

常見業師與評審建議

面向	議題	常見問題	建議改善方向
商業面	市場規模	市場進入時間還太早，社會應用尚未成熟	建議重新定位或改投萌芽計畫
		技術不錯，但市場規模太小或競爭太激烈，屬於利基市場或紅海市場	重新定義目標市場
	營運計畫	缺乏市場分析，或誤把整體市場當自己的市場	說明整體市場，並以預計的市佔率進行估算
		缺乏競爭者分析，或把世界第一大廠當競爭者	補充競爭者分析，並舉出欲切入市場的競爭者
		目標市場或目標客戶太發散	聚焦在特定的技術應用範圍/特定客戶
		營運模式或獲利模式不清楚	說明賣給誰(B2B/B2C/B2G..)？如何收費？
技術面	工程、產品、服務	缺乏財務分析	邀請具財務背景的夥伴加入
		核心技術/產品/服務陳述不清楚	擇重點說明產品/技術/服務的獨特性
		有好的技術構想，但仍不夠成熟或缺乏技術組合	建議改投萌芽計畫，強化技術研發
		缺乏生產鏈或供應鏈或價值鏈的定位	說明賣原料、產品或服務，並舉出策略聯盟夥伴
		缺乏工程驗證數據或使用者的體驗回饋	以數據說明驗證結果
團隊面	智財布局	缺乏專利布局概念或實際布局說明	列舉專利申請狀態/獲證字號及重點以能呈現布局的狀態為佳
	團隊面	組成不夠多元，缺乏經營、管理、財務等人才	邀請新夥伴，或聘請顧問/事務所專業人士