**簡章附件二、赴美商業概念驗證與商務拓展規劃書**

**(2000字以上，中英約各5頁)**

**(一) 新創簡介**

* 1. 新創團隊概述

**Guideline：技術概述、競爭分析(由產業分析角度切入，說明技術或公司競爭優勢) 、防衛能力等**

* 1. 商業模式

**Guideline：產品/服務之市場規模、進入市場策略、獲利模式、行銷規劃**

* 1. 核心團隊成員簡介

**Guideline：除founder或co-founder之外，需包含赴美成員(包含一名不可更換核心成員，以及其它可更換人員名單)，說明於新創公司擔任的角色、學經歷、專長，及本次赴美任務(參考附表1格式撰寫)**

**(二) 赴美商業概念驗證與商務拓展 規劃與時程**

2-1. 赴美商業規劃

**Guideline：赴美想要達成的目標、預計拜訪單位/對象簡介、拜訪目的**

2-2. 赴美時程安排

**Guideline：提供赴美成員預計前往時程、停留時間、負責事項**

**(三) 履約項目**

**Guideline：團隊須依目前發展現況提出赴美商業概念驗證與商務拓展執行目標，由評審審定作為最後履約驗收項目如下：**

1. 拓展業務：

(1) 落實新創國際化(以下A~E所列項目請至少選2項，各１案)：

[ ]  A. 取得(試)訂單

[ ]  B. 取得募資

[ ]  C. 取得通路/代理商

[ ]  D. 合夥人(入股)

[ ]  E. 招募國際專業人才

[ ]  F. 其他經主辦單位同意認列項目

(2) 產品市場調查與研析：以美國當地國際供應鏈或相關產業機構為目標對象，運用本案驗證之標的產品（或服務）進行產品市場調查與研析一篇

(3) 建立國際新創網絡：完成至少10場洽商並撰寫紀錄(投資人/產業機構/領域專家等)