



產學技術聯盟合作計畫

建置機制分享

簡報人：陳炳輝總召集人

中華民國105年6月





大 綱

一 產學小聯盟計畫定位 ●

二 聯盟建置發展態樣 ●

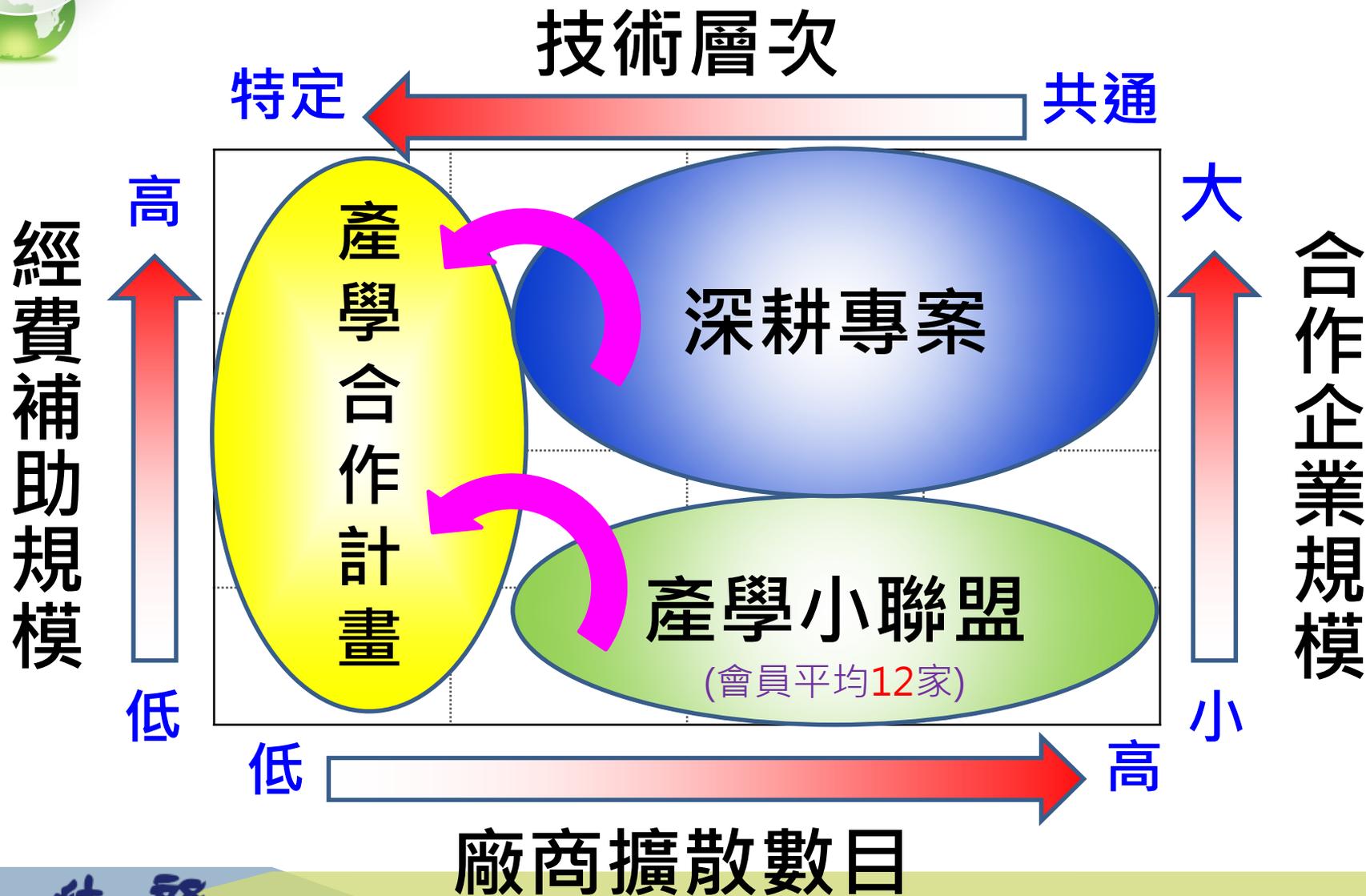
三 聯盟運作架構 ●

四 聯盟推廣態樣 ●

五 聯盟營運分工 ●

六 審查重點 ●

產學小聯盟計畫定位



聯盟建置發展態樣



價值

- 上中下游串連
- 跨業合作
- 技術升級
- 人才晉用
- 國際行銷
- 新產品
- 技術引進

創新創業
/協會

會員廠商

永續

技術服務
技術移轉
產學合作
會員諮詢

產學小聯盟

核心技术/專業

- 製程設計改良
- 檢測分析
- 系統整合
- 品質管控
- 智權管理
- 品牌/行銷/包裝設計
- 研發/製程/行銷夥伴

個別型

單一實驗室
技術具市場獨特性
關鍵性技術

同校整合型

整合同校關連技
術專長團隊, 服務
能量充沛

地區研究
中心型

校級單位, 來自政
府資源挹助豐富,
多精密設備分享

跨校合作型

具跨域服務特質,
較易吸引不同地
區廠商加入, 就
地就近服務



聯盟運作架構

- 技術經理
- 行銷經理



聯盟 (投入服務能量)

- 提供實驗室**核心技術**服務平台
- 提供聯盟會員整合性**知識服務**與診斷諮詢輔導
- 輔導聯盟會員將**研發成果**商品化
- 提供**客製化服務**與問題解決方案
- **培育**聯盟會員所需之人才，或就業推薦
- **技術移轉**予聯盟會員

核心技術整合

資源共享

價值提升

研發能量強化

聯盟會員

- 提供**會員費**供聯盟運作
- 提出需求或問題
- 會員彼此交流、分享經驗

聯盟平台 (向外推廣)

- 建置聯盟服務網站
- 開辦教育訓練、研討會、論壇
- 參與國內外重要展覽展示核心技術
- 核心技術媒體露出
- 建置社群、粉絲專頁
- 聯盟與會員智財權管理
- 實驗室開放參訪

聯盟推廣態樣



聯盟營運分工

範例

核心服務 團隊成員	挖掘 需求	會員 招募	研討會 論壇	技術 服務	技術 移轉	產學 研發	行政 事務
主持人	<input checked="" type="checkbox"/>						
共同主持人1			<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
共同主持人2	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
博士後研究員 (技術經理)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
專任助理 (行銷經理)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>					<input checked="" type="checkbox"/>
兼任研究生助理				<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

審查重點一

推動能力

- ◆ 主持人執行本計畫能力及過去執行產學合作或類似計畫之績效？
- ◆ 聯盟團隊要推廣之核心技術其產業應用潛力及價值如何？
- ◆ 主持人與共同主持人(非同校)整合服務資源之機制？
- ◆ 聯盟專任人員之專長與執行力？



共通性
建議

**計畫主持人專長及擁有技術，
與聯盟發展主軸之關聯性**

審查重點二

聯盟運作方式

- ◆ 是否已具備核心服務技術？(獨立自主技術或需整合跨系/ 跨校服務資源)
- ◆ 聯盟商業模式規劃(招募會員策略、廠商需求掌握、會員數量及會費、可技轉技術、會員權利義務、可創造會員效益等)是否恰當？
- ◆ 對於聯盟會員之服務或輔導規劃，後續衍生出合作研發之可能性



審查重點三

服務推廣績效

- ◆ 計畫預估服務推廣成本是否週延？
- ◆ 計畫預估服務推廣績效之說明是否明確可行？
- ◆ 計畫各年及全程之預期績效為何？
- ◆ 其他績效可列質化或影響力成效。

合理性(各項成果效益指標應**審慎評估、避免高估**)

適切性(合乎**本計畫**規範之成果，方可認定為**計畫產出**)

達成率(可行性!KPI達成情形將作為次年計畫核准之參考)

1

聯盟服務能量明確，獲廠商青睞

2

主持人產學界網絡關係佳，團隊分工互補性高

3

會員廠商招募策略正確(多元應用或小眾深化創值)

4

訂定回應價值之技術服務費(會費\$30,000~\$400,000元/@)

5

啟動市場導向商業模式(掌握需求/解決問題/創造價值)

6

終極目標持續產學合作共創雙贏



謝謝聆聽!!



Thank
you!