僑 光 科 技 大 學

113 學年度第 2 學期 第 1 次 創新創業委員會

會議紀錄

日　期：114 年 03 月 12 日 星期三
時　間：12:10
地　點：圖資大樓 10 樓 1044 辦公室

113學年度第2學期 第1次 創新創業委員會會議紀錄

會議時間：114年03月12日 星期三 12:10

會議地點：圖資大樓10樓1044會議室

主　　席：莊淑婷主任

出席人員：張進鑫執行長(校外委員)、沈靜萍老師、李麗澤老師、許銘福老師、賴品榛老師、賴永裕老師

記　　錄：張芝汶助理

壹、主席致詞(略)

貳、確認上次會議紀錄：如附件1，確認無疑義。

參、報告事項

1. 計畫撤案:OCU-CCIE-113-004B，團隊名稱:小公主寵物烘焙，指導老師:吳季達。

肆、討論事項

案由一：113年微型創業補助期中報告繳交狀況，提請討論。

序號	計畫編號	指導老師	團隊名稱	期中報告繳交情況	附件編號
1	OCU-CCIE-113-001B	李麗雲	Rui・瑞 美學	已繳交	附件2
2	OCU-CCIE-113-002B	劉禪穎	怡想天開-幽墨捲餅	已繳交	附件3
3	OCU-CCIE-113-003B	詹國華	蟲現江湖甲蟲工作室	已繳交	附件4

張進鑫委員：建議團隊積極參與政府機關提供的免費線上或實體課程，例如經濟部中小企業網路大學校平台、台中市青年一站式創業網站等，並在期末報告中呈現學習心得與成果。

決　　議：照案通過。

案由二：114年微型創業補助申請審查結果新增一件，提請討論。

序號	計畫編號	指導老師	團隊名稱	執行結果	附件編號
1	OCU-CCIE-114-001B	李麗雲	哇草·草阿粿	◆校外委員:同意通過 ◆附件: 1.企畫書 2.經費明細表 3.審查意見	附件5

張進鑫委員：建議鼓勵團隊多修習行銷相關課程，參與市集活動，以不斷提升實務經驗與專業能力。

決　　議：照案通過。

伍、臨時動議

案　　由：請益建構創業支持體系中關於引進創業資金之相關事宜。(主席提案)

說　　明：學校在建構創業支持體系時，針對引進創業資金，以協助學生創業投資，然而執行上仍面臨一定的困難。特此請益委員，盼能提供建議以提升可行性。

張進鑫委員：建議將原本的「資金媒合」調整為「資源媒合（資金、通路、市場)」，以更貼近學生實際需求，進而提高可行性與實用性。

決　　議：依張進鑫委員建議調整協助重點，以更有效支持學生創業發展。

陸、散會(13:10)

113 學年度第 1 學期 第 2 次 創新創業委員會會議紀錄

會議時間：113 年 11 月 28 日 星期四 12:10

會議地點：圖資大樓 10 樓 1044 會議室

主　　席：莊淑婷主任

出席人員：沈靜萍老師、李麗澤老師、許銘福老師、賴品臻老師、賴永裕老師

壹、主席致詞

貳、確認上次會議紀錄：確認無疑義。

參、報告事項

1.113 年學生成立新創公司數 KPI：8 家，113 年度 10 位在校生投入創業，目前已完成營業登記共 6 家。

2.OCU-CCIE-111-2-002A 追蹤結果:指導老師與學生就營業登記事宜持續進行中。

3.113.08.01 至 113.11.2 完成 5 件外審作業(微型創業補助申請案:1 件；產品原型商品化補助申請案:4 件)，計畫書、經費明細表及審查意見詳如附件 1 至附件 5。

肆、討論事項

案由一：113 年微型創業補助申請審查結果新增一件，提請討論。

序號	計畫編號	指導老師	團隊名稱	執行結果	附件編號
1	OCU-CCIE-112-2-004B	吳季達	小公主寵物烘焙	◆校外委員:同意通過 ◆附件: 1.企畫書 2.經費明細表 3.審查意見	附件 1

決議: 1.照案通過。

案由二：113 年產品原型商品化補助申請審查結果新增六件，提請討論。

序號	計畫編號	指導老師	團隊名稱	執行結果	附件編號
1	OCU-CCIE-112-2-002A	楊雅淳	賽德克文化之美_織履	◆校外委員:同意通過 ◆附件: 1.企畫書 2.經費明細表 3.審查意見	附件 2
2	OCU-CCIE-112-2-003A	曾芷琳	Z 世代情緒小目錄_illion 活動吊飾		附件 3
3	OCU-CCIE-112-2-004A	莊淑欣	哇草・草仔粿		附件 4
4	OCU-CCIE-112-2-005A	廖慧美	多功能創意袋		附件 5
5	OCU-CCIE-112-2-006A	蔡文龍	冰箱衛士桌遊		附件 6
6	OCU-CCIE-112-2-007A	李世珍	立體拼圖教具		附件 7

決議: 1.照案通過。

伍、臨時動議(無)

陸、散會(13:00)

【附件2】

僑光科技大學微型創業補助

期中成果報告書

團隊名稱：rui nail　朵玉美學

計畫期程： 113 年 4 月　18 日至 113 年 10 月 31日

團隊代表：張瑞玉

指導老師：李麗雲

中華民國 113 年　10　月　31 日

第一章　團隊概況（300字內）

一、營運及財務狀況

（一）經營狀況：說明主要經營之產品項目及目前銷售業績

目前主攻手部造型美甲足部美甲造型也開放預約施作，較多人預約的項目是手部造型凝膠一個月來客數平均落在20到25人

業績的話看客人的造型難易度取決以及是否有延甲收費平均下來一個月大約落在23,000至26,000之間。

（二）產品銷售方式、銷售據點及分佈、銷售通路與主要客戶

行銷方式以 IG 發文及影片經營居多，也有在小紅書上經營

銷售據點是在台中南屯，目前的客源幾乎是南屯附近的客人，網路上看到標記預約也許多學生客人再轉介紹，最後變成常客的形式。

二、經營團隊

（一）團隊成員及工作執掌（團隊成員係指申請微型創業補助之創業團隊成員，不含顧問、老師、雇員、外部合作人員）

姓名	職稱	工作執掌
張瑞玉	美甲師	施做美甲、宣傳社群、製圖、優惠活動製作
詹雯瑄	小編客服	回覆官方賴訊息幫忙製作影片

（二）老師及顧問

姓名	輔導內容
李麗雲	銷售技巧，短影音拍攝手法，遇到的困難討論

（三）支援人員或外部合作人員

第二章　計畫執行報告(請說明實際創業計畫執行過程）

一、計畫簡介

簡述團隊創業理念與計畫目標（300字內）。

以「美，從指尖開始」為核心理念，致力於將美學與創新帶入每一位顧客的生活中。美甲不只是裝飾，而是展現個人風格與自信的細節。本店風格偏向氣質美甲路線，選用優質材料並追求專業技術不斷進修精進技術。

計畫目標

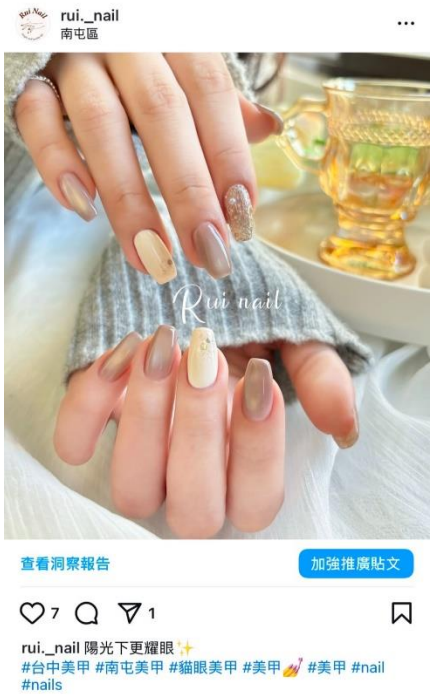
短期目標是建立一個受歡迎的美甲品牌，打造出口碑建立固定客，滿足不同族群的需求。中期，開設店面美甲工作室，打造舒適、時尚的服務空間。後期目標是請美甲師來店面抽成方式，補足人力，擴展品牌影響力，形成創意共享的美業生態圈。

二、計畫執行情形（請說明實際創業執行過程）

請參考下表說明計畫之原始規畫與執行成果，或以敘述性、條列式方式說明。

整體時程規畫/ 預定工作項目	執行成效	差異分析
社群更新美甲照標記地標	提高點閱率	□ 無差異 ■ 有差異，說明點閱率提高陌生客預約
拍攝短影音	提高點閱率	□ 無差異 ■ 有差異，說明流量曝光
定期進修課程	提升技術	□ 無差異 ■ 有差異，說明_速度提升
製作優惠方案	吸引學生客	□ 無差異 ■ 有差異，說明吸引相關客人詢問

三、計畫執行照片



貼文標記地標關鍵字增加觸及率

拍攝影片 點閱率

四、未來發展

請就團隊未來發展提出說明。

目前以一人工作室作業模式，未來固定客 基礎穩固後想往店面方向走，請師多人服務或是美業合作方式，不單單只有一人做作業也會提高許多效率，以及合作有更多的想法及創意。

第三章 執行心得與建議

一、執行心得

請團隊成員就實際參與創業的心路歷程及收獲提出分享。

大多是由我張瑞玉一手包辦居多，2022年學完課程後，考取證照後續進修，這之間真的進步了很多，現在回去看到當初練習的東西發現，有長期在練真的有差，當初的我是連接陌生客都需要很大的勇氣，身邊的朋友老師鼓勵我給我也許多的自信，很多事情想多了就做不好了，就算做的不好也有進步的空間沒有人是十全十美的，對於創業我覺得就是要勇敢地衝，美甲創業路上不單單只要做好指甲，還要學會怎麼把指甲拍好、社群怎麼經營、每個月優惠款式造型製作、還有需要處理後續指甲有甚麼問題狀況，這之間也搬很多次工作室，但很高興的是我們顧客回頭率很高也遇到許多天使客人

二、困難與建議事項

請說明本次創業遇到的困難及可能之改進方法，亦可針對此次微型創業補助活動提供具體建議。

遲到以及爽約問題:客源在更穩定後採用訂金制度預約

第五章 附件

營業登記/統一編號/稅籍登記資料。

https://www.twincn.com/item.aspx?no=95251293

【附件3】

僑光科技大學微型創業補助

期中報告書

團隊名稱：怡想天開 幽默捲餅

計畫期程： 113 年 07 月 01 日至 113 年 12 月 31 日

團隊代表：黃怡臻

指導老師：劉禪穎

中華民國 113 年 11 月 15 日

第一章　團隊概況（300字內）

一、營運及財務狀況

（一）經營狀況：說明主要經營之產品項目及目前銷售業績

產品項目：墨西哥捲餅、飲品

目前銷售業績：

（二）產品銷售方式、銷售據點及分佈、銷售通路與主要客戶

方式：市集或餐車銷售

據點及分佈：不定點、各大市集

通路：線下通路-通過實體店面或傳統零售方式銷售。

客戶：對健康飲食有需求者、對異國料理感興趣者

二、經營團隊

（一）團隊成員及工作執掌（團隊成員係指申請微型創業補助之創業團隊成員，不含顧問、老師、雇員、外部合作人員）

姓名	職稱	工作執掌
黃怡臻	負責人	管理員工工作進度、制定策略和目標、食材採購、監督營運績效、製作餐點、販售餐點。
黃宥薰	行銷企劃	規劃行銷方案、執行宣傳活動、設計傳單、定期更新菜單。
柯嘉雯	財務	製作每月簡易帳務報表、財務管理、財務規劃。

（二）老師及顧問

姓名	輔導內容
劉禪穎	輔助學生實施計畫要點與成員溝通

（三）支援人員或外部合作人員

第二章　計畫執行報告(請說明實際創業計畫執行過程）

一、計畫簡介

簡述團隊創業理念與計畫目標（300字內）。

公司理念源自於創辦人在鹿港的成長背景，重視傳統文化及團聚的意義，並希望透過墨西哥捲餅喚起人們對家庭聚會的美好回憶。

營運目標是以餐車形式不定點販賣墨西哥捲餅，滿足現代人對健康、快速飲食的需求。選擇餐車可打破地理限制，並利用當地食材進行產品研發，提供獨特口味，實現永續發展的理念。

二、計畫執行情形（請說明實際創業執行過程）

整體時程規畫/ 預定工作項目	執行成效	差異分析
實體銷售通路 先跑市集與夜市，累積知名度，再進一步進行全台餐車巡迴。	跑市集，尚未實行全台餐車巡迴	☐ 無差異 ■ 有差異，說明 餐車需要維修，暫無法跑長途。
網路行銷 建立社交謀體存在，包括 Instagram、Facebook 等平台。	發布吸引人的圖片和影片，與粉絲互動，提高品牌知名度。	■ 無差異 ☐ 有差異，說明 _____
根據市場需求，調整產品口味、包裝或規格。	如遇室內市集提供內用，和飲品	■ 無差異 ☐ 有差異，說明 _____

請參考下表說明計畫之原始規畫與執行成果，或以敘述性、條列式方式說明。

三、計畫執行照片

<table>
<tr>
<td>
市集擺攤</td>
<td>
餅皮製作</td>
</tr>
<tr>
<td>
商品宣傳照</td>
<td>
市集擺攤</td>
</tr>
</table>

四、未來發展

請就團隊未來發展提出說明。

在餐車穩定運營並成功建立品牌口碑後，我們將邁向更高的發展階段——進軍實體店面，為消費者帶來更全面的美食體驗。同時，我們將開放加盟機會，以協助那些懷抱創業夢想的熱血青年，提供專業指導和全方位資源，扶持他們在創業道路上揚帆起航。透過我們的努力，不僅打造一個廣受信賴的餐飲品牌，更成為創業者堅實的後盾，助力他們攜手實現夢想，開創屬於自己的成功故事！

五、團隊成員三創增能清單(課程或活動明細，**每位成員至少4小時以上**)

序	團隊成員	參與 課程日期 (例：108.02.10)	課程時數 (例：3小時)	課程名稱 (例：創業培訓營)
1	黃怡臻	113.12.09	1小時	創業全攻略：專家Q＆A講座
2				
3				
4				
5				

第三章 執行心得與建議

一、執行心得

創業當老闆並沒有想像的輕鬆，產品開發的過程中要經過不斷的試做，在一次次的過程中找到最好的配方，用最好的呈現給顧客。

在收穫之前付出的努力是不會有人看到的，也曾經很想放棄，但回頭看看自己的初心，又好像可以繼續前進了。

二、困難與建議事項

請說明本次創業遇到的困難及可能之改進方法，亦可針對此次微型創業補助活動提供具體建議。

實際販賣的過程，會有太多突發因素，必須靈機應變把突發狀況以最快且最完好的方式處理，例如訂單一次來太多，出餐不及，客人等到不耐煩，用贈送低單價商品的方式先來安撫客人的情緒。

第五章 附件

營業登記/統一編號/稅籍登記資料。

依營業人統一編號查詢結果

罕用字顯示

營業人統一編號	94563994
營業狀況	營業中
負責人姓名	黃怡臻
營業人名稱	怡不做二不休工作室
營業（稅籍）登記地址	彰化縣鹿港鎮順興里鹿草路１段２３號
資本額(元)	200,000
組織種類	獨資(6)
設立日期	1130704
登記營業項目	西點麵包零售(472922)

有關營業登記資料記載內容，因受稅務法令規章所規範及營業項目登錄欄位之限制，會與公司/商業登記不盡相同，請至主管機關經濟部之全國商工行政服務入口網「商工登記資料公示查詢系統」查詢。

僑光科技大學微型創業補助

期中報告書

團隊名稱：蟲現江湖甲蟲工作室

計畫期程：113 年 8 月 31 日至 114 年 6 月 30日

團隊代表：陳建豪 廖羽廷

指導老師：詹國華

中華民國 114 年 1 月 13 日

第一章　團隊概況（300字內）

一、營運及財務狀況

（一）經營狀況：主要經營產品項目及目前銷售業績

本公司主要經營的產品項目包括多種甲蟲品種（如甲蟲寵物、甲蟲教育及科研用途）、甲蟲飼養套裝、客製化飼養方案和甲蟲相關書籍教材。甲蟲飼養套裝為初學者提供完整的飼養設備及指南，而客製化飼養方案則針對客戶需求設計針對性的棲息環境，並提供健康管理建議。的學習資源。

目前銷售業績方面，活體甲蟲營業額為$15,000，飼養教學課程營業額為$3,000，甲蟲飼養套組銷售五組共$4,000，溫控出租業務營業額為$4,000，甲蟲標本代工營業額為$5,000，展示出業績穩定成長。

（二）產品銷售方式、銷售依據及分配、銷售比例與主要客戶

本公司產品銷售方式主要依賴線上與線下的多元配對。展會活動、舉辦甲蟲愛好者交流會等形式進行銷售與推廣。 ，主題教育、科學研究和娛樂領

二、經營團隊

（一）團隊成員及工作執掌（團隊成員係指申請微型創業補助之創業團隊成員，不含顧問、老師、雇員、外部合作人員）

姓名	職稱	工作執掌
陳建豪	總經理	整體運營、策略規劃
廖羽廷	行政總監	處理文書、會議安排

（二）老師及顧問

姓名	輔導內容
詹國華	創業輔導，實務全方支援
四創中心	微型創業補助

（三）支援人員或外部合作人員

第二章　計畫執行報告(請說明實際創業計畫執行過程）

一、計畫簡介

甲蟲工作室的創始人是一位對甲蟲世界充滿熱情的多年愛好者，致力於探索並傳遞甲蟲的獨特美感、多樣性及其在生態系統中的重要角色。創立工作室的初衷，是希望讓更多人能夠透過接觸甲蟲，感受到自然界的神奇魅力，並體驗與生態和諧共處的樂趣。工作室的使命不僅是幫助顧客從零開始養殖甲蟲，更是希望藉此推廣甲蟲文化，讓這些自然精靈進一步走進人們的生活。

同時，創辦人也看到了甲蟲市場的巨大潛力。隨著大眾對自然教育及生態養殖的需求日益增加，甲蟲及其相關產品正在成為一個備受矚目的新興市場。基於此洞察，甲蟲

工作室計劃提供多樣化的甲蟲品種、專業飼養設備，以及系統性的知識與服務支持，以滿足消費者的多層次需求。我們致力於打造一個集教育、文化和商業價值於一體的平台，讓更多人認識並欣賞甲蟲的迷人世界，同時為推廣可持續的自然文化貢獻一份力量。

4o

二、計畫執行情形（請說明實際創業執行過程）

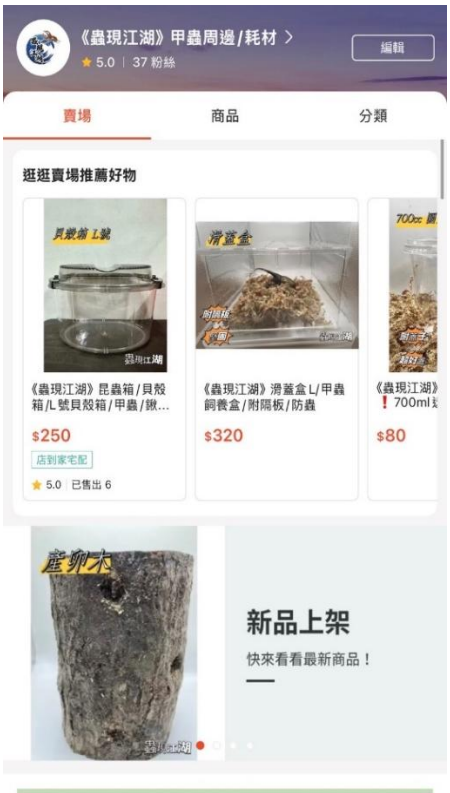
請參考下表說明計畫之原始規畫與執行成果，或以敘述性、條列式方式說明。

整體時程規畫/ 預定工作項目	執行成效	差異分析
完成營業登記 /113/9	8/7完成營業登記	■ 無差異 □ 有差異，說明_____
完成辦公室租賃 /113/9	8/7完成租賃合約	■ 無差異 □ 有差異，說明_____
創辦 IG 粉絲專業 /113/9	8/25完成創辦	■ 無差異 □ 有差異，說明_____
蝦皮賣場刊登商品 /113/10	10/12完成刊登商品	■ 無差異 □ 有差異，說明_____
製作行銷文宣品 /113/11	11/19製作完畢	■ 無差異 □ 有差異，說明_____
參與勤美市集 /113/11	未完成	□ 無差異 ■ 有差異，說明:商品準備不充裕無法舉辦市集
製作校內成果冊 /114/1/10	1/9完成並繳交	■ 無差異 □ 有差異，說明_____
參與台北甲蟲博覽會/114/1/25	準備中	■ 無差異 □ 有差異，說明_____

三、計畫執行照片

經營團隊會議紀錄

辦公室租賃



蝦皮行銷平台

IG 粉絲專業

行銷文宣產品

蟲現江湖名片

我要當老闆講座

四、未來發展

未來，我們將逐步拓展業務範疇，從單純的甲蟲養殖與銷售延伸到甲蟲相關的文化創意產業。這將包括開發甲蟲主題的藝術品、紀念品、文創周邊、教具及書籍等，結合現代設計理念，將甲蟲的自然美學融入到日常生活，讓更多人感受到甲蟲的獨特魅力。同時，我們計畫推出多媒體內容，如紀錄片、線上教學影片及電子書籍，豐富品牌故事並擴展受眾觸及面，進一步提升品牌的市場影響力。

我們也將加強與教育機構的合作，開發適合不同年齡段的甲蟲生態課程與教學套組，推動甲蟲文化進入校園。這不僅能提升學生對自然生態的興趣，還能讓他們透過實踐學習理解生物多樣性的重要性，促進環境教育的普及。我們將舉辦更多專業培訓和師資培育計畫，為教育機構提供一站式的支持，助力生態教育的長遠發展。

此外，我們計畫積極探索國際市場，參加全球性的自然教育展覽與文化博覽會，將甲蟲文化推廣至更多國家和地區，增強品牌的全球認可度。我們將針對不同市場需求，設計本地化的產品和服務，建立跨國合作夥伴關係，為全球自然愛好者提供優質的甲蟲相關產品與文化體驗。

透過持續的創新與努力，我們期待在不斷提升經濟效益的同時，推動甲蟲文化與生態保育的廣泛普及。我們的願景是成為全球甲蟲文化推廣的領導品牌，連結更多熱愛自然的人，共同為保護地球的生態多樣性和促進人與自然的和諧共存而努力。

五、團隊成員三創增能清單(課程或活動明細，**每位成員至少4小時以上**)

序	團隊成員	參與 課程日期 (例：108.02.10)	課程時數 (例：3小時)	課程名稱 (例：創業培訓營)
1	陳建豪 廖羽廷	113/4/3	2小時	創業資源大補貼
2	陳建豪 廖羽廷	113/12/9	2小時	創業全攻略:專家 Q&A
3	陳建豪 廖羽廷	113/12/23	2小時	我要當老闆講座
4	陳 建 豪 廖羽廷	114/1/15	1小時	AI 輔助經營社群

5	陳建豪 廖羽廷	113/1/15	2小時	成長期企業之解構財務數據及運用實務

第三章 執行心得與建議

一、執行心得

創業心得

在這次創業專題的旅程中，我們體驗了從零開始建立一個創業項目的全過程，這是一段充滿挑戰與成長的珍貴經歷。從構思到執行，我們不僅學習了如何將一個創意轉化為實際的商業模式，更深刻體會到團隊合作、資源整合以及持續改進的重要性。

甲蟲工作室的創業過程讓我們明白，熱情是驅動創業的核心動力，但落地實現需要更多的專業知識與實際操作。感謝學校提供的創業平台和資源支持，尤其是四創中心的全力協助，讓我們在創業的每一步都能得到所需的指導與支持。四創中心提供的資源和信任，是我們在這段旅程中克服困難的重要力量。

此外，我們對指導老師的悉心教導充滿感激，老師的建議如同指路明燈，讓我們能以更全面的視角審視專題計劃，並找到改進的方向。在這過程中，我們也學會了如何在實踐中靈活應對變化，從錯誤中吸取經驗，逐步完善我們的創業方案。

最後，團隊合作讓我們在挑戰中不斷突破自我。每一次的討論、分工與努力，讓我們更加堅定對甲蟲文化推廣的熱忱，也讓我們相信，只要懷抱初心並努力實踐，就能在創業的道路上走得更遠。這段經歷不僅教會我們創業的技能，更讓我們在未來的創業路上充滿信心與希望。

二、困難與建議事項

在這次創業實習活動中，我們遇到不少挑戰，但也從中學到了很多。首先，我們對市場需求的了解不足，導致一些行銷和產品設計沒能吸引到預期的顧客。未來，我們會先花更多時間調查，像是用問卷或網路社群了解顧客的喜好，讓產品和行銷更符合需求。其次，資金有限讓我們一開始不太會分配預算，有時候花了錢卻沒用在最重要的地方。後來我們學會了做好預算規劃，記錄每筆花費，確保資金能用在刀口上。

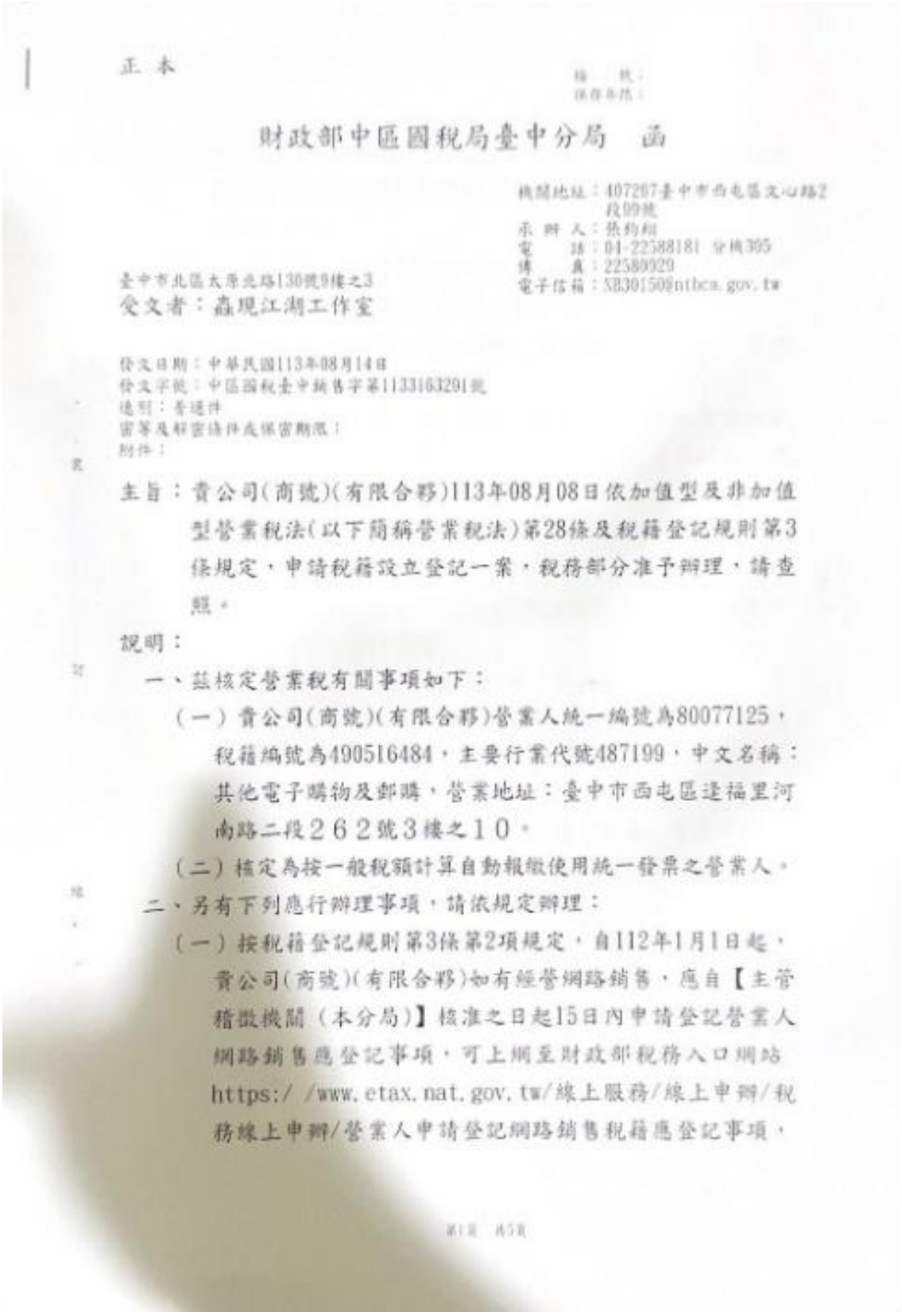
甲蟲飼養的細節也是一大挑戰，像是如何安全運輸活體甲蟲、選擇合適的設備等，這些都需要專業知識。我們透過請教專家和查資料慢慢解決，讓服務越來越完善。團隊合作也是我們學到的重要課題，起初因為溝通不夠清楚，效率有些低。後來透過定期開會和分工，大家的合作變得順暢，執行力也越來越強。

我們對這次創業實習活動也有一些建議，比如可以安排更多實務相關的講座，像是教大家怎麼分析市場、管理資金等，這會對新手很有幫助。另外，如果能增加團隊之間的交流機會，讓彼此分享經驗，也能激發更多靈感。最後，如果能延長活動時間，讓我們有更多時間去規劃和執行，效果可能會更好。

這次創業實習不僅讓我們體驗到創業的挑戰，也讓我們學會了如何解決問題和提升效

率。感謝學校提供這個平台，這段經歷對我們未來一定很有幫助！

第五章附件



正本

財政部中區國稅局臺中分局　函

機關地址：407207臺中市西屯區文心路2段99號
承辦人：張約翰
電　話：04-22588181 分機305
傳　真：22589929
電子信箱：5830150@ntbca.gov.tw

臺中市北區太原北路130號9樓之3
受文者：鑫現江湖工作室

發文日期：中華民國113年08月14日
發文字號：中區國稅臺中銷售字第1133163291號
速別：普通件
密等及解密條件或保密期限：
附件：

主旨：貴公司(商號)(有限合夥)113年08月08日依加值型及非加值型營業稅法(以下簡稱營業稅法)第28條及稅籍登記規則第3條規定，申請稅籍設立登記一案，稅務部分准予辦理，請查照。

說明：

一、茲核定營業稅有關事項如下：

(一)貴公司(商號)(有限合夥)營業人統一編號為80077125，稅籍編號為490516484，主要行業代號487199，中文名稱：其他電子購物及郵購，營業地址：臺中市西屯區逢福里河南路二段２６２號３樓之１０。

(二)核定為按一般稅額計算自動報繳使用統一發票之營業人。

二、另有下列應行辦理事項，請依規定辦理：

(一)按稅籍登記規則第3條第2項規定，自112年1月1日起，貴公司(商號)(有限合夥)如有經營網路銷售，應自【主管稽徵機關（本分局)】核准之日起15日內申請登記營業人網路銷售應登記事項，可上網至財政部稅務入口網站https:/ /www.etax.nat.gov.tw/線上服務/線上申辦/稅務線上申辦/營業人申請登記網路銷售稅籍應登記事項，

第1頁　共2頁

營業登記

僑光科技大學未來五年具體可行之創業執行企劃書　附錄二

一、　公司簡介

哇草·草阿粿是一家致力於傳承台灣傳統草仔粿文化的品牌，強調「文化傳承、健康食材、創新風味」。品牌的宗旨是保留傳統手工製作技術，選用無添加、天然食材，將這份美味帶給更多現代消費者。

「草阿粿」是台灣傳統經典米食小吃。其外皮由糯米揉捏而成，Q 彈細緻，內餡則依不同口味選用爆香蘿蔔絲、紅豆泥或芝麻泥為餡料。最具代表性的特色是其天然的「草綠色」外皮，使其成為各大景點與老街常見的傳統美食及伴手禮，充分展現台灣米食文化的獨特魅力。我們希望透過這個品牌，讓更多人能夠重溫這份傳統滋味，並將其延續給下一代。

哇草·草阿粿不僅注重產品品質，更強調創新與多樣化。我們根據當季食材，推出不同風味，滿足各種味蕾需求。我們的產品不僅適合作為日常點心，更是送禮佳品，讓台灣的美好文化與風味傳遞到每一位顧客的心中。

我們堅信，每一塊手作草阿粿，都是對傳統的尊重與對未來的期許。透過「哇草·草阿粿」，讓更多人體驗台灣傳統美食的魅力，品味不變的古早風味。

(一)　公司創立背景及營運目標

哇草·草阿粿的誕生源自一位年輕創業者對家鄉傳統味道的熱愛與堅持。創辦人自小受到家庭影響，經常與家人圍坐分享草仔粿與，這些溫暖的回憶深深烙印在心中。然而，隨著時代變遷，許多傳統美食因現代商業化而逐漸失去原有的風味與製作技藝。為了守護這份獨特的台灣味道，創辦人決定創立「哇草·草阿粿」，以天然、純粹的食材，傳承最原始的製作技術，確保每一口都能嚐到最正統的古早風味。創業過程中，透過不斷學習、試驗與精進，選用最優質的天然食材，堅持手工製作，並融合創新概念，使草仔粿在保持經典風味的同時，符合現代人對健康與口感的需求。

營運目標

1. **文化傳承與創新發展**
    - 保留傳統草仔粿的製作技藝，透過創新研發新口味，滿足多元市場需求。
2. **品質至上，健康食材**
    - 採用無添加、天然食材，確保每一口都是純粹的美味，提升消費者的健康飲食選擇。
3. **市場拓展與品牌經營**
    - 建立線上與線下銷售通路，透過社群行銷與品牌合作，提高品牌知名度。
4. **永續經營與社會責任**
    - 與在地農戶合作，推動綠色永續農業，支持地方產業發展，並減少食物浪費。

二、 經營團隊

目前哇草·草阿粿處於草創時期，由創辦人合夥經營，負責產品製作、行銷推廣、訂單處理與客戶服務。為確保品質與效率，營運模式維持小規模精緻化管理。

- **合夥經營模式**：現階段以二人工作室形式運營，確保產品品質與品牌一致性。
- **彈性人力配置**：
    - 在節慶或客製化大量訂單時，聘請臨時工協助生產與包裝。
    - 隨著業務擴展，未來考慮增加兼職或正職員工，以提升生產能力與營運效率。

透過靈活的人力調度與精準的產能管理，確保品牌在初期階段能穩健成長，並為後續規模擴展奠定基礎。

三、 產品與服務內容

(一)產品與服務內容

1. **傳統草仔粿**

   哇草·草阿粿專注於提供純手工製作的草仔粿，嚴選當季天然食材，堅持傳統工藝，讓每一塊草仔粿都充滿濃厚的古早味。
    - **艾草 QQ**：選用優質糯米與天然植物色素，口感 Q 彈，純粿皮無內陷口味。
    - **鹹草仔粿**：以獨家配方調製，內餡包含蘿蔔絲、香菇、菜圃等，創造濃郁的鹹香風味。
    - **客製化草仔粿**：提供芝麻.麻辣花生等創新選擇，以滿足不同消費者需求。
2. **精美草仔粿禮盒**

   為了滿足節慶送禮及特殊場合的需求，我們推出設計精美的草仔粿禮盒。禮盒外觀典雅，展現台灣傳統文化與手工製作的匠心，適合作為企業伴手禮或節日贈禮。
3. **線上訂購與配送服務**

   為了提升消費便利性，我們提供線上訂購服務，顧客可透過官方網站或社交平台下單。我們確保配送過程安全、快速，讓無論是當地居民還是遠距離顧客，都能輕鬆享用我們的手作草仔粿。
4. **草仔粿製作體驗課程**

   我們定期舉辦手作草仔粿體驗課程，讓顧客親身參與草仔粿製作過程，學習傳統工藝背後的故事與技巧。這些課程適合家庭、朋友聚會或團隊活動，提供趣味與深度兼具的互動體驗。
5. **季節限定活動與促銷**

   為增強顧客參與感，我們在重要節日或季節性活動中推出限定口味草仔粿及促銷優惠，透過限量商品與專屬折扣，吸引顧客持續關注並參與品牌活動。
6. **在地合作與社會責任**

   哇草·草阿粿積極與當地農民及小型農業合作，選用本地優質食材，不僅支持在地產業發展，也推動社會公益與文化保存。我們秉持環保理念，採用可持續包裝，減少環境負擔，為地球盡一份心力。

(二)營運模式

(三)**線上與線下銷售結合**

A. 主要透過官方網站、社交媒體（Facebook、Instagram、Line）與電商平台（蝦皮、社群媒體）進行線上銷售。

B. 參與市集、展覽與商店合作，提升品牌知名度並擴展實體銷售通路。

(四)**預訂制生產，減少庫存浪費**

A. 採用「接單生產」模式，顧客提前下單，確保新鮮度並降低庫存壓力。

B. 針對節慶高峰期，提前規劃產能調整與特別款禮盒銷售策略。

(五)**品牌體驗與社群互動**

A. 定期舉辦草仔粿 DIY 體驗課程，提高顧客參與感，深化品牌文化。

B. 經營社群平台，分享品牌故事、產品製作過程與顧客回饋，強化粉絲黏著度。

(六)**企業客戶與客製化訂單**

A. 提供企業客製化禮盒，與公司、機構合作拓展團購市場。

B. 針對節慶與特殊活動推出專屬設計，提升品牌差異化競爭力。

(七)**永續經營與食材來源管理**

A. 優先選用在地小農天然食材，支持台灣農業發展。

B. 採用環保包裝，推動綠色消費，符合現代消費者對可持續產品的需求。

透過這樣的營運模式，哇草·草阿粿能夠在市場上建立穩固品牌定位，吸引更多忠實顧客，同時兼顧傳統美食文化的延續與創新發展。

四、 創新性說明

1. **產品創新**
   - **獨家客製化草仔粿**：首創無餡、水果風味及特殊健康食材搭配，滿足多元口味需求。
   - **減糖、低熱量選擇**：研發適合健康飲食者的版本，減少糖分與油脂，擴展市場客群。
   - **嚴選天然植物色素**：確保食品安全，提升草仔粿的視覺吸引力與健康價值。
2. **營運模式創新**
   - **數位行銷與線上銷售**：透過社群平台、電子商務及網紅合作推廣，提高品牌曝光度。
   - **訂單式生產模式**：減少庫存壓力，確保每位顧客都能享用最新鮮的產品。
   - **社群參與互動**：透過直播、短影音與線上體驗課程，強化品牌忠誠度與客戶黏著度。
3. **通路創新**
   - **企業訂製合作**：與企業合作推出品牌聯名禮盒，擴展 B2B 市場。
   - **海外市場拓展**：計畫進軍海外華人市場，透過電商跨境銷售，讓台灣古早味文化推向國際。
4. **社會與環保創新**
   - **支持小農契作**：與在地小農合作，建立可持續食材供應鏈，減少食材浪費。
   - **環保友善包裝**：選用可分解、可回收材質，響應綠色消費趨勢。

- **社區共創與文化推廣**：與地方文化單位合作，舉辦美食與文化體驗活動，讓傳統草仔粿文化深入年輕族群。

透過這些創新策略，哇草·草阿粿不僅提升產品競爭力，更讓傳統美食文化在現代市場中發展茁壯。

五、 可行性分析

1. **市場需求與趨勢**
   - 台灣傳統點心市場穩定，草仔粿作為知名地方美食，在市場上具有穩固的需求。
   - 隨著健康飲食趨勢崛起，純天然、無添加的產品更受消費者青睞。
   - 近年來，電商與社群行銷快速成長，提供品牌推廣與銷售的良好機會。
2. **生產與供應鏈可行性**
   - 採用預訂生產模式，降低存貨風險，確保產品新鮮度。
   - 與當地小農合作，確保穩定食材供應並降低成本。
   - 手工製作模式確保品質，但未來可透過部分機械化提升產能，滿足市場需求。
3. **銷售與通路可行性**
   - 透過電商平台（如蝦皮、Ling、FB）及社群行銷提升品牌曝光。
   - 結合實體市集、展覽及合作通路，擴大銷售範圍。
   - 提供企業禮盒訂製，開發 B2B 市場，提高業務穩定性。
4. **財務可行性**
   - 第一年的投資成本主要集中於設備、人力及行銷推廣，透過線上與線下銷售可逐步回收。
   - 預計第二年開始穩定獲利，第三年擴展產能與市場，提高整體營收。
   - 與在地商家合作，降低租金與物流成本，提高毛利率。
5. **品牌發展與競爭優勢**
   - 透過獨家口味、無添加健康概念及手作工藝，建立品牌特色。
   - 差異化行銷策略，如結合文化故事、在地活動，提升品牌附加價值。
   - 與知名網紅、美食部落客合作，提高品牌影響力與市場滲透率。

透過以上分析，哇草·草阿粿具有明確的市場定位、可行的生產模式、多元的銷售通路及穩健的財務規劃，確保品牌能夠長期發展並在市場上取得競爭優勢。

六、 技術來源

1. **傳統工藝與技術傳承**
   - 透過家族傳承及與傳統草仔粿師傅學習，確保古法製作技術不流失。
   - 保留手工揉製工藝，使草仔粿具備傳統風味與 Q 彈口感。
2. **現代食品技術應用**
   - 採用低溫冷藏技術，延長產品保鮮期，確保顧客享用到最新鮮的草阿粿。

3. **研發與創新技術**
    - 結合食品科學技術，開發低糖或植物基版本的草阿粿，迎合健康飲食趨勢。
    - 利用天然植物萃取物作為色素與風味調整，確保產品安全無人工添加物。
4. **數位化生產管理**
    - 建立標準化生產流程，確保產品品質一致性。
    - 透過數位化訂單管理系統，提高營運效率，減少食品浪費與庫存壓力。
5. **環保與永續發展技術**
    - 採用環保包裝材料，降低碳排放，符合綠色永續發展趨勢。

透過這些技術應用，哇草·草阿粿能夠確保產品的高品質與安全性，同時兼顧傳統與創新發展，使品牌在市場上保持競爭力。

七、 其他

1. **品牌未來發展規劃**
    - **國際市場拓展**：透過跨境電商銷售台灣草阿粿，讓海外華人市場認識這道傳統美食。
    - **與異業品牌聯名**：與本地飲品、甜點品牌合作推出聯名產品，提升市場滲透率。
    - **智慧生產技術應用**：未來導入部分自動化設備，提高產能並保持手工製作的特色。
2. **企業社會責任（CSR）**
    - 定期舉辦公益活動，與社福機構合作，推廣台灣傳統美食文化。
    - 與學校合作開設食品工藝課程，推動年輕世代了解並學習草仔粿的製作技藝。
    - 持續提升環保包裝比例，落實綠色供應鏈管理。
3. **風險與應對策略**
    - **市場競爭風險**：透過差異化行銷與高品質產品建立品牌忠誠度。
    - **原物料成本波動**：與在地小農建立長期合作關係，確保穩定供應與成本控管。
    - **食品安全風險**：落實食品安全檢測與標準化流程，確保產品符合健康與安全規範。

透過這些策略與發展計畫，哇草·草阿粿將持續深化品牌影響力，推動台灣傳統美食文化走向更廣闊的市場。

八、 市場與競爭分析&行銷策略

(一)市場特性與規模

1. **台灣傳統點心市場概況**

- 草阿粿屬於台灣經典米食點心，在市場上有穩固的需求，特別是老街、觀光景點及節慶期間的銷售量較高。
- 近年來，消費者對健康食品的關注度上升，天然、無添加的傳統點心逐漸成為主流市場。
- 社群行銷與電商發展，使得傳統點心市場由實體門市逐步拓展至線上銷售，提升市場規模與購買便利性。

2. **市場規模與成長趨勢**
   - 根據台灣食品工業發展協會的數據，傳統米製點心市場近五年成長率穩定，每年約 5-8%。
   - 草阿粿因其獨特風味與文化價值，逐步進入禮品市場，形成新的消費模式。
   - 預計未來五年，透過創新口味與行銷策略，市場規模仍具成長潛力。

(二)目標市場

1. **現階段市場範圍**
   - 由於目前為創業階段，市場重點鎖定**大台中地區**，確保產能與服務品質穩定。
   - 透過網路訂單，提供外縣市寄送服務，以維持品牌曝光並累積穩定客戶群。
2. **主要消費族群**
   - **家庭消費者（30-60 歲）**：注重健康飲食、喜愛傳統點心的中壯年族群。
   - **年輕族群（18-35 歲）**：透過創新口味、社群行銷吸引年輕消費者。
   - **企業與禮品市場**：開發企業客製化禮盒、節慶送禮市場，提升品牌價值。
3. **未來市場擴展計畫**
   - 隨品牌發展與產能提升，逐步擴展至外縣市直營點或合作銷售據點。
   - 發展跨縣市合作模式，如與特色店家、咖啡廳等異業聯名，提高市場滲透率。
   - 持續透過電商平台強化遠端客戶服務，提高訂單穩定性。

目前以大台中地區為核心市場，並透過線上銷售穩定外縣市訂單，未來將逐步拓展全台市場，建立更完整的品牌佈局。

(三)競爭對手與競爭策略分析

1. **主要競爭對手分析**
   - **傳統糕餅店**：老字號品牌擁有長久市場信譽與穩定客群，產品價格較穩定，但創新度較低。
   - **連鎖甜品品牌**：如 85 度 C、微熱山丘等，透過大規模生產與品牌行銷，建立強大市場佔有率。
   - **手工甜點小型工作室**：近年來興起的手工甜點品牌，強調客製化與小量生產，吸引年輕族群。
2. **競爭策略分析**

- **差異化產品策略**：強調無添加、健康食材，與現有傳統糕點區隔，打造獨特賣點。
- **多通路銷售模式**：結合線上電商、社群行銷、市集擺攤，提高品牌曝光度與銷售量。
- **品牌故事行銷**：透過品牌文化與產品故事，加強顧客情感連結，提高品牌忠誠度。
- **聯名合作**：與知名茶飲、咖啡品牌聯名，推出期間限定產品，擴大市場影響力。
- **客製化禮盒與企業合作**：提供企業節慶禮品方案，開發 B2B 市場，提高穩定訂單量。

透過這些市場策略與競爭分析，哇草·草阿粿將能在市場上建立優勢，穩固品牌定位，並持續擴展市場影響力。

九、 創業發展計畫

敘述公司創業發展計畫如:產品開發、行銷推廣、通路拓展、新市場開發等

1. **產品開發**
   - 依市場需求研發新口味，如無糖版、全素版，以擴展消費群體。
   - 設計節慶限定產品，增強季節性銷售機會。
2. **行銷推廣**
   - 透過部落客、美食 KOL 推薦，提高品牌聲量。
   - 持續投資社群廣告，鎖定目標客群，提高轉單率。
3. **通路拓展**
   - 目前以**大台中地區為主**，未來逐步拓展至外縣市，增加直營或合作銷售點。
   - 建立 B2B 通路，與企業、飯店、伴手禮店合作，提高銷售量。
4. **新市場開發**
   - 隨業務穩定後，逐步導入跨縣市配送模式，開發新市場。
   - 評估跨境銷售可行性，透過海外代購或電商平台進軍國際市場。

本計畫將依據市場回應調整策略，透過產品創新、有效行銷、擴展通路等方式，使品牌穩定成長，並逐步擴大市場佔有率。

十、 成本分析

(一) 時間成本

- 目前為二人創業模式，每週固定投入 **10-12 小時** 於產品製作，每月總時數約 **40-50 小時**。
- 行銷、訂單處理、包裝與配送額外佔用約 **20-30 小時**，整體營運時間為 **60-80 小時/月**。
- 隨訂單量增加，未來考慮聘請兼職人員或鐘點工，以確保生產效率與品質。

（二）水電成本

- 目前作業場所為 **自家廚房**，水電開銷較低，每月約 **500-800 元**。
- 未來若擴大產能，考慮租用獨立製作空間，水電費預估將提升至 **1,500-3,000 元/月**。

（三）資金規劃

- **初期投入資金**：設備購置（蒸籠、攪拌機、包裝材料）約 **40,000-70,000 元**。
- **每月營運成本**：包含食材、包裝、行銷與物流費用，平均約 **20,000-30,000 元**。
- **行銷費用**：社群廣告與促銷活動預算，每月約 **5,000-10,000 元**。
- **未來資金需求**：如增加產能與拓展通路，預計每年需額外投入 **100,000-200,000 元** 以支撐營運擴張。

（四）自營或合夥經營

- 目前為**合夥經營**，所有決策與成本控管皆由創辦人掌握。
- **未來發展規劃**：

1. **保持合夥經營**，透過外包製作與合作夥伴擴展市場。
2. **尋找策略夥伴或投資人**，共同擴大生產規模並拓展外縣市市場。
3. **合作經營模式**，與當地食品業者、餐飲品牌聯名，減少固定開銷並增加市場滲透率。

（五）3-5 年損益表

年度	總收入 (NT$)	營運成本 (NT$)	行銷成本 (NT$)	淨利 (NT$)
第一年	500,000	350,000	60,000	90,000
第二年	800,000	500,000	100,000	200,000
第三年	1,200,000	700,000	150,000	350,000
第四年	1,500,000	850,000	200,000	450,000
第五年	2,000,000	1,000,000	250,000	750,000

（六）3-5 年資產負債表

項目	第一年度 (NT$)	第二年度 (NT$)	第三年度 (NT$)	第四年度 (NT$)	第五年度 (NT$)
現金流	100,000	250,000	500,000	750,000	1,000,000
設備	50,000	70,000	100,000	120,000	150,000
應收帳款	5,000	20,000	50,000	75,000	100,000
總資產	155,000	340,000	650,000	945,000	1,250,000
應付帳款	30,000	40,000	60,000	80,000	100,000
長期負債	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000

此成本分析與財務規劃將根據營運發展情況進行動態調整，以確保品牌長期穩定發展。

十一、 結論與投資效益

(一)計畫結論

哇草·草阿粿專注於傳承台灣古早味草仔粿，以手工製作、天然食材及創新口味，打造市場獨特性。初期聚焦**大台中地區**，透過 **網路訂單與社群行銷** 開拓外縣市市場，穩步建立品牌基礎。隨著銷售增長，計畫擴展生產能力，並評估異業合作與未來市場拓展機會，以確保品牌長期發展。透過精準行銷策略、有效成本控管及靈活營運模式，品牌目標於 **3-5 年內達成穩定盈利**，提升品牌知名度，並建立可持續發展的營運模式。

(二)效益說明

1. 直接經濟效益

- **銷售成長**：透過社群行銷、異業合作及客製化訂單，穩定提高銷售量，預估年營收 **500,000 至 2,000,000 元**。
- **利潤提升**：隨產能擴增與規模效應，每單位成本下降，提升 **毛利率至 30%-40%**，並預計 **第三年達到獲利轉折點**。
- **品牌價值增加**：透過產品差異化、手作體驗與聯名行銷，提升消費者忠誠度及品牌影響力。

2. 間接經濟效益

- **地方經濟發展**：優先採購在地食材，支持本地農業與小型供應商，帶動地方經濟發展。
- **文化傳承與教育**：透過產品故事行銷、手作課程，推廣台灣傳統草仔粿文化，提高市場認同感。
- **創造就業機會**：隨業務擴展，將提供兼職及全職職缺，促進當地就業機會。
- **環保與永續發展**：採用環保包裝、減少食物浪費，符合現代綠色消費趨勢，提升品牌社會責任形象。

透過這些益處，哇草·草阿粿不僅能夠創造穩定的經濟收益，也能在社會與環境層面產生正向影響，成為兼具 **文化價值、經濟成長與永續經營** 的特色品牌。

計畫編號：OCU-CCIE-114-001B

僑 光 科 技 大 學

僑光科技大學高教深耕計畫補助微型創業
經費明細表

團 隊 名 稱：哇草·草阿粿

申　請　人：李麗雲

教 師 代 碼：A1781

團隊代表成員：陳美琪

計 畫 年 度：　114　年度

經費項目	金額	說明
材料費	$52,000	香菇、糯米、肉品、菜脯米、冬蝦、沙拉油、二砂糖…等
印刷費	$25,000	海報、 DM..
雜支	$3,000	文具用品等.
總經費	$80,000	

113 年僑光科技大學高教深耕計畫「微型創業補助」評分表

編　　號：OCU-CCIE-114-001B
團　隊　名　稱：哇草·草阿粿
四創中心送審日期：114 年 2 月 25 日
審　查　期　限：敬請於 114 年 3 月 4 日前審查完畢

審查項目	
創新獨特性(30%)	25
可行性評估(30%)	26
企劃完整性(30%)	24
整體資源規劃(10%)	8
總分	83

二、簡易審查總評：

(1) 審查結果：■推薦　□修正後推薦　□修正後再審
(2) 建議追蹤審查頻率：□一年一次　■半年一次　□ 3 個月一次　□其他

三、審查意見：（篇幅不足，版面可延伸）

(一)現況摘要：

1. 「哇草·草阿粿」致力於傳承台灣傳統草仔粿文化的品牌，強調「文化傳承、健康食 材、創新風味」，
2. 目前處於草創時期，由創辦人以二人工作室形式合夥經營，負責產品製作、行銷推廣、訂單處理與客戶服務。
3. 產品：
   (1)艾草 QQ(純粿皮無內陷)、鹹草仔粿(含蘿蔔絲、香菇、菜圃)、客製化草仔粿(芝麻、麻辣花生)
   (2)草仔粿製作體驗課程
4. 線上商路：已有 FB，持續更新。
5. 行銷推廣：團隊擬透過部落客、美食 KOL 推薦，提高品牌聲量。目前應該還沒執行。
6. 人力投入：目前為二人創業模式，每週固定投入 10-12 小時於產品製作行銷、訂單處理、包裝與配送額外佔用約 20-30 小時，整體營運時間為 60-80 小時/月。

(二)現況摘要：

1. 團隊目前草創期，建議針對行銷及銷售等進行記錄，才能做為未來經營策略的調整。
2. 建議 FB 可以多呈現草阿粿製作有趣、辛苦、認真的過程及客人拿到貨吃到的滿足、喜悅的照片或影片。這些影片也可以放到不同的影音平台去曝光。
3. 建議團隊未來補充進行執行狀況及遇到問題，以取得有效德協助或資源。