

# 提案重點及審查原則說明

111年3月

壹、推動背景

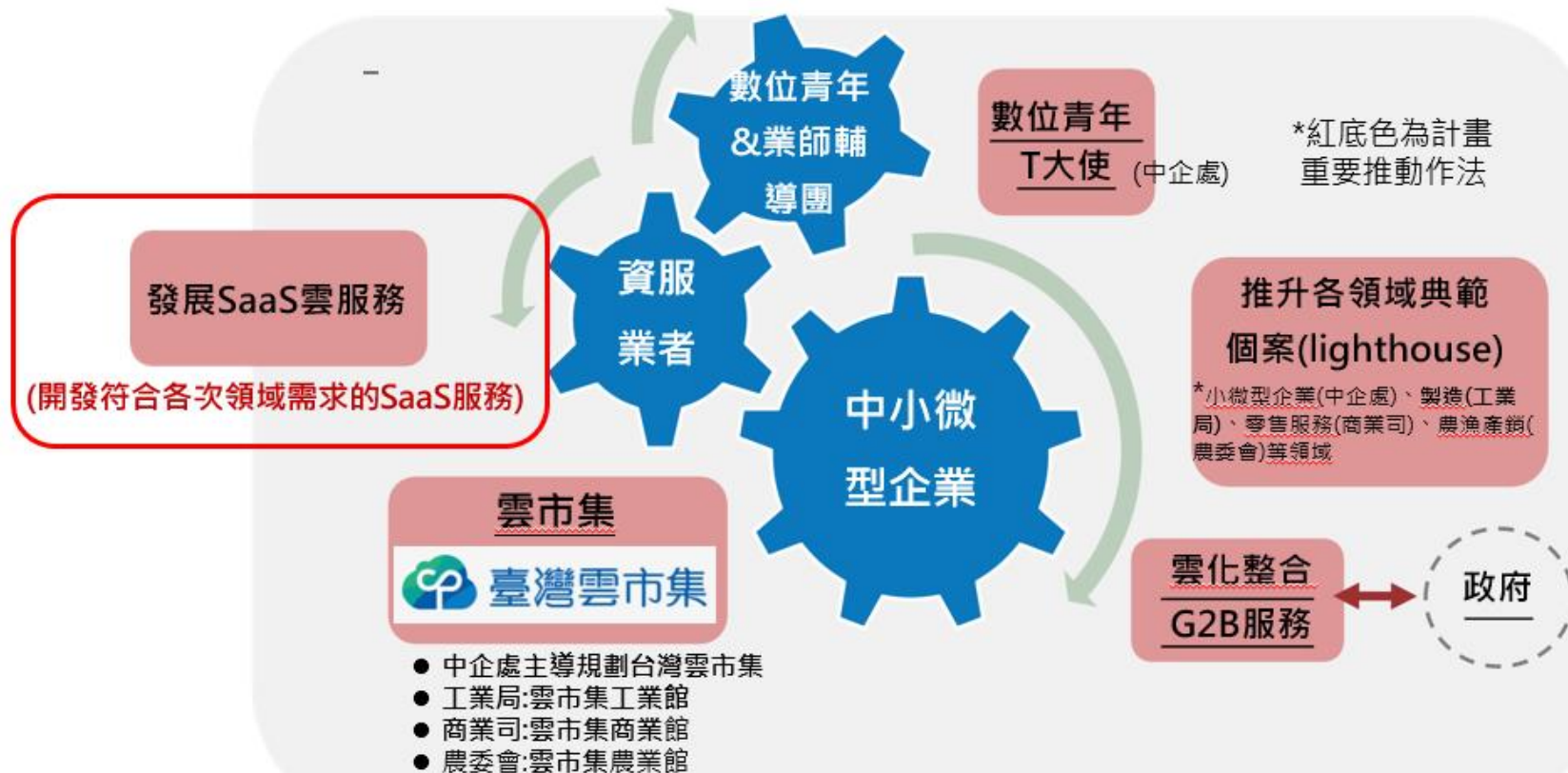
貳、申請對象

參、提案重點

肆、審查原則

# 壹、推動背景(1/3)

## 一.政策依據: 行政院110年起推動「雲世代產業數位轉型」關鍵推動架構



以補助方式協助資服業者打造「製造業雲服務」、「服務業雲服務」、「小微企業雲服務」等產業雲平台，藉由雲服務的增值與數據回饋，協助中小微企業開拓新商模，迎向整體數位轉型之目標。

# 壹、推動背景(2/3)

## 二.雲服務定義:

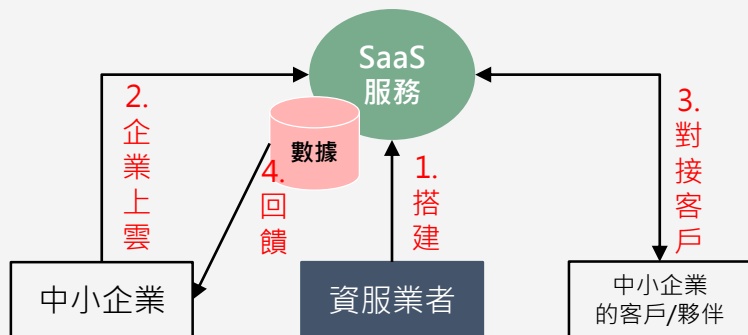
- (一)美國NIST定義:雲端運算是一種能透過無所不在的網路，以便利且隨選所需的方式存取共享式運算資源池(例如網路、伺服器、儲存空間、應用程式與服務)的運作模式，運算資源的提供只需要最少的管理作業與供應商涉入，就能快速配置與發布運算資源。
- (二)依據業界常用定義，雲服務模式可分為軟體即服務(SaaS)、平台即服務(PaaS)、基礎設施即服務(IaaS)等3種，本計畫以補助SaaS或PaaS+SaaS雲服務為主。

### SaaS雲服務:

提案業者搭建SaaS服務，降低中小企業上雲成本，提供輕量化的部署

#### 說明:

提案業者打造符合中小企業需求的SaaS服務帶動上雲，並讓中小企業能夠對接其市場上的客戶。

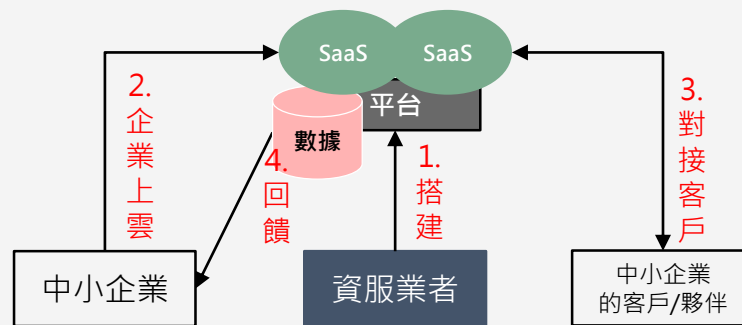


### PaaS+SaaS雲服務:

提案業者依搭建平台(PaaS)以開發或整合多個SaaS服務，達服務的增值與數據的流通。

#### 說明:

提案業者打造平台帶動整合多個SaaS服務，並讓各服務間具備數據流通與一致的操作體驗。



# 壹、推動背景(3/3)

## 三.規劃方向：

鼓勵業者**槓桿公有雲基礎發展雲服務**，**解決**領域別客戶**痛點(POS)**並往「**協助客戶成功**」方向，以達**永續商轉經營(POB)**。



(資服業者: 薪資 ↗ ; 投資 ↗)

(中小微企業: 營收 ↗ ; 外銷 ↗)

## 貳、申請對象(1/5)

### 一.申請對象及資格(1/2)

#### (一)申請對象

以欲開發公有雲服務、平台服務之**資服業者**為主要申請對象，可由資服業者單獨提案或由資服業者主導聯合平台合作夥伴、領域代表性業者等多家企業共同提案。

#### (二)申請資格

##### 1. 共同資格：

- (1)申請業者須依法辦理公司登記或商業登記【不含本國設立及外國營利事業在台設立之分公司】。
- (2)不得有陸資投資，依經濟部商業司商工登記公示資料查詢服務公告資料或經濟部投資審議委員會陸資來台投資事業名錄進行認定。
- (3)非屬銀行拒絕往來戶(註1)；申請公司淨值應為正值(註2)。

註1：非屬銀行拒絕往來戶之認定依「台灣票據交換所」所出具證明資料為準，應由該所出具受理截止日前半年內之「票據信用查覆單」，並加蓋查覆單位圖章。

註2：公司淨值之認定，以申請時最近一年度會計師財務簽證之查核報告書為準；若無會計師簽證之查核報告書，則以營利事業所得結算申報書之財務報表為準。公司於計畫申請當年度始登記成立者，得以公司設立登記資本額查核報告書，以及最近一期會計師期中查核/核閱報告或申請前一個月之自編財務報表代替。如公司淨值原為負數，但於計畫申請前因辦理增資，期中財務報表已轉為正值，視同符合申請規定。

## 貳、申請對象(2/5)

### 一.申請對象及資格(2/2)

#### 2.特定資格：

- (1)資訊服務業者：應具有效期間內之「經濟部工業局資訊服務機構服務能量登錄證書」(IT類)；或於公告收件截止日前完成能量登錄申請，且須在111年7月31日前通過登錄審查。
- (2)中小型製造業、中小型服務業者：年營業收入應於新臺幣20億元以下(過去1年或過去3年之平均孰低者計，以會計師財務簽證之查核報告書或營利事業所得稅結算申報書之財務報表為認定依據)；屬製造業者，須依法辦理工廠登記(依法免辦工廠登記者應檢附主管機關核發之證明文件)。

## 貳、申請對象(3/5)

### 二.補助上限、執行期程及補助標的

(一)補助上限：每案以政府補助3,000萬元為上限，政府補助經費占總計畫經費以50%為上限；若多家聯合提案，則主導資訊服務業者應占上述政府補助經費之50%以上。

(二)執行期程：自公告日起至112年11月30日止。

(三) 補助標的

開發中小型製造業/中小型服務業等產業領域需要的SaaS服務或PaaS+SaaS服務。

技術發展	行銷推廣	維運服務
<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 利用公有雲基礎打造雲服務</li> <li>➢ 整合服務方案上雲/打通斷點，數據賦能加值</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 線上數位行銷操作，串連平台合作夥伴、社群經營</li> <li>➢ 線下推廣(如折扣優惠、經銷分潤等)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 規劃符合中小企業需求之彈性方案(如按月、按用量、訂閱制等)</li> <li>➢ 規劃可行商模，需追蹤效益至結案後2年</li> </ul>

註4:SaaS(Software as a Service)指軟體僅需通過網路，不須經過傳統的安裝步驟即可使用，使用者通常經由網頁瀏覽器來存取服務。

註5:PaaS(Platform as a Service)指提供中介軟體、開發工具、商業智慧(BI) 服務、資料庫管理系統等服務，用來支援業者加快SaaS應用服務的建置、測試、部署、管理與更新。



## 貳、申請對象(4/5)

### 三.領域類別

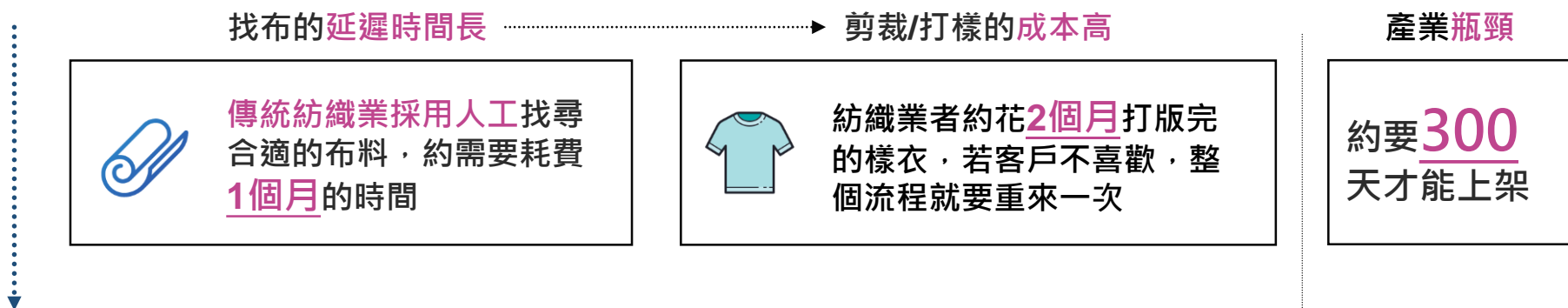
類型	摘要	補助範例
製造業雲服務	針對金屬扣件、食品加工、紡織、橡塑膠、化粧品等製造業次領域數位轉型需求，開發適合中小型製造業的 SaaS 服務 PaaS+SaaS服務。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以產銷透通雲端化方案為訴求，轉化已具使用基礎之製造業服務上雲並增值(如內部營運提升、外部客戶滿意度提升)。</li> <li>2. 應提供/整合至少2個製造業相關之數位服務，如供應鏈管理(如: 採購、物料追蹤、產能規劃)、生產管理(如: 品質管理、設備管理、流程可視化)，或其它(如: 能源管理、排程最佳化)。</li> </ol>
服務業雲服務	針對零售服務、生活休憩、時尚、餐飲、日用品等服務業次領域數位轉型需求，開發適合中小型服務業的 SaaS 服務或 PaaS+SaaS 服務。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以掌握客群數據、打通流程斷點為訴求，後台數據整合上雲且回饋，以利商家解析消費需求、優化產品服務。</li> <li>2. 提供/整合至少2個服務業相關之數位雲服務，如虛實情境整合(如: POS機整合、O2O搜尋推播、紅利積點...等)、MarTech精準行銷(如: 顧客輪廓分析、CRM、智能客服、社群管理...等)，或其他營運相關服務(如: 金/物流、店鋪/庫存管理...等)。</li> </ol>
小微企業雲服務	因應9人以下之小微企業在數位化程度與資訊能力不足，補助資服業者打造輕量、便捷易用之數位雲服務。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以打造小微企業數位化第一站為訴求，提供相關輕量化雲服務，打開小微企業的商機。</li> <li>2. 以SaaS服務為主，如輕量化服務(如: 進銷存、訂單/顧客管理)或其他基礎營運上的串接(如:金/物流)。</li> </ol>

## 貳、申請對象(5/5)

### 範例: 製造業雲服務

代表: frontier 打造紡織業雲服務, **時尚新裝從300天縮短到7天上架!**

客戶痛點: 過去紡織業者單靠人工作業, 導致耗費大量的時間與設計師溝通與對接

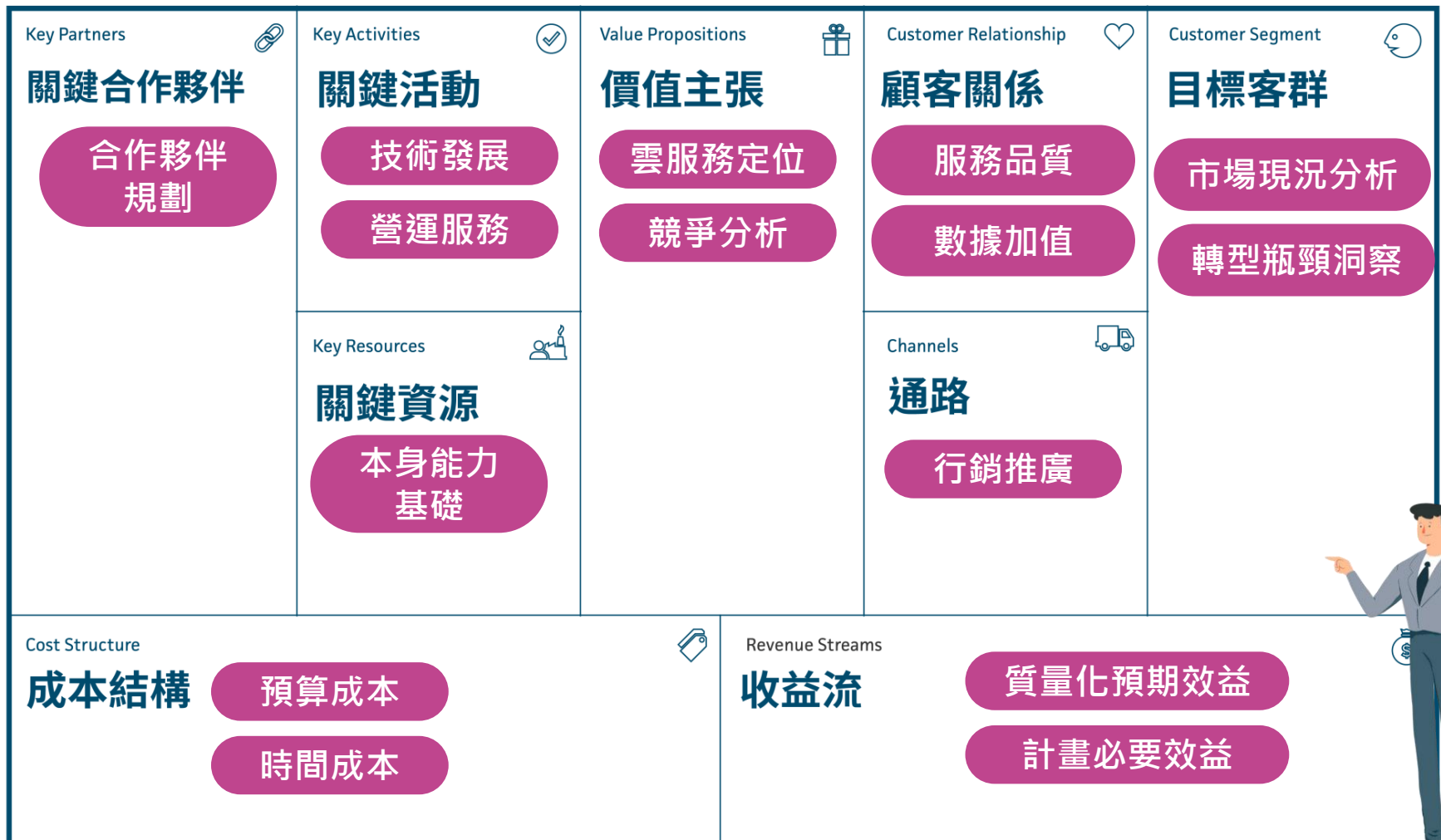


解決方案: 累積2萬多塊布片, 以人工智慧為核心打造線上布料資料庫



# 參、提案重點(1/11)

參考產業規劃商業模式實務作法，申請業者應從下列各點敘明數位雲服務的規劃，茲說明如下：



## 一、目標客群

提案廠商須洞察客戶轉型瓶頸，以鎖定雲服務聚焦的族群

- 市場現況分析：盤點雲服務應用端的產業/領域規模，說明潛在發展機會與成長性。
- 轉型瓶頸洞察：釐清產業數位轉型需求，解析企業痛點及轉型瓶頸，以規劃應用端中小企業所需之雲服務。

Customer Segment



### 目標客群

市場現況分析

轉型瓶頸洞察



## 二、價值主張

須說明雲服務定位，並分析競爭情況

Value Propositions



### 價值主張

雲服務定位

競爭分析

Customer Relationship



### 顧客關係

服務品質

數據增值

Customer Segment



### 目標客群

市場現況分析

轉型瓶頸洞察

- **雲服務定位**：對應轉型瓶頸及產業需求，規劃雲服務之定位及價值訴求，比如帶動中小企業提升數位營運、透通產銷資訊、掌握客戶數據等效益，或建立創新服務商模，觸及更多國內外商機。
- **競爭分析**：說明計畫雲服務的同類型業者盤點及分析(如服務功能、市場佔有率、價格區間等比較)。



## 三、關鍵活動




Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationship 	Customer Segment 
<b>關鍵合作夥伴</b>	<b>關鍵活動</b> 技術發展 營運服務	<b>價值主張</b> 雲服務定位 競爭分析	<b>顧客關係</b> 服務品質 數據增值	<b>目標客群</b> 市場現況分析 轉型瓶頸洞察

須說明雲服務之技術發展與營運之能力

- **技術發展**：說明雲化建置(含雲服務的技術架構、服務內容、交付流程及資料與金流落地等配套規劃)；及資安部屬(含雲服務的資訊安全規劃、控制措施、服務備援機制及個資保護等項目)。
- **營運服務**：說明商業獲利模式，含雲服務計價模式(如計次/按月/用量等)、獲利模式(如收費機制/增值付費之功能服務)、會員服務及資源配置等；與商轉營運規劃，含未來商轉後的營運成本、服務擴散收入及持續獲利能力等；及需求端中小企業所須具備之營運能力。



## 四、關鍵資源

<p>Key Partners </p> <h3>關鍵合作夥伴</h3>	<p>Key Activities </p> <h3>關鍵活動</h3> <p>技術發展</p> <p>營運服務</p> <hr/> <p>Key Resources </p> <h3>關鍵資源</h3> <p>本身能力 基礎</p>	<p>須說明有助雲服務成功之關鍵基礎或資源</p> <p>➤ <u>本身能力基礎</u>：說明雲服務技術能量、開發團隊、投入資源及領域實績等。</p>
<p>Cost Structure</p> <h3>成本結構</h3>		



## 五、通路

須說明通路推廣作法

- 行銷推廣：說明雲服務的**行銷**推廣規劃，及**導入**到應用端中小企業之作法。

Customer Relationship



**顧客關係**

服務品質

數據增值

Customer Segment



**目標客群**

市場現況分析

轉型瓶頸洞察

Channels




**通路**

行銷推廣





## 六、關鍵合作夥伴

Key Partners 

### 關鍵合作夥伴


合作夥伴  
規劃

### 說明雲服務推動之關鍵合作夥伴

- 合作夥伴規劃：說明雲服務推動時所需的**關鍵合作夥伴**及**分工作法**。

Cost Structure

### 成本結構



## 七、顧客關係

說明雲服務之服務品質、數據增值，以維繫良好顧客關係

Customer Relationship



### 顧客關係

服務品質

數據增值

Customer Segment



### 目標客群

市場現況分析

轉型瓶頸洞察

- **服務品質**：服務品質：說明本計畫開發之雲服務的**服務水準協議(SLA)**及目標(如：可用性、回應時間、回復時間等)，與具體衡量方式。
- **數據增值**：數據增值：雲服務應能提供資料分析或增值應用給企業客戶以支援決策，並能夠無縫遷移以利資料移轉(可攜)。



## 八、成本結構

說明投入雲服務所需之預算與時間成本。

- 預算成本：預算編列須包含開發總經費預算表、各科目預算編列表。
- 時間成本：須包含風險控管整體規劃與開發之時程，計畫期間可能的風險評估(如關鍵夥伴、關鍵技術能量、專業人才以及資安保護等)，以及對應風險控制措施。

Cost Structure

**成本結構**

預算成本

時間成本



Revenue Streams

**收益流**



## 九、收益流

說明雲服務所帶來之預期效益。

- 質量化預期效益：說明計畫執行前後的差異比較分析及亮點(如商業模式的轉變、應用面的創新等)，以及績效指標(如營運效能、客戶體驗及商轉營運等)。
- 計畫必要效益：應說明透過導入計畫雲服務之後，應用端中小企業衍生的數位轉型加值、加強接單與服務能量，須具體呈現導入家數規劃、服務黏著度(含使用率、續約率及長約率)，及客戶營收成長，與提案業者新增投資、提高員工薪資5%、結案前將本計畫補助開發標的上架臺灣雲市集或雲市集工業館等效益。

Cost Structure

### 成本結構

預算成本

時間成本



Revenue Streams

### 收益流

質量化預期效益

計畫必要效益



## 十、資訊安全規劃：

提案業者應提出雲服務的資訊安全規劃，包含網路管理、資料安全、存取控制、資安管理、營運持續、生命週期保護等面向之建議，且建置及導入35%以上應為國內業者產品及服務，計畫驗收至少須達必要要求之條件。

說明如下：

依序	項目	說明
1	網路管理	須有防火牆、入侵偵測等資安設備保護，若透過遠端連線進行管理則必須透過加密通道，登入時必須採用安全的身分鑑別機制。
2	資料安全	應具體說明包含啟用資料加密、保護資料之傳輸、紀錄存取機敏資料，以及定期備份資料等。
3	存取控制	應具體說明包含實體存取限制、異常通報機制、異常日誌紀錄以及防竄改機制等。
4	資安管理	應具體說明包含強制使用強密碼、限制遠端對安全網路的存取、密鑰管理的職責分離以及保持軟體/韌體更新等。
5	營運持續	應具體說明包含加密備份、自我監測、監控及偵測容量使用情況。
6	生命週期保護	應具體說明包含資通訊系統須於上線前及營運期間定期進行弱點掃描及滲透測試，高風險漏洞應被評估並依計畫可接受方式處理。

# 肆、審查原則<sub>(1/3)</sub>

將審查雲服務是否扣合產業數位轉型願景目標，茲說明如下：

## 一、目標客群及價值主張(30%)

審查項目	審查重點
目標客群	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 市場現況分析:評估應用端產業/領域是否具一定規模，論述具潛在發展機會與成長性尤佳</li> <li>➤ 轉型瓶頸洞察：評估是否具體從客戶角度解析應用端產業痛點及所需服務論述具先期調研投入或代表性用戶案例尤佳</li> </ul>
價值主張	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 雲服務定位：評估雲服務是否引導中小企業提升數位營運；協助製造業疏通產銷商流尤佳；協助零售服務業掌握客群數據尤佳</li> <li>➤ 競爭分析：評估雲服務在同類型業者盤點及分析（如：技術功能、市場占有率、價格區間等）是否具競爭優勢</li> </ul>

# 肆、審查原則(2/3)

## 二、實施方法(50%)

審查項目	審查重點
關鍵資源	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 本身能力基礎：是否具領域實績、已投入資源</li> </ul>
顧客關係	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 服務品質：評估服務水平目標是否適當，所衡量指標應與雲服務相關且充分及如何客觀地衡量及監測服務水平目標，<b>並聚焦SaaS服務建置、導入與客戶成功指標(如:數據增值服務、服務水準協議(SLA)、續約率...等)</b></li> <li>➤ 數據增值：評估是否提供資料分析或增值應用服務給企業客戶，數據遷移功能、服務和執行成本是否合理；論述具協助中小企業用戶完善數據治理尤佳</li> </ul>
關鍵活動	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 技術發展：是否槓桿公有雲基礎，資料落地及金流落地配套規劃可行性。<b>鼓勵SaaS業者發展具國際競爭力的「微服務」(micro-service)，以服務不同的業態/樣態</b></li> <li>➤ 資安部署：網路管理、資料安全、存取控制、資安管理、營運持續、生命週期保護等面向規劃是否完整(詳申請須知附件四)，以及是否採用多雲架構建立服務備援機制</li> <li>➤ 營運服務：商模獲利模式與商轉營運規劃可行性(如客群導入意向佐證)</li> </ul>
關鍵合作夥伴	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 合作夥伴規劃：關鍵合作夥伴必要性，分工是否明確</li> </ul>
通路	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 行銷推廣：市場行銷規劃是否具體，導入到中小企業之可行性</li> </ul>

# 肆、審查原則(3/3)

## 三、預期效益及產出(20%)

審查項目	審查重點
成本結構	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 經費及時程可行性：科目經費預算編列是否清楚明確；並涵蓋計畫執行期間可能遭遇的風險評估</li> </ul>
收益流	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 質量化預期效益：是否擴大既有業務、帶動營收成長、客戶成長。</li> <li>➤ 計畫必要效益：提案廠商第一年（111年）員工薪資提升5%、第二年（112年）員工薪資提升5%（查核辦法請詳參附件二）、新增投資、帶動中小企業客戶使用家數<b>（平台需有一定量體支撐，帶動導入企業家數以發展新商模業態，朝永續經營邁進）</b>、提升客戶營收、<u>結案前將本計畫補助開發標的上架臺灣雲市集或雲市集工業館</u>。</li> </ul>



簡報結束  
敬請指教

