

115年度 **CITD**

# 協助傳統產業技術開發計畫

## 諮詢訪視服務

主辦  
單位



產業發展署  
Industrial Development Administration

執行  
單位



中國生產力中心  
China Productivity Center

# 簡報大綱

壹、諮詢訪視服務	3
貳、創新工作坊預告	9





# 壹、諮詢訪視服務(1/6)

## (一)辦理目的：

- 1.提升企業**創新知識**與強化**新產品開發流程**，提高**產品研發成功率**與市場價值。
- 2.釐清企業在新產品開發挑戰，分享設計思考等創新方法，**加速產業創新涵蓋率**。

(二)辦理規劃：針對**近3年未獲**本計畫輔導或補助之**中小型製造業者**，提供諮詢訪視服務，依業者需求提供改善建議或依過往個案審查結果，歸納多數業者未獲補助原因，大致分為**3大樣態**：

1

### 申請書撰寫不完整

新技術創新或市場價值表達邏輯不完整。

#### 可能原因

- ◆ 不熟悉申請流程與評審標準。
- ◆ 計畫內容架構混亂，無法有效說明問題、解決方案與預期效益
- ◆ 缺少關鍵佐證資料，如市場調查、技術驗證等。

2

### 創新能力待引導

缺乏以使用者需求洞察為導向，挖掘產品/服務創新能力。

#### 可能原因

- ◆ 企業研發創新文化不足，缺乏內部創新機制或系統性產品開發流程。
- ◆ 未進行市場調研，無法具體描述目標客群與競爭策略。
- ◆ 商業模式不明確，無法展現未來營運與獲利能力。

3

### 技術成熟度需突破

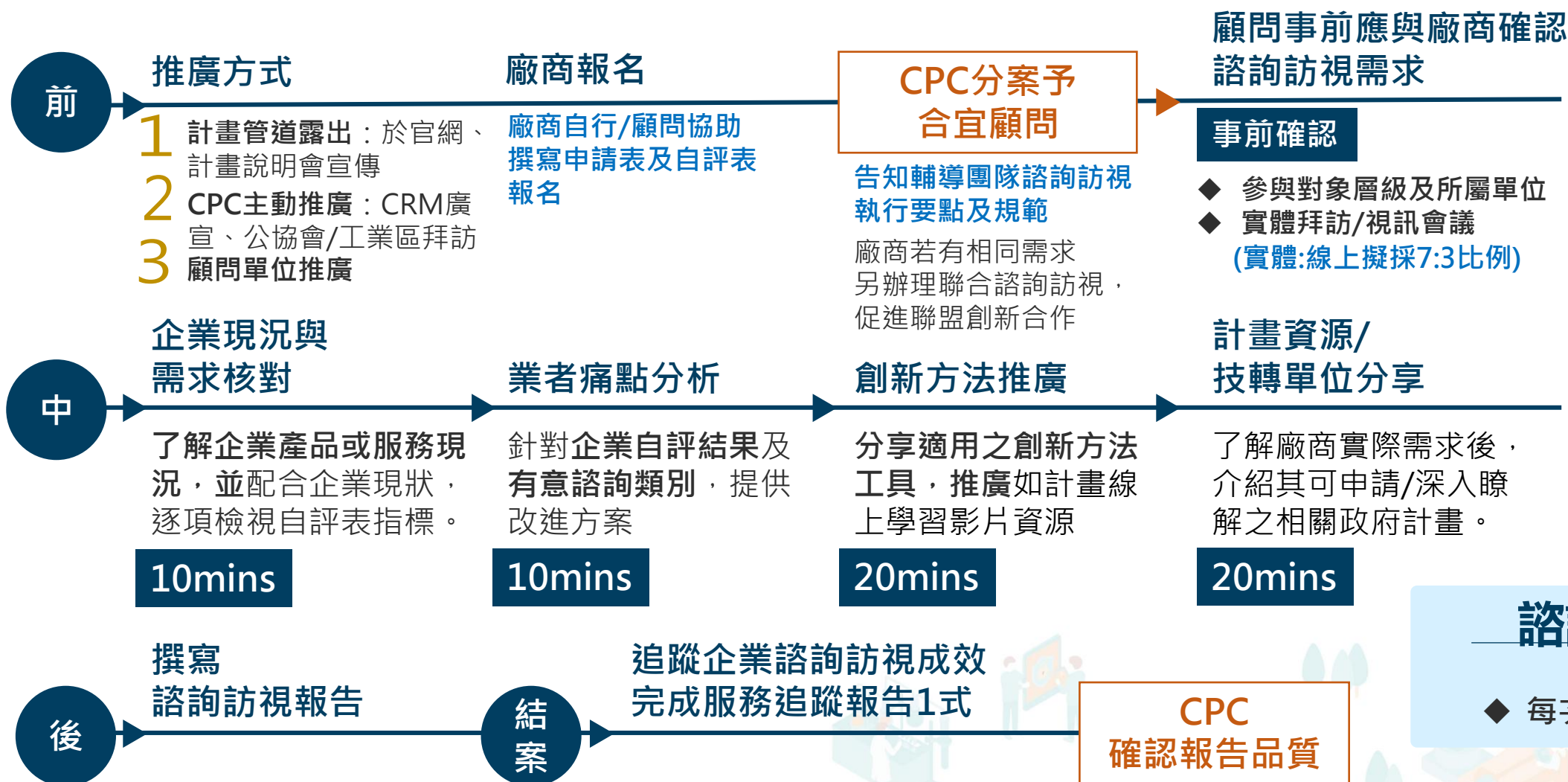
技術尚未達到可實現的階段或缺乏關鍵技術突破。

#### 可能原因

- ◆ 技術創新度低，無法與市場現有技術形成明顯區隔。
- ◆ 研發計畫內容過於概念化，缺乏具體技術驗證或試產計畫。
- ◆ 缺乏足夠的研發能量，無法支撐技術落地。



# 壹、諮詢訪視服務(2/6)



**諮詢訪視**

- ◆ 每次約**1**小時



# 壹、諮詢訪視服務(3/6)

10mins

## 企業現況 需求核對

確認企業基本資料及實際需求。

- ◆ 了解企業產品或服務現況
- ◆ 逐項檢視諮詢自評表評核指標，核對自評需求與重點是否一致。
- ◆ 確認本次訪視焦點（申請書撰寫能力、創新能力、技術成熟度）。

10mins

## 業者痛點分析

針對企業自評結果及勾選類別，設計改進方案：

- ◆ 申請書撰寫能力不足：提供優化撰寫的技巧，如邏輯框架、數據展示等。
- ◆ 創新能力不足：推廣以需求導向之新產品創新方法。
- ◆ 技術成熟度不足：針對技術升級、測試與驗證的具體建議，如引入外部專家協助等。

透過訪談與現有資料，提供具體可行的建議方向

20mins

## 創新方法推廣

介紹適用於企業現況的創新方法工具

- ◆ 如設計思考、使用者體驗設計、價值主張，提升企業創新發想能力。
- ◆ 提供企業可持續學習的線上創新學習影片或課程，提升內部團隊創新能力。

20mins

## 計畫資源分享

介紹符合企業發展階段的政府補助計畫或產業資源

- ◆ 產業發展署相關補助計畫
- ◆ SBIR、SIIR
- ◆ 產學合作專案
- ◆ 轉介產業競爭力發展中心



## 壹、諮詢訪視服務(4/6)

### 諮詢訪視 調查表

全題項E化處理，企業直接線上填寫表單送件

為瞭解企業內部研發能量可能面臨之缺口，故參考ISO9001品質管理系統與創新成熟度評量要項進行設計；亦針對企業於計畫申請上可能面臨之困難進行問項調查。

問項構面分為組織面、研發面與政府資源面

ISO9001品質管理系統 7大管理原則  
創新成熟度評量4大構面

署內接獲業者反應痛點  
CITD計畫審查作業統計

#### 組織創新面

瞭解企業是否建置、落實內部創新文化與整體擴散程度。

#### 研發能力面

瞭解企業於創新研發各階段是否具有相關能量。

#### 政府資源面

瞭解企業對於政府資源獲取、申請文件撰寫或相關流程規範是否清楚。



# 壹、諮詢訪視服務(5/6)

## 諮詢訪視調查表

- ISO9001品質管理系統 7大管理原則：顧客為重、領導統御、全員參與、過程導向、持續改進、以事實為決策基礎、關係管理。
- 署內接受業者反應痛點：不知補助、不會撰寫、無法通過
- CITD計畫審查作業未通過樣態統計：開發標的與技術未達標準、計畫書撰寫內容不明確或不合理。

問項構面	核心重點	問題方向
組織創新面	領導統御 以事實為決策基礎 全員參與	1.是否建立策略願景與創新研發目標。 2.創新研發是否依據客觀數據。 3.是否鼓勵全體員工參與創新並擴散成果。
研發能力面	顧客為重 過程導向 持續改進 關係管理	1.是否正確理解問題，並完善研發方法。 2.是否能夠回覆客戶需求。 3.是否能夠持續改善產品。
政府資源面	資源獲取 政府流程 計畫撰寫	1.是否瞭解項政府資源申請管道、執行流程與限制 2.是否瞭解如何撰寫政府文件。

◎問項題目以李克特氏五點量表設計，共14題，填寫時間約3分鐘。

# 壹、諮詢訪視服務(6/6)

## 產出說明



顧問於諮詢訪視後15日內，撰寫**諮詢訪視服務建議報告1式**內含諮詢結果、具體建議改善方案。並同步提供企業參考

- ◆ 線上視訊需附截圖證明
- ◆ 線下實地需附簽到表或合影證明



顧問**完成所有諮詢訪視**後，應進一步**追蹤企業在訪視過程中的成效**(包括是否提升對計畫申請的理解、是否實際運用建議進行改善、後續是否有提出計畫申請)，完成**服務追蹤報告1式(預計以問卷詢問業者滿意度)**。



### 參、顧問診斷內容及改進建議

現況與問題診斷	改進建議
<p>在開發前已經參考國內外的機種及價格，同時也考察國內市場已推出的機種，但對於市場描繪還是不夠精準。</p>	<p>導入機會探索程序 一般可以透過 PEST、STP、SWOT 分析來確認新產品的發展策略，尋找市場切入點、市場規模及競爭力分析，將產品的輪廓畫出來。 新創公司非常容易陷入自我感覺良好的強況，原因是在開發階段接觸及詢問的都是對產品有興趣的人，而真實的市場有多大，那些人是真的使用者或客戶，都需要經過驗證來確認。</p>
<p>運用自己的資源及關係，可以獨立開發出智能調酒機，但是對於功能需及使用者界面的優化沒有把握。</p>	<p>導入使用者設計程序 以往的產品開發著重的是功能能否滿足需求，但對於 UI 的設計並不重視，造成使用者操作設備困難或是誤操作，因為使用者體驗的不佳，造成設備推動的困難。本次推出的調酒機對於界面的需求非常高，尤其是在酒吧的使用環境。 顧客與使用者在研析上屬於不同的階層，顧客是買設備或租用設備的人，消費者是指使用設備的人，透過本專業的學習將兩個極端立場的人進行研究，提出好的經營策略。</p>
<p>目前已經洽談的點，對於設備很有興趣，但要如何優化商業模式，才能開創新市場沒有概念。</p>	<p>產品要能夠讓消費者接受，造成熱賣，最重要的是底層邏輯要對，透過商業模式畫布的整理，可以清楚的了解營收的主要來源，要透過何種通路接觸目標客群，後續要如何維繫目標客群的滿意度，造成持續的購買。 調酒機與 BarTender 之間是甚麼關係，調酒機在酒吧要扮演甚麼角色，對於使用者及經營者的價值是甚麼，透過商業模式的研習後，可以幫業主找到一個成功的組合，讓開發者可以運用商業模式的規劃，開發新的市場及契機。</p>



## 貳、創新工作坊預告

### (一)辦理目的：

- 協助業者**建立系統化**的**創新思維**與方法論，並**引導**業者從實務問題出發，挖掘**具有研發價值的創新主題**，進而**產出**可延伸為研發計畫或補助申請的**具體構想**。
- 透過**工作坊**的學習與討論，業者將能**更有系統地掌握創新流程**，提升**研發規劃**能力，並加速創新想法落地應用。

### (二)課程特色：

- **瞭解**創新方法論核心**概念**
- **掌握**創新研發流程**工具**，並運用**AI協助**分析
- 透過實證操作掌握企業核心問題，**產出**結解決方案**構想**

### (三)辦理時間：

預計於**115年3、4月**辦理；以**整天課程搭配實作**為主

**相關資訊後續將於CITD官網上公告，敬請期待!!**  
**屆時請有興趣的業者可以踴躍報名**



## 聯絡 方式

洽詢電話 (02)2709-0638 分機204至217(總機201)

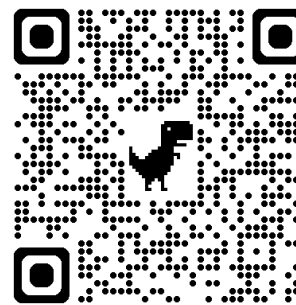
傳真號碼 (02)2709-0531

上網查詢 <https://keid.nat.gov.tw/citdweb/>

聯繫地址 106台北市大安區信義路三段41-2號4樓



CITD 計畫網站



經濟部產發署廣告

經濟部或計畫辦公室皆未有推薦或委託任何民間機構或人員(例如企管顧問公司)，進行CITD計畫書撰寫及申請之輔導，各廠商如有疑義，可逕洽CITD計畫專案辦公室釋疑。