



經濟部國際貿易局

108 年度

「紡織品整合行銷與商機開發計畫」

申請須知

108 年 1 月

紡織品整合行銷與商機開發計畫 計畫辦公室

地 址：台北市 10092 中正區愛國東路 22 號 16 樓

電 話：(02)2341-7251 分機 2962 或 2966

傳 真：(02)2357-9434

網 址：<http://export.textiles.org.tw>

目 錄

壹、前言.....	1
貳、計畫推動目標.....	1
參、輔導措施及商機開發活動.....	1
肆、客製化行銷輔導之申請與執行.....	3
伍、聯絡窗口.....	8

附件一：「國際行銷諮詢與服務」申請表

附件二：「客製化行銷輔導措施」申請表

附件三：「客製化行銷輔導措施」計畫書

壹、前言

經濟部國際貿易局(下稱貿易局)為協助我紡織業加強拓銷海外市場，持續促進我國優勢紡織品在國際市場之佔有率，並配合政府「新南向政策」，有系統的開發新興市場，自 106 年起推動為期 3 年之「紡織品整合行銷與商機開發計畫」，並委託紡拓會執行，期能經由延續性之產業出口拓銷策略，發展台灣成為亞太地區高附加價值紡織品採購中心。

貳、計畫推動目標

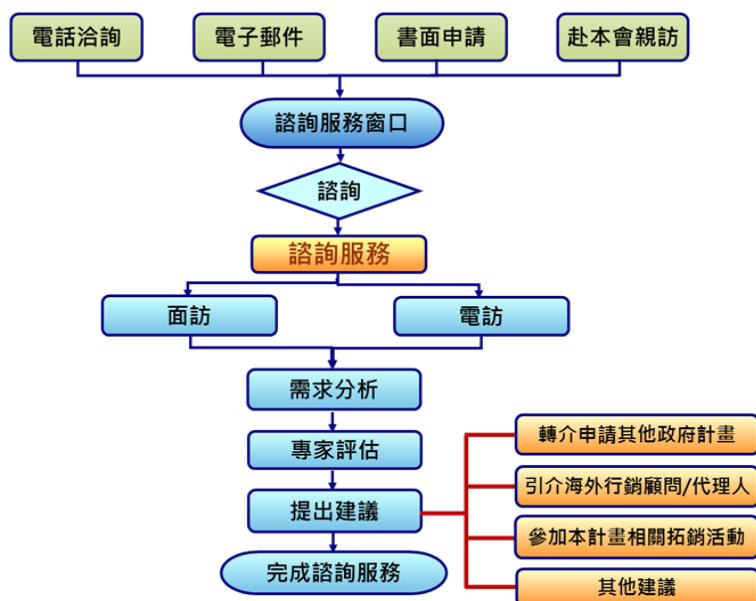
本計畫以機能結合流行及環保永續之高附加價值紡織品為目標產品，目標市場除北美及歐陸等成熟市場，並配合政府「新南向政策」，同步開發越南、印尼及斯里蘭卡等新南向國家^{【註】}與中國大陸等新興市場，規劃整合性及系列性之商機開發活動、深化與客製化之個別企業諮詢與輔導，以及臺灣紡織產業之整體形象提升等措施，進行紡織品整合行銷與商機開發工作。

【註】新南向國家：東協 10 國(印尼、菲律賓、泰國、馬來西亞、新加坡、汶萊、越南、緬甸、柬埔寨、寮國)；南亞 6 國(印度、巴基斯坦、孟加拉、尼泊爾、斯里蘭卡、不丹)及澳洲、紐西蘭，總計 18 國。

參、輔導措施及商機開發活動

一、國際行銷諮詢與服務

為協助紡織業者克服開拓國際市場所面臨之問題，本計畫受理廠商以電話、電子郵件、書面洽詢或親赴紡拓會洽談等方式，就國際行銷所面臨之問題，提出諮詢服務之申請，紡拓會將集專案執行團隊、行銷顧問及專家學者之力，提供業者全方位之諮詢與服務。(申請表詳附件一)



二、客製化行銷輔導措施

- (一) 為協助紡織業者開發市場商機及促進出口，本計畫受理廠商依本身國際行銷需求，提出開發商機之客製化輔導方案，廠商可擇定以「自行提案」或「結合輔導單位共同提案」之方式提出申請，經由評選委員會選出至少 12 家符合本計畫推動目標產品及市場之廠商接受輔導(其中至少有 6 家前一年度未受輔導)，凡入選為受輔導廠商者，可獲得本計畫政府輔導經費(每案以新臺幣 100 萬元為上限，廠商並應搭配政府輔導經費 50% 以上之自籌款)。
- (二) 專案執行團隊並將規劃安排專家學者實地訪視或期中審查，於計畫執行期間適時視廠商需求提供建議及協助。可提案申請之輔導項目、申請方式與執行應注意事項，詳第 3 頁「肆、客製化行銷輔導之申請與執行」。

三、整合行銷與商機開發

為協助紡織業者開發國際市場商機，本計畫規劃下列各項拓銷活動，凡入選前述「客製化行銷輔導措施」之業者，其產品屬性及其市場適性符合者，可優先參與。

(一) 參與國際重要展覽進行聯合推廣

規劃於德國 ISPO MUNICH 展、印尼 INATEX 展、越南 SAIGONTEX 展、美國 Outdoor Retailer 展、中國大陸上海 Intertextile 展及斯里蘭卡 Intex 展等國際具指標性之展覽，建立臺灣紡織產業形象區，協助業者進行聯合推廣及辦理新產品發表會，提高參展效益。

(二) 國際買家來臺採購商洽及企業參訪

邀請北美、歐陸等成熟市場，以及越南、印尼、斯里蘭卡等新南向國家與中國大陸等新興市場之品牌商、通路商、零售商或成衣製造商之採購人員與設計師來臺，與我紡織業者進行面對面商洽及企業參訪。

(三) 海外一對一貿易洽談

規劃於印尼 INATEX 展、越南 SAIGONTEX 展、德國 Performance Days 展及美國 Outdoor Retailer 展各辦理 1 場海外一對一貿易洽談。由執行團隊及海外行銷顧問依廠商之產品屬性及其市場適性，評估及邀請適合之買主至展覽現場，與我業者進行商洽。

(四) 客製化小型拓銷團 door-to-door 買主拜訪

組織產品重疊性低之紡織業者，以小型拓銷團 door-to-door 方式，至目標客戶處所進行商務洽談，提供業者與國際買主面對面

之商洽服務，預定辦理歐美成熟市場及新興市場小型拓銷團各 1 團。

(五)新興市場通路布建與市場調研參訪團

規劃以印尼、斯里蘭卡及捷克等新興市場為目標，組織參訪團進行通路布建活動，考察當地市場通路(品牌專賣店、大型賣場等)，並拜訪當地具採購能力之買主，以實地瞭解新興市場之貿易習性及市場需求，協助業者爭取潛在商機。

(六)提升國際競爭力研討會及行銷數據分析成果應用分享會

邀請學者專家針對電子商務、新商機開發、市場行銷等議題辦理研討會，協助業者深入瞭解電商實務及創新營運模式，提升國際競爭力；另針對買主資料數據分析資訊，辦理成果應用分享會，協助業者運用數據分析進行商業決策，有效開拓國際市場。

肆、客製化行銷輔導之申請與執行

一、申請資格及條件

符合下列提案資格者，於計畫書獲評選通過後，可成為受輔導廠商，獲得本計畫政府輔導經費。每 1 廠商僅得提案 1 件。

- (一)凡依公司法及貿易法辦妥登記之紡織相關出進口廠商，且無未了結之貿易糾紛(含仿冒案件)或其他如仿冒等不良紀錄者，均可提出申請。
- (二)以可帶動我紡織品出口成長之廠商為優先，例如：在臺設有工廠之製造商，或搭配有協力工廠或配合工廠之貿易商。
- (三)凡計畫申請內容已獲其他政府補助計畫者，不得申請。
- (四)為使更多廠商受惠，累計獲 2 次輔導者，需間隔 5 年始能再提出申請，前述累計輔導次數之起始年為 105 年度。

二、申請方式

廠商可依本身國際行銷需求，規劃開發商機之客製化輔導方案，就下列方式擇一提出申請：

- (一)自行提案
- (二)結合輔導單位共同提案

三、申請期間及應備資料

提案廠商應於公告日起至 108 年 1 月 28 日(週一)期間，檢附下列資料向計畫辦公室提出申請。親送以計畫辦公室收件日為準，郵寄以郵戳

為憑，至郵局投遞以外之方式(如快遞、宅急便等)視同親送，逾期概不受理。如第一次受理評選後尚有名額時，將另行受理第二次申請。

(一)「客製化行銷輔導措施」申請表 1 份(詳附件二)

(二)「客製化行銷輔導措施」計畫書一式 12 份(詳附件三)，須以中文繕打。先提供 2 份，俟資格審查通過後再行提供 10 份計畫書。

四、提案內容

廠商所提客製化輔導方案應符合本計畫推動目標，並以開發商機及促進出口為主，可提出之作法如：設立海外行銷據點、增加海外代理或經銷商、新產品發表會、網路行銷、深化品牌合作關係，或其他有助出口提升之措施。

五、執行期間

計畫辦公室預計於 108 年 2 月下旬完成受輔導廠商之評選，受輔導廠商於評選通過後即可開始接受輔導，執行期間暫訂為入選廠商公告次日起至 108 年 11 月 30 日止。

六、經費編列及運用

受輔導廠商客製化提案內容之經費編列、使用與核銷應符合政府會計科目原則，並依政府預算法及貿易局相關作業規定辦理，且應切合計畫之輔導性質及輔導內容，廠商得申請使用之經費應以經核定之計畫書所列為準。

(一)輔導經費

1.每案政府輔導經費以新臺幣 100 萬元為上限，並以評選委員會議審議結果，經由貿易局核定者為準；廠商並應搭配政府輔導經費 50% 以上之自籌款，廠商自籌款不得大於公司實收資本額。

2.經費撥付：

- 屬自行提案者，其政府輔導款由計畫辦公室撥付予受輔導廠商，由廠商搭配自籌款自行運用。
- 屬結合輔導單位共同提案者，其政府輔導款由計畫辦公室撥付予受輔導廠商，受輔導廠商應將政府輔導款及廠商自籌款撥付予輔導單位，由輔導單位依計畫內容統籌運用。

(二)經費運用

本計畫經費限用於與提案內容有關之輔導措施，例如設立海外行銷據點、增加海外代理或經銷商、新產品發表會、網路行銷、深化品牌合作關係，或其他有助出口提升之措施，相關經費編列及

限制如下：

1. 政府輔導款及廠商自籌款均列入查核範圍。
2. 不得編列參展之場地租借費、交際費、列為資本門之設備及其他經貿易局認定不予補助之項目。
3. 場地佈置費不得超過計畫總經費之 40%。
4. 自行提案者，不得編列人事費及管理費；委託勞務費不得超過計畫總經費之 40%。(委託勞務費係指計畫內相關行銷活動委外執行、專業諮詢服務等費用，並由計畫辦公室依據其委託合約書認定)
5. 國內、外差旅費及車資必須列為廠商之自籌款，並應依行政院主計總處所訂之國內、外出差旅費報支要點規定辦理經費核銷。
6. 為避免政府經費重複補助，提案內容如有參展建館佈置項目者，其相同之展項不得再申請貿易局推廣貿易基金之補助。

七、審查及核定

(一)資格文件審查

1. 計畫辦公室審查各項申請資格及核對應備文件是否齊備。
2. 計畫辦公室審查申請客製化輔導措施之內容是否符合本計畫申請性質與輔導內涵，以及經費編列是否兼具合理性及完整性。

上述各項應備文件經計畫辦公室審查有缺漏者，提案廠商應於計畫辦公室通知期限內補件或修正相關資料，逾期未補件或未修正，則視同放棄申請。

(二)計畫內容審查

1. 計畫辦公室聯繫專家召開評選委員會會議。
2. 計畫辦公室安排提案廠商進行簡報及接受評審委員詢答。
3. 評審委員之審查項目及權重：

評審項目	單項權重
1.本計畫執行可行性及預期成效 A.符合本計畫推廣之目標市場及產品 B.輔導措施可行性，經費編列合理性 C.商機開發及帶動國內產業供應鏈發展效益之能力 D.受輔導廠商歷年執行績效 E.配合政府新南向政策，拓銷新南向國家市場	40%

評審項目	單項權重
2.市場開發能力及預估出口拓銷成效 A.創新研發及開發利基產品能力 B.拓展海外市場及專職行銷人員配置，國外客戶及重要策略合作夥伴關係等 C.近年貿易額及成長率、預估本年度出口金額及出口單價成長率	30%
3.企業經營能力 A.資本額、營業額暨成長率 B.發展自有品牌、OEM 及 ODM C.獲得國內外相關認證或獎項(如 Bluesign 或中堅企業等) D.其他(促進就業人數、企業 e 化程度等)	30%

4.評選案件數

暫訂評選出至少 12 家，其中至少有 6 家前一年度未受輔導。

(三)受輔導廠商核定

- 1.計畫辦公室彙整評審委員之評比及審查意見後，由評選委員會建議入選廠商名單及輔導金額，呈報貿易局核定後公告。
- 2.計畫辦公室於本計畫網站公布入選之受輔導廠商名單，並通知廠商辦理後續簽約等相關事宜。

八、計畫簽約及執行

(一)簽約

- 1.經審核通過之入選廠商，應於規定期間內，與計畫辦公室之代表單位「財團法人中華民國紡織業拓展會」簽訂合約。
- 2.若無法於期限內簽約者，應來函敘明事由並申請展延，經同意後之展延簽約期以 1 個月為限。至未於期限內簽約亦未申請展延者，由計畫辦公室取消資格，並由備取廠商之名次依序遞補。
- 3.提案廠商經審查通過後，無正當理由而不簽約者，自取消資格之日起 2 年內不得再提案申請後續相關計畫。

(二)執行

- 1.受輔導廠商應於簽約後，依客製化輔導措施內容執行及接受本計畫執行單位(財團法人中華民國紡織業拓展會)之輔導，依規定繳交期中報告、會計報表及期末結案報告，計畫辦公室並將安排專家實地訪視或期中審查，以瞭解執行狀況及參與本計畫活

- 動情形，俾適時提供廠商所需之協助，並追蹤輔導成果與效益。
- 2.受輔導廠商於簽約後，如因業務實際執行需要，須變更工作項目、進度排程、經費預算、參與人員等項目者，應於預定工作執行前以書面敘明變更內容及理由向計畫辦公室提出，經審核同意後始得變更。
 - 3.受輔導廠商於簽約後，無正當理由而中止執行者，將取消其執行計畫資格，並自取消資格之日起 2 年內不得再提案申請後續相關計畫。

九、計畫撥款及管考

(一)撥款

- 1.本案政府輔導款分 2 期撥付，計畫辦公室與受輔導廠商完成簽約後，撥付第 1 期款予受輔導廠商；受輔導廠商及輔導單位於期末完成辦理客製化輔導措施內容，並提出執行成果結案報告、經費收支會計報表與執行確認書，經計畫辦公室審查通過並確認工作進度完成後，據以核撥尾款。
- 2.屬結合輔導單位共同提案者，受輔導廠商應依政府輔導款撥付期程，支付廠商自籌款予輔導單位，並將支付憑證送交計畫辦公室審核通過後，據以撥付政府輔導款。

(二)管考

- 1.受輔導廠商應於計畫簽約後，指派專人負責計畫之執行與管控。
- 2.計畫辦公室得依計畫書規劃事項對受輔導廠商工作進度加以管理與輔導，以確保依核定計畫內容執行。
- 3.計畫辦公室得要求受輔導廠商配合提供接單或出口相關資訊，並就計畫相關之活動、成果與經費運用情形進行相關之查證作業，如有不符本計畫用途之經費，得不予撥付輔導款。
- 4.受輔導廠商應於 108 年 7 月底前繳交期中報告，並於 11 月底前繳交結案報告，另計畫辦公室將於 108 年 10 月底前擇期召開期中審查會議或安排專家辦理實地訪視。

十、計畫結案及發表

- (一)受輔導廠商提出之計畫結案報告，由計畫辦公室評估輔導績效辦理驗收事宜，受輔導廠商應配合本計畫辦理之成果發表與展示宣導等活動，以及協助提供輔導成果、創造外銷值等計畫成效資

料，供計畫辦公室統計運用。

- (二)本計畫研究成果之歸屬，除合約另有約定者外，屬受輔導廠商所有，惟貿易局得為公共利益，協議無償成果發表與展示，受輔導廠商不得拒絕。

十一、其他應注意事項

- (一)廠商撰寫提案計畫書時，企業之行銷、研發、企劃、會計及財務部門應充分溝通，以確保計畫可有效執行。
- (二)廠商提送之相關資料，無論審查通過與否，或自行撤案，均不另行發還。
- (三)提案廠商自投件日起即不得就申請行為、輔導計畫、輔導金額與申請人之其他商業行為作不當連結、進行不當宣傳或為其他使人受誤導或混淆之行為。
- (四)為確保審查作業之公平性及保密性，執行本計畫相關人員均須遵守保密及利益迴避原則。
- (五)受輔導廠商接受本計畫之輔導，負有讓貿易局免於遭受第三人主張任何權利之義務。
- (六)本計畫輔導款係以會計年度編列預算支應，若因年度預算被刪減等不可歸責之因素，計畫辦公室得調整輔導金額或為其他處置，提案廠商不得異議，且不得對貿易局及計畫辦公室提出損害賠償或其他要求。
- (七)貿易局及評審委員絕不推薦任何機構或人員進行輔導，如對本計畫作業及程序有任何疑問，請逕向本計畫辦公室洽詢。

伍、聯絡窗口

歡迎自本計畫網站下載本申請須知及相關資料，以瞭解更多訊息，針對本須知內容若有任何疑問，亦請向下列人員洽詢。

● 地址：台北市10092中正區愛國東路22號16樓

● 網址：<http://export.textiles.org.tw>

● 電話：(02) 2341-7251，傳真：(02) 2357-9434

❖ 客製化行銷輔導措施：江逸燕專員(分機 2962，yiyen@textiles.org.tw)

❖ 國際行銷諮詢與服務：林靜賢專員(分機 2313，debbielin@textiles.org.tw)

❖ 整合行銷與商機開發：鄭嘉琪專員(分機 2323，cccheng@textiles.org.tw)