 或實體產品照。

□ 評審青睞的 3 大創業組專業撰寫小撇步

✓**數字說話 (Data-driven)**：創業組極度看重數據真實性。在第三章市場規模與第五章財務計畫中，切忌憑空想像，應引用權威研調數據，並展現合理的財務推估邏輯

（如客單價、轉換率、復購率）。

✓**智慧應用 (AI & Digital Alignment)**：響應 2026 年競賽特別強調的「智慧應用」，建議將 AI 或數位工具深入融入產品核心（如智慧推薦系統、AI 自動化客服、數據採集），而不僅僅是作為輔助工具。

✓**視覺圖表化 (Visual Presentation)**：文字過多容易造成評審閱讀疲勞。善用財務損益折線圖、競品四象限圖、行銷漏斗圖及 BMC 商業模式圖，讓商業邏輯一目了然！