



創新服務計畫書撰寫重點

一、服務模式、營運模式之創新性

包括：(1)有助於產業發展之具示範性之知識創造、流通及加值等核心知識服務平台、系統、模式等建立；(2)以需求為導向，透過科技之整合與創新運用，驅動創新經營模式與新興服務業之興起，或透過服務創新，創新產業價值活動；(3)整合與運用相關技術，建構或展現具科技涵量及智慧價值之創意設計。

二、市場調查與分析

包括：(1)產業分析、(2)目標市場定義、(3)目標市場規模調查與分析及(4)競爭優勢分析。

三、客戶調查與分析

包括：(1)目標客戶定義、(2)目標客戶需求調查與分析及(3)目標客戶行為調查與分析。

四、計畫架構及實施方法

從需求端以服務流、資訊流、金流等呈現計畫架構，清楚說明服務模式，並使用流程圖逐項說明本計畫進行步驟與實施方式，並規劃1-3個月試營運，以驗證所提服務模式之可行性。

五、預定進度及查核點量化指標

依據預定進度規劃具體可供查核之量化指標，呈現方式必須可供審查委員評估服務模式、營運模式、獲利模式及永續維運之量化查核點，例如但不侷限於服務使用人次、新增營業額、訂單數等。

六、試營運規劃

若為Phase 2計畫，結案前應有1-3個月之試營運，試營運非系統試營運(如壓力測試、除錯修改、正確率等，若有應在試營運前完成)，建議以情境方式來描述所提服務流程，並提供結案前可供查核之驗收KPI。試營運內容可包含實際營運、通路測試、試賣試用、會員招商、行銷企劃、商品品牌化、市場拓展等，且須於結案當下產生相當產值或效益。

※常見未獲推薦之計畫書內容：如系統建置、軟體開發、企業內部E化、內部流程改善、內部流程標準化、封閉式平台、行銷活動。