

鋒兄塗哥公關資訊股份有限公司

商業計劃書

公司名稱: 鋒兄塗哥公關資訊股份有限公司

創立時間: 2035年

創始人: 鋒兄

計劃書版本: 1.0

編制日期: 2025年

第一部分：執行摘要

1.1 公司概况

鋒兄塗哥公關資訊股份有限公司是一家專注於企業公關服務與資訊管理的創新型公司，計劃於2035年正式成立。公司由具有豐富商業經驗和政治敏銳度的鋒兄先生創立，致力於為台灣及亞太地區的企業客戶提供全方位的公關策略、品牌管理和資訊服務解決方案。

1.2 市場機會

隨著數位化時代的到來，企業對於公關服務和資訊管理的需求日益增長。台灣作為亞太地區的重要商業樞紐，公關資訊服務市場預計將在未來十年內持續擴張。我們預估目標市場規模將達到新台幣50億元，年成長率約15%。

1.3 競爭優勢

公司的核心競爭優勢在於創始人鋒兄的獨特背景和政商網絡。鋒兄不僅具備深厚的商業經驗，更有潛力參與政治活動（如台北市長選舉），這為公司提供了獨特的政商結合優勢。此外，明確的接班計劃（塗董事長）確保了公司的長期穩定發展。

1.4 財務預測

公司計劃在成立後的三年內實現興櫃上市，目標市值達到新台幣七億元。預計第一年營收新台幣5,000萬元，第二年達到1.2億元，第三年突破2億元，毛利率維持在60%以上。

1.5 資金需求

為實現上述目標，公司預計需要初始資金新台幣8,000萬元，主要用於團隊建設、技術開發、市場拓展和營運資金。我們計劃通過天使投資、創投基金和銀行貸款等多元化管道籌措資金。

第二部分：公司概述

2.1 公司使命

鋒兄塗哥公關資訊致力於成為台灣最具影響力的公關資訊服務提供商，透過創新的策略思維和專業的執行能力，協助企業客戶建立強大的品牌形象，提升市場競爭力，實現可持續發展。

2.2 公司願景

成為亞太地區領先的公關資訊服務集團，以卓越的專業能力和獨特的政商資源，為客戶創造最大價值，同時為股東帶來豐厚回報，為社會貢獻正面影響力。

2.3 核心價值觀

專業至上: 以最高標準的專業素養服務每一位客戶

誠信經營: 建立在誠信基礎上的長期合作關係

創新驅動: 持續創新服務模式和解決方案

社會責任: 積極承擔企業社會責任，回饋社會

團隊合作: 發揮團隊協作精神，共同成長

2.4 公司架構

創始人兼執行長: 鋒兄

董事長: 塗董事長（接班人）

組織架構: 採用扁平化管理結構，設立公關服務部、資訊技術部、業務發展部、財務行政部等核心部門

2.5 發展歷程規劃

2035年: 公司正式成立，建立核心團隊，開展初期業務

2036年: 擴大服務範圍，建立品牌知名度

2037年: 達成興櫃上市目標，市值突破七億元

2038年: 考慮轉板上市，進軍國際市場

長期: 成為亞太地區公關資訊服務領導品牌

2.6 地理位置

公司總部設立於台北市信義區，充分利用台北作為台灣政經中心的地理優勢。未來計劃在台中、高雄設立分公司，並考慮在香港、新加坡等亞太重要城市設立據點。

第三部分：市場分析

3.1 行業概況

公關資訊服務行業正處於快速發展期，受到數位化轉型、社群媒體興起、企業品牌意識提升等多重因素驅動。根據市場研究報告，台灣公關服務市場規模預計將從2035年的新台幣30億元成長至2040年的50億元，年複合成長率達到15%。

3.2 目標市場

主要目標市場: - 大型企業集團的公關部門外包需求 - 中小企業的品牌建立和危機處理服務 - 政府機關和公營事業的公關諮詢需求 - 新創公司的品牌策略和媒體關係建立

次要目標市場: - 個人品牌管理服務 - 非營利組織的公關支援 - 國際企業在台灣本土化公關服務

3.3 市場趨勢

數位化公關: 社群媒體、網路輿情監控、數位內容行銷成為主流

整合服務: 客戶需求從單一服務轉向整合性解決方案

即時回應: 24小時危機處理和即時溝通需求增加

數據驅動: 基於大數據分析的精準公關策略制定

跨境服務: 企業國際化帶動跨境公關服務需求

3.4 競爭分析

主要競爭對手: - 奧美公關：國際品牌，資源豐富，但成本較高 - 達豐公關：本土領導品牌，客戶基礎穩固 - 世紀奧美：整合行銷傳播優勢明顯 - 精英公關：專精於政府公關和危機處理

競爭優勢分析: 我們的獨特優勢在於創始人的政商背景，能夠提供其他競爭對手無法比擬的政府關係和政策解讀服務。同時，我們將採用更靈活的服務模式和更具競爭力的價格策略。

3.5 市場機會

政策機會: 政府推動數位轉型和企業國際化政策

技術機會: AI和大數據技術在公關領域的應用

社會機會: 企業社會責任意識提升帶來的服務需求

經濟機會: 台灣經濟復甦和企業投資增加

第四部分：服務與產品

4.1 核心服務項目

企業公關策略諮詢 - 品牌定位和形象塑造 - 公關策略規劃和執行 - 媒體關係建立和維護 - 危機處理和聲譽管理

資訊管理服務 - 企業內部溝通系統建置 - 資訊流程優化和自動化 - 數據分析和商業智能 - 資訊安全和合規管理

數位公關服務 - 社群媒體策略和管理 - 網路輿情監控和分析 - 數位內容創作和發布 - 線上危機處理和回應

政府關係服務 - 政策解讀和影響評估 - 政府溝通和遊說服務 - 法規合規諮詢 - 公共事務管理

4.2 創新產品

AI智能公關平台 整合人工智能技術，提供24小時輿情監控、自動化回應建議、危機預警等功能，大幅提升服務效率和準確性。

政商關係管理系統 基於創始人的政商網絡，建立專業的政商關係管理平台，為客戶提供精準的政策資訊和政府溝通管道。

跨境公關服務包 針對台商企業海外發展需求，提供一站式跨境公關服務，包括當地媒體關係、文化適應、法規遵循等。

4.3 服務流程

諮詢階段: 深度了解客戶需求，進行現況分析

策略制定: 基於分析結果制定客製化公關策略

方案執行: 專業團隊執行公關方案，定期回報進度

效果評估: 量化評估服務效果，持續優化策略

長期維護: 建立長期合作關係，提供持續支援

4.4 定價策略

顧問服務: 按小時計費，新台幣3,000-8,000元/小時

專案服務: 按專案規模定價，新台幣50萬-500萬元/專案

年度合約: 提供優惠的年度服務合約，新台幣200萬-2,000萬元/年

緊急服務: 24小時危機處理服務，加收50%緊急費用

4.5 品質保證

建立ISO 9001品質管理體系，確保服務品質的一致性和可靠性。設立客戶滿意度調查機制，持續改善服務品質。提供服務品質保證，如未達到預期效果，提供免費重做或部分退費。

第五部分：營運計劃

5.1 營運模式

採用「專業服務+技術平台」的混合營運模式，結合人力密集的專業諮詢服務和技術密集的數位化平台，實現規模化和標準化的服務交付。

5.2 組織架構

執行層級: - 執行長（鋒兄）：負責整體策略和對外關係 - 營運長：負責日常營運和內部管理 - 技術長：負責技術開發和資訊系統 - 業務長：負責市場開發和客戶關係

部門設置: - 公關服務部：30人，負責核心公關服務 - 資訊技術部：20人，負責技術開發和維護 - 業務發展部：15人，負責市場開拓和客戶服務 - 財務行政部：10人，負責財務管理和行政支援

5.3 人力資源規劃

第一年: 招募核心團隊75人，重點建立服務能力

第二年: 擴充至120人，加強技術和業務團隊

第三年: 達到180人規模，為上市做準備

人才策略: - 高薪挖角業界資深專家擔任部門主管 - 與大學合作培養新進人才 - 建立完善的培訓和職涯發展體系 - 實施員工持股計劃，提升向心力

5.4 技術基礎設施

辦公環境: 租用台北信義區A級辦公大樓2,000坪空間

IT系統: 建置雲端化的客戶關係管理系統和專案管理平台

安全措施: 實施ISO 27001資訊安全管理制度

通訊設備: 建立24小時客服中心和緊急回應機制

5.5 供應鏈管理

媒體合作夥伴: 與主要媒體建立策略合作關係

技術供應商: 選擇可靠的雲端服務和軟體供應商

外包服務: 建立設計、翻譯、印刷等外包服務網絡

國際合作: 與國際公關公司建立合作聯盟

5.6 品質控制

建立三級品質控制體系：專案經理初檢、部門主管複檢、品質部門終檢。實施客戶滿意度調查和服務品質評估機制。設立內部稽核制度，確保營運合規性。

第六部分：管理團隊

6.1 核心管理團隊

創始人兼執行長 - 鋒兄 - 豐富的商業經驗和卓越的領導能力 - 具備深厚的政商網絡和政策敏銳度 - 潛在的政治參與機會（台北市長候選人） - 為公司帶來獨特的政商結合優勢

董事長 - 塗董事長 - 明確的接班人選，確保公司長期穩定發展 - 具備豐富的企業管理和資本市場經驗 - 負責公司治理和股東關係管理 - 協助公司實現上市目標

營運長 - 待聘 - 需具備10年以上公關行業經驗 - 熟悉台灣市場和客戶需求 - 具備團隊管理和營運優化能力 - 負責日常營運和內部管理

技術長 - 待聘 - 資訊工程或相關領域碩士以上學歷 - 具備AI、大數據、雲端技術專長 - 有成功的技術團隊管理經驗 - 負責技術創新和系統開發

6.2 顧問團隊

策略顧問: 邀請知名企業家和學者擔任策略顧問

法律顧問: 聘請資深律師事務所提供法律支援

財務顧問: 委託會計師事務所和投資銀行提供財務諮詢

技術顧問: 邀請科技業專家指導技術發展方向

6.3 組織文化

創新文化: 鼓勵員工提出創新想法和改善建議

學習文化: 提供持續學習和專業發展機會

績效文化: 建立公平的績效評估和獎勵機制

團隊文化: 強調團隊合作和相互支援

6.4 薪酬制度

基本薪資: 參考市場水準，提供具競爭力的基本薪資

績效獎金: 根據個人和團隊績效發放季度和年度獎金

員工持股: 實施員工持股計劃，讓員工分享公司成長成果

福利制度: 提供完善的保險、休假和培訓福利

6.5 接班計劃

建立完善的接班計劃，確保公司在創始人轉換角色時能夠平穩過渡。塗董事長將逐步接手公司經營權，鋒兄則可專注於政治發展和對外關係維護，為公司帶來更大的政商價值。

第七部分：財務規劃

7.1 營收預測

第一年（2035年）：- 營業收入：新台幣5,000萬元 - 主要來源：企業公關諮詢服務（60%）、資訊管理服務（40%） - 客戶數量：50家企業客戶

第二年（2036年）：- 營業收入：新台幣1.2億元 - 成長率：140% - 新增數位公關服務和政府關係服務 - 客戶數量：120家企業客戶

第三年（2037年）：- 營業收入：新台幣2億元 - 成長率：67% - 全面推出AI智能公關平台 - 客戶數量：200家企業客戶

7.2 成本結構

人力成本（佔營收50%）：- 第一年：2,500萬元 - 第二年：6,000萬元 - 第三年：1億元

營運成本（佔營收20%）：- 辦公室租金、設備、行銷等 - 第一年：1,000萬元 - 第二年：2,400萬元 - 第三年：4,000萬元

技術投資（佔營收10%）：- 系統開發、軟體授權、設備更新 - 第一年：500萬元 - 第二年：1,200萬元 - 第三年：2,000萬元

7.3 獲利分析

毛利率：- 第一年：60%（3,000萬元） - 第二年：62%（7,440萬元） - 第三年：65%（1.3億元）

淨利率：- 第一年：10%（500萬元） - 第二年：15%（1,800萬元） - 第三年：20%（4,000萬元）

7.4 資金需求

初始資金需求：新台幣8,000萬元

資金用途: - 營運資金：3,000萬元（37.5%） - 人才招聘：2,000萬元（25%） - 技術開發：1,500萬元（18.75%） - 市場行銷：1,000萬元（12.5%） - 辦公設備：500萬元（6.25%）

資金來源: - 創始人投資：2,000萬元（25%） - 天使投資：3,000萬元（37.5%） - 創投基金：2,000萬元（25%） - 銀行貸款：1,000萬元（12.5%）

7.5 上市財務目標

興櫃上市時間: 2037年第四季

預期市值: 新台幣7億元

本益比: 17.5倍（基於第三年淨利4,000萬元）

股東權益報酬率: 25%以上

每股盈餘: 新台幣2.5元（假設發行1,600萬股）

第八部分：風險評估

8.1 市場風險

競爭加劇風險: 大型國際公關公司進入台灣市場

應對策略: 強化本土化優勢和政商關係特色

經濟景氣風險: 經濟衰退導致企業削減公關預算

應對策略: 多元化服務組合，開發抗景氣服務項目

客戶集中風險: 過度依賴少數大客戶

應對策略: 積極開發中小企業客戶，分散客戶風險

8.2 營運風險

人才流失風險: 關鍵人才被競爭對手挖角

應對策略: 建立完善的留才機制和接班計劃

技術風險: 技術發展跟不上市場需求

應對策略: 持續投資研發，與科技公司策略合作

品質風險: 服務品質不穩定影響客戶滿意度

應對策略: 建立標準化作業流程和品質管控機制

8.3 財務風險

現金流風險: 應收帳款回收困難

應對策略: 建立嚴格的信用管理制度

匯率風險: 國際業務受匯率波動影響

應對策略: 使用金融工具避險，本土化定價

8.4 法規風險

法規變更風險: 相關法規修改影響營運

應對策略: 密切關注法規動態，提前因應

合規風險: 違反相關法規面臨處罰

應對策略: 建立完善的合規管理制度

第九部分：上市計劃

9.1 上市時程

2035年: 公司成立，建立基礎營運能力

2036年: 擴大規模，完善公司治理制度

2037年第二季: 申請興櫃掛牌

2037年第四季: 正式興櫃掛牌交易

2039年: 評估轉板上市可能性

9.2 上市準備

財務制度: 建立符合公開發行公司標準的財務制度

內控制度: 實施完善的內部控制和稽核制度

公司治理: 設立獨立董事和審計委員會

資訊透明: 建立投資人關係管理機制

9.3 承銷安排

主辦證券商: 預計委託知名證券商擔任主辦承銷商

會計師: 聘請四大會計師事務所進行財務查核

律師: 委託資深律師事務所處理法律事務

股權結構: 規劃合理的股權結構，保留經營權

9.4 投資人溝通

法人說明會: 定期舉辦法人說明會，說明營運狀況

投資人關係: 建立專責的投資人關係部門

資訊揭露: 確實遵守資訊揭露相關規定

股東權益: 保障股東權益，建立良好股東關係

第十部分：附錄

10.1 市場研究資料

台灣公關服務市場規模統計

競爭對手分析報告

目標客戶調查結果

行業發展趨勢分析

10.2 財務預測詳細資料

三年期損益表預測

現金流量表預測

資產負債表預測

財務比率分析

10.3 組織架構圖

公司組織架構圖

部門職責說明

關鍵職位說明書

薪酬制度詳細說明

10.4 技術架構說明

AI智能公關平台技術架構

資訊安全管理制度

系統開發時程規劃
技術合作夥伴資料

10.5 法律文件

公司章程草案
股東協議書範本
員工持股計劃說明
重要合約範本

結語

鋒兄塗哥公關資訊股份有限公司憑藉創始人鋒兄的獨特政商背景、明確的發展策略、專業的服務能力和創新的技術平台，具備了在台灣公關資訊服務市場取得成功的所有要素。

我們相信，通過三年的努力，公司將能夠實現興櫃上市的目標，市值達到新台幣七億元，成為台灣公關資訊服務行業的領導品牌。同時，創始人鋒兄的政治發展潛力將為公司帶來更大的政商價值和市場機會。

在塗董事長的接班安排下，公司將建立穩定的治理結構和永續經營能力，為股東創造長期價值，為客戶提供卓越服務，為台灣公關資訊服務行業的發展做出重要貢獻。

我們誠摯邀請投資人和合作夥伴加入我們的成長之旅，共同創造美好的未來。

聯絡資訊

公司名稱：鋒兄塗哥公關資訊股份有限公司
創始人：鋒兄
董事長：塗董事長
地址：台北市信義區（待確定）
電話：（待確定）
電子郵件：（待確定）
網站：（待建置）

本商業計劃書為機密文件，僅供投資評估使用，未經授權不得複製或傳播。