



# 「補助業界開發國際市場計畫」 提案注意事項

主辦單位： 經濟部國際貿易局

執行單位： 社團法人中華民國管理科學學會

105年7月1日



# 審查項目-1/2



計畫目標  
與效益



布建通路  
策略規劃



計畫執行能力  
及可行性評估

計畫就是一個在KPI與執行程度間取得最大平衡的藝術



# 審查項目-2/2

## 計畫目標與 效益

計畫之長短期目標與效益是否合理

預期效益(KPI)是否明確而可衡量

## 布建通路之策略 規劃

創新-能否跳脫傳統模式，採取新型態的通路或業務模式

多元-能否配合各國市場不同情境，採取不同的通路策略，兼採各種不同類型之通路

整合-整合通路成員力量與資源、工具，有效配置發揮綜效

## 計畫執行能力及 可行性評估

團隊執行能力與經費規劃

計畫之可行性及實施方法、進度合理性、風險管理

多家聯合申請則需另外審查合作契合度、合作模式及分工之合理性



# 計畫書的五大元素



績效衡量

(不同時間點的據點通路與營業額)



計畫目標

(尤其是年度目標)



達標策略

(可行方案)



資源配置

(預算、時間、人員配置等其他資源的使用情形)

組織



(經營團隊，計畫的重要成員)



## 申請計畫書中宜避免情形-1/2

- ◎ 預訂進度表、查核點與據點活動規劃表無法對應
- ◎ 情境分析與問題描述不清楚且目標不明確
- ◎ 達成目標的作法(策略與實施方法)不具體或不一致
- ◎ 市場開發未聚焦，如開拓十數個市場遍步五大洲
- ◎ 績效衡量與目標無關(KPI)
- ◎ 達成目標的各項作法不具整合性(獨立事件)
- ◎ 預算與人力編列不合理(如1場活動就花費數百萬)
- ◎ 預期效益太過樂觀，1年計畫企圖達成超高KPI



## 申請計畫書宜避免情形-2/2

- ◎ 效益低，計畫投資與營業額、盈餘比較不成比例
- ◎ 缺乏明確而可衡量的查核點，應以具體且可查核的量化數據表示(據點或營業額)
- ◎ 委託研究之需求、內容不清楚或與計畫無關聯
- ◎ 公司人員和委託研究廠商之行銷能力與經驗不足
- ◎ 計畫執行與進度不合理(行銷活動或據點都在10月)
- ◎ 準備期應於計畫前或頭幾個月(非計畫半程都在準備)
- ◎ 創新性不足，未有突破現況之處(增加經銷商)