



「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

106年7月4日



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

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

布建通路規劃

創新-跳脫傳統模式，採取新型態的通路或業務模式

多元-配合各國市場情境，採取通路策略與各種類型通路

整合-整合通路成員力量與資源、工具，有效配置

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

計畫書的幾大元素



計畫目標

年度與不同季目標



達標策略

可行方案或進度落後因應



組織

經營團隊，計畫執行主要成員



資源配置

預算、時間、人員配置等其他資源的使用情形



績效衡量

不同市場的據點通路與營業額

KPI

效益面

- ❖ 預期效益太過樂觀，是否就目標市場進行調查或評估
- ❖ 市場開發未聚焦，如開拓十個以上市場或分散五大洲
- ❖ 績效衡量不清晰，計畫達成KPI未審慎評估
- ❖ 效益低，計畫投資與營業額、盈餘相比不成比例
- ❖ 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(據點或出口金額)

執行面

- ❖ 預算與人力編列不合理(如1場活動就花費數百萬)
- ❖ 廠商欠缺部分(人力、出口保險)是否充分運用政府資源
- ❖ 計畫執行與進度不合理(行銷活動或據點落在9-10月)
- ❖ 準備期應於計畫前或頭幾個月(非計畫執行期間才準備)
- ❖ 委託研究之需求、內容不清楚或與計畫無關聯

整體面

- ❖ 創新性不足，未有突破現況之處(如僅增加經銷商)
- ❖ 達成目標的作法(策略與實施方法)不具體或不一致，亦不具整合性(獨立事件)