**111-2**

**實務專題-創業實踐期末報告**

**專題名稱**:

指導教授:

負責人:

其他團員:

一 、專題內容

▼說明:

可填寫產品介紹、產品使用情境(痛點)、研發過程、品牌故事等。
若為服務為主題之提案，可提供服務推廣的片段，或是該服務想解決哪些問題。呈現方向可說明：

1.主要提供什麼產品(服務)
2. 為什麼要提供這個產品(服務)
3. 這個產品(服務)主要的使用對象
4. 如何推廣讓更多人認識該產品(服務)

5.請附圖以佐證

**二、討論過程**

▼說明:

進行題目分配時，為了解團隊運作著手尋找進行資料彙整，進行統整意見，最後統整word，討論最後結論，請詳列與指導教授或與團員針對產品設計的過程討論，形式可以是會議或小組討論，請佐以文字或圖片說明。

**三、商業模式**

▼說明:

如何「為顧客創造價值」？ →核心價值

如何「讓顧客知道你」？ →需求面

此價值的「供給來源」為何？ →供給面

此價值如何「獲利」？ →財務面

目標客層 (Customer Segments, CS)：如何劃分顧客，何者為最主要瞄準的消費者群體？

價值主張 (Value Proposition, VP)：如何解決顧客問題、滿足顧客需要？

通路 (Channels, CH)：顧客從哪裡知道你們、從哪裡買到產品？

顧客關係 (Customer Relationships, CR)：和不同消費群體建立何種關係、如何維繫？

收益流 (Revenue Streams, R$)：為顧客提供的價值能取得多少收益、如何付費？

關鍵資源 (Key Resources, KR)：為顧客提供價值會需要什麼樣的資產？

關鍵活動 (Key Activities, KA)：有哪些在公司營運前必定要先做的事項？

關鍵合作夥伴(Key Partnership, KP)：需要什麼樣的夥伴才能取得關鍵資源與完成關鍵活動？

成本結構(Cost Structure, C$)：上述所有元素各需要多少成本？

**四、產品產出原型圖**

▼說明:

建議可選擇吸引人並與提案內容相關的圖片。圖片內容為產品原型圖、平台服務網站、使用情境圖、研發過程圖片等，並做說明。

**五、提案執行經費回顧**

▼說明:

為讓評審了解團隊的經費規劃及後續運用，建議團隊可採用圓餅圖清楚標示。執行提案內容務必花費的費用，請各位檢核時務必確認，並文字檢視檢討與原先編列經費的差異或效應。

六、後續創業營運規劃

▼說明:

營運計畫的內容，可多可少，但至少要有以下兩個重點，第一就是每一段期間（按月、或季、或年）要有目標，即 KPI（Key Performance Indicators），如銷量、收入數、客戶數、下載數、排名、市占等等。

第二個重點就是財務計畫，除了初始併購的價款、有形或無形資產的投入外，其內一定要有推估的損益，即收入扣除成本及費用後的損益，財務計畫至少要做到開始獲利的年度，至多可做到累計現金淨流入是正數的年度。

七、團隊成員介紹

▼說明:

為協助評審了解團隊成員於提案中的角色，請於提案中介紹團隊成員的組成，
並描述於提案中扮演的角色與專長。(例：技術、研發、行銷、營運、財務、專案溝通)