1.產品構想說明：

1.1.該產品／服務能解決顧客什麼問題？滿足何種需求？

因為上課作息的地點侷限性，三校學生在生活層面互相交流，仍有極大的發展空間，一般而言同學在學習、生活上遭遇問題，會傾向尋求附近周圍的同學(同校)朋友協助，因此與其周圍的朋友會形成同溫層效應。如果能將同校的生活圈拓展成三校生活圈，甚至於是校友的生活圈，則對於生活體驗、課業學習、未來人生規劃都會有更豐富的拓展效益。

同時我們觀察發現，某些課程及專題需要進行問卷調查，但是因為朋友圈的侷限，找不到足夠及合適的對象填寫，針對這兩項痛點，本組希望透由所學的IT技術，及管理知識，擬開發一款"台灣大學系統-活動平台"APP，希望藉由簡單的APP讓三校同學能互相幫助，增加學習互補及人際交流的機會。1.2.產品／服務之創新性與核心技術

13.核心技術之可行性、與本校實驗室之關聯及其授權使用之自由度

1.4.是否已有發展原型或經概念驗證？若無，請簡述概念驗證之計畫

2.目標市場與規模大小、爭優勢分析：

2.1.目標市場與規模

三校學生(有意願參加活動拓展朋友圈)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 台大2021 | 台科大2019 | 台師大2020 | |  |
| 大學部 | 16773 | 5361 | 8173 | 30307 | 人 |
| 研究所 | 16201 | 5194 | 7477 | 28872 | 人 |
| 博士班 | 3668 |  |  | 3668 | 人 |
|  |  |  | 三校共 | 62847 | 人 |

2.2.既有及潛在主要競爭者之市佔率與優、劣勢

Dcard:

Zuvio:

PTT:

2.3.本案產品服務之競爭優勢與預估市佔率

1.市面上目前無有效可以解決此痛點

2.目標客群是三校學生，如果建立優良資料庫，有可能分析出具有價值的數據

3.營運模式：

3.1.產品如何製造、銷售或進入通路

3.2.如何取得第一筆訂單

3.3.成本與定價策略

3.4.如何獲利

1.廣告費

2.問卷(一份50-300元)

3.數據分析之資料

4.企業贊助

5.合作傭金

6.學校資金

3.5.短、中、長期之營運規劃

4.財務規劃：

4.1.公司資金結構（包括自有資金、貸款金額...等）

4.2.收入來源（技術授權、授權經銷或是自行銷售？）

4.3.資金使用方式／比例

4.4.財務預測

5.團隊陣容介紹與獲獎經歷：

5.1.際成員組成與主責業務分工

5.2.團隊成員獲獎經歷

5.3.是否有非團隊成員之合作夥伴（例如業師與顧問...等）

5.4.團隊掌握之產品相關專利