

115 年度醒吾科技大學 「茶創盃全國創新創業競賽」 活動簡章

主辦單位：醒吾科技大學

承辦單位：醒吾科技大學研究發展處產學合作與創新育成中心

合辦單位：林口社區大學、林口區農會、蘆竹區農會

協辦單位：生津製茶廠、駱雲茶莊、達彪茶園、竹峰茗茶休閒農場、羽泰製茶廠、新星茶業

計畫執行期間：115 年 9 月 14 日至 115 年 12 月 5 日止

一、活動緣起

林口舊稱「樹林口」，因位處臺地、紅土排水佳且氣候濕潤，早期即適合茶樹生長，曾形成茶園遍布的產業景象。日治時期，臺灣總督府於林口設立茶業傳習所，培育茶業技術人才；戰後延續為茶業傳習與示範體系，後續改制為茶業改良場林口分場，直到民國 76 年遷至石碇格頭。隨著國際茶市競爭、茶價下滑與林口新市鎮開發，林口茶園逐漸縮減，但製茶技術與茶農記憶，仍保留了林口作為北臺灣重要茶業節點的地方特色。

在此歷史基礎上，林口現有茶農與茶廠也各自發展出不同的轉型特色。例如生津製茶廠從傳統製茶轉型為觀光與食農教育場域；駱雲茶莊長期製作林口龍壽茶與老茶，保存老茶師技術與地方風味；達彪茶園則以有機栽培的龍壽茶、紅茶，呈現林口茶產業延續與轉型的另一種樣貌。

另一方面，蘆竹坑子溪保有完整的茶園、製茶與茶行資源。竹峰茗茶休閒農場以相思炭焙茶、知子茶等茶品見長，羽泰製茶廠為蘆竹坑子溪休閒農業區內四代傳承茶廠，以茶園體驗、製茶導覽及食農教育為特色，新星茶業則長期參加蘆峰茶、桃映紅茶製茶競賽與體驗製茶活動的場域。林口與蘆竹坑子溪並非彼此分離的兩個活動據點，而是地理相鄰、茶產業記憶與茶資源可互相支援的近郊茶產業生活圈。

在都市化發展下，林口今日除保有茶業記憶與少數茶農茶廠外，也具備都會人口、學校、社宅、商圈與展售場域等市場條件；蘆竹坑子溪則具備茶園、製茶、茶行、休閒農業與茶品銷售經驗。若共同合作，可形成產地、教育、品牌、體驗與市場之間的互補關係。

因此，本活動以「茶」為主題，透過競賽引導高中職與大專校院學生，結合茶農、茶行、農會、在地店家與社區居民的觀點，共同思考：茶如何從農產品延伸為飲品、點心、伴手禮、文化體驗、永續包裝、地方遊程與微型創業，讓林口的茶業記憶與蘆竹坑子溪的茶資源共同轉化為可被看見、體驗、也具市場測試可能的地方創新方案。

二、活動目的

- 透過競賽方式，引導大眾對林口、蘆竹坑子溪兩地茶產業之間的認識。
- 邀請林口與坑子溪茶農、製茶業者、在地店家及學生團隊共同參與，促成產地知識、青年創意與市場的合作。
- 鼓勵學生團隊將茶導入產品設計、服務設計、品牌行銷、永續包裝、餐飲設計與數位內容等創新應用。發掘具市場潛力的創意方案，作為後續創業輔導、展售媒合、茶農合作或地方遊程設計之基礎。
- 以林口運動公園作為展示與測試場域，串聯坑子溪茶園、休閒農業體驗與農特產品展售，建立可延續的地方創生與創業實作案例。

三、活動時程

階段	時間	內容
競賽公告	9 月 14 日	公告簡章、海報、報名表
競賽說明會	9 月 30 日	說明競賽主題、報名方式、提案方向、評選方式與決賽展示形式
報名截止	10 月 19 日	繳交報名表 + 提案摘要
初審	10 月 20 日 - 10 月 24 日	審查提案，選出 20 組
入選公告	10 月 27 日	E-mail 通知入選團隊
決賽說明會	11 月 2 日	說明決賽流程評分與現場注意事項
決賽暨成果發表	12 月 5 日	現場展示、發表、評選、頒獎

說明會時程與地點

主題	日期	會議連結	對象
初賽徵件說明會	9 月 30 日	Google Meet 會議連結： https://meet.google.com/yjv-heaf-kdh	全國師生
決賽說明會	11 月 2 日	Email 通知	入選隊伍

四、活動地點

- 活動地點：林口運動公園（林口區檔案館路與文化一路一段交叉口）。



五、報名資格

- 對茶創新、地方創生、餐飲飲品、品牌設計、文創商品、數位行銷或創業提案有興趣者皆可報名。
- 可採個人或團隊報名，每隊 1 至 5 人；團隊至少一名成員為高中職、大專校院在學生（須檢附學生證或在校證明），指導老師如參與提案，請列為團隊成員共同參與，如列名於報名表，即計入團隊人數。
- 鼓勵跨校跨域組隊，可結合餐飲、設計、管理、資訊、觀光、農業或地方文化等不同專長，每人限報一隊。
- 預計錄取 20 組參賽，依書面審查分數擇優錄取；主辦單位得視場地容量調整名額。本競賽不另設指導老師制度，如教師參與團隊，請列為團隊成員。

六、競賽主題與提案方向

本競賽以「茶」為核心，主辦單位將提供本地茶葉作為參賽素材。參賽作品須以茶為基礎，提出一項可於決賽現場展示的產品、服務、品牌或創業提案。

類別	可提案內容
創新產品	以林口或坑子溪茶葉為核心，開發茶飲、茶點、茶香調味、伴手禮、茶葉再利用商品、永續包裝等。
服務體驗	茶席體驗、茶農導覽、社宅居民共食活動、親子食農教育、林口至坑子溪小旅行、商圈體驗券等。
品牌與行銷	林口或坑子溪共同品牌識別、社群短影音、包裝視覺、故事行銷、茶農展售策略等。
創業提案	具茶農合作模式、成本估算、通路策略、顧客驗證或社會影響的微型創業
數位應用	互動網站、AR 導覽、AI 輔助茶風味推薦、產地故事資料庫等。

七、競賽方式

1. 初審：參賽者於報名期限內繳交報名表與提案摘要，主辦單位依完整性與主題契合度篩選入選團隊，預計錄取 20 組。
2. 現場展示：入選團隊須於活動當日設置展示攤位，作為主要評選依據之一。展示內容可包含實體樣品、包裝設計、海報、簡報、影片、模型或互動體驗，並讓評審與現場民眾能清楚理解作品概念、地方連結、目標客群與應用方式。
3. 成果發表：入選團隊須於決賽當日進行成果發表，每隊現場發表 5-10 分鐘為原則；如作品包含試飲、試吃或操作示範，應納入發表時間或依現場動線安排；未涉及飲食或操作示範者，得以展示說明、模型、包裝或視覺資料呈現。
4. 成果媒合：獲獎或具潛力團隊得優先納入後續創業輔導、商圈展售、農會媒合或校內育成諮詢。

八、作品規範與安全要求

- 作品須為原創或取得合法授權，不得抄襲、仿冒或侵害他人智慧財產權。
- 涉及食品、飲品、試吃或試飲者，須標示主要成分、過敏原提醒、保存方式及現場衛生管理方式；不得宣稱未經證實之療效。
- 涉及加熱、用電、刀具、玻璃器皿或大型設備者，須事前向主辦單位申請並配合場地安全規範，未經核准不得使用。活動現場不得使用明火。
- 包裝、標示與宣傳內容不得涉及誇大不實、歧視、性別不平等、政治宗教動員或其他不適合公開活動之內容。
- 主辦單位得基於場地安全、食品安全、秩序維護或法規疑慮，要求團隊修正展示方式；經通知仍未改善者，得取消展示資格。

九、評選方式

- 資格審查：主辦單位將針對參加者所繳交文件進行資格審查，如有填寫、疏漏、缺件等資料不完整情形，主辦單位將通知補正，接獲通知者 7 日內請完成補件繳交程序，逾期者視同放棄，取消審查資格。
- 初賽—書面審查：主辦單位將聘請林口區農會、蘆竹區農會以及校內校外創新創業專業師資組成評審團，依書面審查評分項目針對報名者所提之甄選資料內容進行書面審查（表 1），將選出 20 組優秀的提案作品進入決賽，其審核結果將公佈於研發處網站，並以 Email 通知獲選團隊決賽。

表 1 書面審查評分項目表

評分項目	評分佔比	評分重點
主題契合度	25%	提案是否以茶為核心，並能呼應林口茶產業記憶或蘆竹坑子溪茶資源。
創意性	25%	是否具原創性、創新性及獨特性。
可行性	25%	創業構想、產品製作、技術或營運模式之可行性。
目標客群與市場性	15%	是否清楚說明誰會購買、使用等，並具初步市場吸引力。
表達完整度	10%	提案是否清楚呈現問題、方案、地方連結、展示方式等概念

※入選決賽之獲勝團隊，應配合以下執行事項：

1. 參加產學合作與創新育成中心的決賽說明會。
 2. 獲選團隊應配合主辦單位聯絡窗口各項聯繫、溝通及協調等事宜。
 3. 獲選團隊於執行期間，應配合拍照或錄影紀錄活動過程，並將檔案於競賽結束後繳交至研發處產學合作與創新育成中心。
- 決賽—創業實作（創新創業博覽會）

進入決賽之團隊，須於活動當日完成提案作品展示，並以攤位形式向評審及現場民眾說明作品內容。展示內容可包含實體樣品、包裝設計、海報、影片或互動等體驗。

決賽評選採評審評分為主。評審將依作品之地方連結、創意特色、可行性、市場性與現場呈現進行評分；現場民眾則可透過投票方式選出最受歡迎作品，作為最佳人氣獎項依據，投票結果不取代正式評審評分，採計比例如表 2 所示。

表 2 決賽評分項目表

評分項目	評分佔比	評分重點
雙地連結與問題意識	20%	是否理解林口茶業記憶、坑子溪茶農與休閒農業現況，以及兩地合作的必要性。
創新創意	25%	是否具新穎性、跨域整合能力、差異化設計與故事表達。
可行性與創業潛力	25%	是否具成本、通路、營運、量產或服務落地的初步規劃。
永續與社會影響	15%	是否兼顧在地共創、環境友善、食農教育或社區參與。
現場呈現與溝通	15%	展示完整度、簡報清楚度、茶農或社區互動設計，以及回應評審提問能力。

十、賽事獎項

獎項	名額	獎勵內容
金獎	1 名	獎金新臺幣 20,000 元、獎狀乙紙。
銀獎	1 名	獎金新臺幣 15,000 元、獎狀乙紙。
銅獎	1 名	獎金新臺幣 10,000 元、獎狀乙紙。
最佳地方連結獎	1 名	獎金新臺幣 5,000 元、獎狀乙紙。
最佳人氣獎	1 名	獎金新臺幣 5,000 元、獎狀乙紙。

※得獎人須依規定填寫並繳交領據、身分證明、匯款資料及其他必要文件；獎金所得稅務處理依中華民國相關法令辦理。

十一、報名方式

- 報名期間：即日起至 115 年 10 月 19 日止。
- 報名方式：線上 Google 表單報名。參加者須繳交「**團隊報名申請表**」(如附件 1)、「**在學證明**」與「**計畫提案簡報**」(如附件 3)，未滿 18 歲之參賽者，須一併繳交「家長 / 法定代理人同意書」(如附件 2)。表單連結：<https://forms.gle/zKZV79Ky1xQ47WtG7>。
- 茶葉素材提供方式：初賽階段提供茶農與茶品介紹資料供提案參考；實體茶葉素材僅提供決賽入選團隊使用。每位合作茶農至少提供 1 款茶葉素材，實際品項、數量與領取方式由主辦單位另行通知。
- 專責聯絡窗口：醒吾科技大學研究發展處產學合作與創新育成中心
孫嘉豪老師：(02)2601-5310 分機 1109；email：h098@mail.hwu.edu.tw
鍾宇雯老師：(02)2601-5310 分機 1914
- 入選公告：預計於 115 年 10 月 27 日前以電子郵件通知，並視需要公告於主辦單位網站或社群平台。

十二、活動流程

時間	內容	備註
08:30-09:30	參賽團隊報到與攤位布置	確認展示品、用電與安全規範
09:30-12:00	現場展示與民眾互動	評審可進行攤位訪視
12:00-13:00	午休與展示維護	發放午餐便當
13:00-13:20	開幕式	長官、貴賓、評審介紹
13:20-16:00	團隊簡報	每隊 5-10 分鐘簡報
16:00-16:15	人氣投票結算與評審會議	主辦單位統計評分
16:15-16:30	頒獎與合影	公布得獎名單、頒獎
16:30-17:30	撤場	場地復原、垃圾分類與設備歸還

十三、重要注意事項

- 本活動在林口運動公園舉辦，若遇天候、場地安全、公共衛生或其他不可抗力因素，主辦單位得調整活動時間、地點、流程或改雨備方案。
- 參賽作品之智慧財產權歸原創者所有。參賽者同意主辦單位得於活動相關宣傳、成果報告、新聞稿、社群貼文及教育推廣範圍內使用作品名稱、照片、影片與簡介及相關活動紀錄，主辦單位不可將參賽作品作為商業販售使用。
- 參賽者應自行確保作品可公開展示，若涉及合作店家、品牌、農產品來源或第三方素材，應取得必要同意。
- 活動當日主辦單位將進行拍照、錄影與成果紀錄，參賽者及現場參與者同意主辦單位於非營利之活動紀錄、成果報告、宣傳推廣及教育推廣範圍內使用相關影像。
- 主辦單位保有修正、補充及解釋本簡章之權利；未盡事宜將另行公告。
- 凡報名參加本競賽者，視為同意遵守本簡章及後續公告事項。
- 入選決賽之團隊須於活動結束後，依主辦單位通知繳交成果資料，包含「附件 3 團隊提案執行成果報告書」及「附件 4 團隊提案執行成果摘要表」，供活動成果彙整、補助計畫結案及後續推廣使用。繳交期限另行通知。

十四、合作茶農／茶廠介紹

初賽階段以茶農／茶廠介紹資料作為提案發想依據；實體茶葉素材原則上於決賽入選名單公告後，提供予決賽團隊使用。每位合作茶農／茶廠至少提供一款茶葉素材，實際品項、數量、領取時間及方式，依主辦單位公告為準。

生津製茶廠 | 林口區

- 生津製茶廠由陳昆諒先生經營，具備三代傳承背景。其茶園土地由祖父母傳下，民國 40 年代因應政府鼓勵種茶，家族將園區改闢為茶園；後因茶產業收益不易支撐家庭，加上臺灣經濟發展與營建需求增加，家族曾一度轉往營建業。民國 75 年起，陳昆諒先生與父親逐步整理因林口新市鎮重劃而變動的茶園，並於民國 77 年成立生津製茶廠。民國 84 年後，生津製茶廠進一步轉型為觀光體驗茶園，結合茶園、製茶廠、茶產品陳列、品茗體驗與茶文化教學，成為林口具代表性的茶文化與食農教育場域。
- 可供參賽團隊參考之素材包含金萱、四季春、翠玉、紅玉等茶樹品種。學生可從親子食農教育、茶文化體驗、茶席美學、茶料理、創意調飲、伴手禮設計或觀光遊程等方向發想，將林口茶產業故事轉化為具展示性與市場測試可能的創新創業提案。



再現林口茶文化的生津製茶廠，茶園也是紅土壤。

駱雲茶莊 | 林口區

- 駱雲茶莊為林口具代表性的在地老茶莊，經營超過一甲子，長期製作林口特色茶「龍壽茶」，保存林口老茶區的製茶技術與地方風味。茶莊主人駱錢先生早年曾向外公位於湖北里的「成春製茶廠」學習製茶；成春製茶廠曾是林口鄉茶業生產合作社發起茶廠之一，見證林口茶業由興盛外銷、轉型到今日少量精緻化經營的歷程。駱錢先生後續以「駱雲茶莊」品牌在臺灣零售，持續推廣林口龍壽茶與老茶文化。



- 駱雲茶莊代表茶品包含龍壽茶、老茶及蜜香紅茶。參賽團隊可從地方記憶故事行銷、辦公室日常茶飲、林口老茶師技藝轉譯及在地伴手禮品牌化等方向發想，可從傳統茶莊故事轉化為具市場應用與地方連結的創新提案。

達彪茶園 | 林口區

- 林口周氏家族傳承茶園，長期扎根林口南勢一帶，見證地方茶產業由傳統製茶、外銷粗製茶到精緻內銷與有機轉型的發展歷程。目前由第三代逐步交棒予第四代青年農民周業斌先生經營，將農業專業知識導入茶園管理，投入有機栽培、茶葉品質提升與原料創新應用。



- 達彪茶園代表茶有機龍壽茶、有機紅茶，適合參賽團隊從「茶葉原料再利用」、「有機茶品牌定位」、「茶粉與茶梗應用」、「烘焙甜點茶香表現」、「創意調飲」及「低成本原料加值」等方向發想。其特色不僅在於保存林口茶產業記憶，也展現青年接班與茶葉素材創新的可能性，可作為學生發展產品、服務、品牌或創業提案的重要參考。

竹峰茗茶休閒農場 | 蘆竹區坑子溪

- 竹峰茗茶休閒農場位於桃園市蘆竹區坑子溪休閒農業區，為傳承四代的百年茶園，具備茶園景觀、製茶廠與休閒茶館等資源，是坑子溪茶產業與休閒農業的重要代表。農場長期推廣茶葉生產、品茗體驗、茶園導覽與地方農遊服務，適合參賽團隊從茶產業、觀光體驗與地方品牌整合角度進行發想。



- 竹峰代表茶品包含相思炭焙茶、梔子花烏龍茶等。可從低碳茶山小旅行、親子茶園體驗、特色茶品小包裝、伴手禮設計、茶香文創商品、茶飲調製或茶與香氛、保養、餐飲跨界應用等方向，提出具地方連結與市場可能性的創新提案。

羽泰製茶廠 | 蘆竹區坑子溪

- 在地四代傳承茶廠。曾家早期以農餘兼種茶為主，後來逐步將茶葉發展為主要事業，並在第三代曾文鑑先生手中成立羽泰製茶廠，走向自產、自製、自銷的經營模式。羽泰從早期人工製茶、販售茶菁，到後來建立產銷班與製茶體系，見證蘆竹茶產業由粗製外銷轉向精緻內銷的過程。



- 羽泰製茶廠以蘆峰烏龍茶與紅茶為代表茶品，也提供品茶、製茶、農事體驗及園藝手作等活動，具備茶產業、休閒農業與食農教育結合的特色。參賽團隊可從羽泰製茶廠的茶品與場域特色出發，發展蘆峰茶品牌識別、Logo 設計、伴手禮包裝、小規格茶包、電商通路、年輕族群茶飲推廣、茶園體驗活動或親子食農教育等提案。

新星茶業 | 蘆竹區坑子溪

- 新星茶業為蘆竹在地老字號茶廠，長期從事綠茶、包種茶、紅茶、烏龍茶等茶品製作與銷售，也是地方製茶技術交流與茶農培訓的重要場域。新星製茶廠曾作為蘆峰茶、紅茶及球型烏龍茶製茶技術講習與競賽場地，累積豐富的製茶、焙火與茶葉加工經驗，適合參賽團隊理解茶葉完整的烘焙製程。



- 新星茶業代表茶品包含蘆峰烏龍茶、桃映紅茶等，參賽團隊可從茶風味應用、茶葉融入麵包、餅乾、麵食等加工產品、在地茶品年輕化包裝等方向發想，提出兼具地方連結與實作可能性的創新提案。入選團隊可依主辦單位通知，申請客製化深焙茶素材，作為茶飲調製、茶點烘焙、茶粉應用或其他跨界商品開發使用。

附件 1 團隊報名申請表(1)

115 年度醒吾科技大學「茶創盃全國創新創業競賽」

團隊基本資料

一、創業隊伍基本資料			申請編號	(育成中心填寫)
隊 伍 名 稱	(最多十個字)			
團隊成員 1(隊長)			行 動 電 話	
個 人 資 料	校 名		系 所 / 年 級	
	電 子 信 箱			
參 賽 原 因	☐ 茶產品創新 ☐ 品牌設計 ☐ 地方創生 ☐ 餐飲飲品 ☐ 數位行銷 ☐ 其他：_____			
團隊成員 2			行 動 電 話	
個 人 資 料	校 名		系 所 / 年 級	
	電 子 信 箱			
參 賽 原 因	☐ 茶產品創新 ☐ 品牌設計 ☐ 地方創生 ☐ 餐飲飲品 ☐ 數位行銷 ☐ 其他：_____			
團隊成員 3			行 動 電 話	
個 人 資 料	校 名		系 所 / 年 級	
	電 子 信 箱			
參 賽 原 因	☐ 茶產品創新 ☐ 品牌設計 ☐ 地方創生 ☐ 餐飲飲品 ☐ 數位行銷 ☐ 其他：_____			
團隊成員 4			行 動 電 話	
個 人 資 料	校 名		系 所 / 年 級	
	電 子 信 箱			
參 賽 原 因	☐ 茶產品創新 ☐ 品牌設計 ☐ 地方創生 ☐ 餐飲飲品 ☐ 數位行銷 ☐ 其他：_____			
團隊成員 5			行 動 電 話	

個人資料	校 名		系 所 / 年 級	
	電 子 信 箱			
參 賽 原 因	☐ 茶產品創新 ☐ 品牌設計 ☐ 地方創生 ☐ 餐飲飲品 ☐ 數位行銷 ☐ 其他：_____			
二、團隊欲投入之共創組別				
☐ 林口茶產業記憶轉譯 ☐ 蘆竹坑子溪茶資源應用 ☐ 林口 × 蘆竹茶資源共創 ☐ 自選茶創新主題：_____				
三、團隊構想摘要(200 字)				
團隊成員簽名：(本欄位為團隊成員親簽或電子簽)				
中華民國 年 月 日				

備註：

- (1) 若表格不敷使用，請自行增加。
- (2) 請於申請表後檢附在學證明。

附件 1 團隊報名申請表(2)

115 年度醒吾科技大學「茶創盃全國創新創業競賽」

個人資料蒐集、處理及利用同意書

醒吾科技大學研究發展處產學合作與創新育成中心（以下簡稱本單位）謹依個人資料保護法（以下簡稱個資法）第 8 條規定告知下列事項，敬請詳閱：

- 一、依據個人資料保護法，本同意書之目的係為保障申請人的隱私權益，申請人所提供與本單位之個人資料，受本單位妥善維護並僅於本單位管理、推廣與執行業務之合理範圍內使用。本單位將保護申請人的個人資料並避免損及其權益。
- 二、蒐集目的：【醒吾科技大學「茶創盃全國創新創業競賽」】報名、活動通知與聯繫、評選、領獎、成果發表、人才媒合、活動行政及相關活動之推廣作業等目的。
- 三、個人資料類別：包括但不限於姓名、出生日期、地址、身分證統一編號、性別、學歷、經歷、帳戶資料、戶籍資料、連絡地址、住家電話、行動電話、電子信箱、任職單位及其他得以直接或間接方式識別個人資料之身份文件等相關資料。
- 四、個人資料利用期間：申請人所提供之個人資料於比賽起始日至結束後 5 年。
- 五、個人資料利用地區：本單位所在地區執行業務所需，依中華民國法令得合法傳輸個人資料之地區。
- 六、個人資料利用對象及方式：由本單位或本單位委託之執行活動時必要相關人員利用為主，使用方式以符合個資法之各項自動化機器或其他非自動化之蒐集、處理、利用、傳輸與保存等。
- 七、申請人可自由選擇是否提供本單位申請人的個人資料，惟申請人不同意提供個人資料時，申請人將無法參與前述蒐集目的所列各項內容。
- 八、本單位保有您的個人資料時，基於個資法之規定，您可透過書面/電子方式行使以下權利，除基於個資法與其他相關法令規定外，本單位均不會拒絕：
- 九、於個人資料蒐集之特定目的消失或期限屆滿時，得向本單位請求停止蒐集、處理、利用或刪除本人之個人資料。惟依個資法第十一條第三項但書之規定，本單位因執行業務所必須或經本人書面同意者，不在此限。

-----分隔線-----

我已詳閱並了解醒吾科技大學研究發展處產學合作與創新育成中心得依個人資料保護法之相關規定，對本人之個人資料，有為蒐集、處理及利用之權利，且同意上述事項，謝謝。

立同意書人：(所有團隊成員包含老師皆需親筆簽名或電子簽)

簽署日期：中華民國 年 月 日

家長／法定代理人同意書

- 本人為參賽學生_____之☐家長／☐法定代理人，茲同意其報名參加「115 年度醒吾科技大學『茶創盃全國創新創業競賽』」。
- 本人已知悉本競賽內容包含報名資料繳交、初審、決賽入選通知、決賽現場展示、成果發表、評審問答、活動拍照錄影、作品成果彙整及後續教育推廣等事項，並同意參賽學生遵守競賽簡章及主辦單位後續公告之相關規定。
- 本人同意主辦單位於本活動相關之報名聯繫、資格審查、活動執行、成果紀錄、宣傳推廣、成果報告及教育推廣等非商業用途範圍內，蒐集、處理及利用參賽學生之必要個人資料、活動照片、影片、作品名稱、作品簡介及相關活動紀錄。
- 本人了解參賽作品須為原創或已取得合法授權，不得抄襲、仿冒或侵害他人權益；如有違反簡章規定或相關法令之情形，主辦單位得依簡章規定處理。
- 參賽學生姓名：_____
就讀學校：_____
身分證字號／居留證號：_____
聯絡電話：_____
- 家長／法定代理人姓名：_____
與參賽學生關係：_____
聯絡電話：_____
簽名：_____

中華民國 年 月 日

附件 3 計畫提案簡報(格式)

(參加者提供之計畫提案簡報，須包含以下內容，可調整順序，10 頁以內)

壹、作品名稱：產品、服務、品牌或活動名稱。

貳、問題或機會：你看到茶產業、茶資源或年輕消費中有什麼可改善之處。

參、創意方案：你想做什麼，例如茶飲、茶點、包裝、品牌、體驗或行銷提案。

肆、茶資源與地方連結：使用哪些茶資源，如何呼應林口或蘆竹坑子溪特色。

伍、目標客群：誰會購買、使用或參與。

陸、展示方式：決賽現場預計如何展示。

柒、初步可行性：需要的材料、成本、合作對象或後續執行方式。

捌、概念圖或參考資料：可附草圖、照片、包裝示意或其他佐證資料。

範例：

3 構想說明|設計理念

> 線上自我科學按摩教學課程 健康新體驗

目的在於推廣自我按摩，透過一系列由淺入深的自我按摩課程，養成對科學按摩的認識與熟悉，進而能夠獨立操作基礎的科學按摩手法。

> 課程目標

1. 自己健康自己教，隨時隨地不求人。
2. 掌握重點，自我舒緩，活化僵硬疼痛部位。
3. 按摩適用於身體上疼痛或僵硬之部位或關節處，使用緩慢且有效率之手法將壓力集中在深層的肌肉、肌腱或其他組織上，具有減輕肌肉緊張狀況並幫助狀況的恢復。

備註：自我按摩不應用於診斷或治療任何疾病，如果也有受傷或任何健康問題，建議尋求專業治療師或醫生的幫助。

簡單方便
舒緩不適
促進循環
提升免疫力

心靈舒適
心情舒暢
身心健康

構想說明 | 核心價值 | 產品介紹

4 構想說明|核心價值|產品介紹

核心價值

打造健康的身心靈
Help your body
Help your mind
Build a happy life

身體特定區域+想選擇使用的工具
+線上課程 = 自我按摩健康新體驗

線上課程 或 線下實體課程

提升身心健康

市場分析 | SWOT

5 市場分析|SWOT

優勢 (S)	劣勢 (W)	機會 (O)	威脅 (T)
1. 製作成本低。 2. 課程內容多元化，消費者選擇性高。 3. 消費者上課不受時間及距離限制，符合成本效益。 4. 產品售價較低。 5. 一次消費，無限觀看，CP值最高。	1. 市場上精神科、復健科診所及整骨、康復按摩師多。 2. 線上按摩教學影片多，競爭對手多。 3. 國內付費型線上課程目前仍不多見，且易受網路消費者的資訊能力接受度。 4. 初期知名度低。	1. 線上學習是趨勢，需求大。 2. 健康意識提高，要在市場大，未來能製作多國語言，高傳真度。 3. 國際社會中日益重視，提高顧客黏著度。	1. 科技發達，電子按摩產品日漸多，自我按摩易被取代。 2. 產品容易模仿。 3. 網路按摩課程較難以線上方式實施，課程創新性容易受限。

附件 4 結案報告(1)

115 年度醒吾科技大學
「茶創盃全國創新創業競賽」
團隊提案執行成果報告書

創業團隊名稱：_____

學校名稱：_____

中 華 民 國 X X 年 X X 月 X X 日

附件 4 結案報告(2)

壹、 團隊提案執行成果摘要表

團隊名稱		
提案主題	☐ 茶產品創新 ☐ 品牌設計 ☐ 地方創生 ☐ 餐飲飲品 ☐ 數位行銷 ☐ 其他：_____	
團隊介紹	團隊成員 1(隊長)： 學制/學號/科系/年級：	
	團隊成員 2： 學制/學號/科系/年級：	
	團隊成員 3： 學制/學號/科系/年級：	
	團隊成員 4： 學制/學號/科系/年級：	
	團隊成員 5： 學制/學號/科系/年級：	
參與提案動機		
成果說明		
成果照片	(請精選 8 張照片，並將所有照片及影片壓縮後提供電子檔)	