

微型創業行銷術2017-01-09

身處物價持續上漲，薪資水準卻原地踏步的時代，在人力及財力的限制下，許多人選擇將有限資金投入「微型創業」，透過與網路行銷的結合，闖出自己的一片天空。

何謂微型創業

依我國政府的定義，5人以下、資本額超過100萬元都算微型創業；以低資本、低人力及業餘時間進行創業及管理，並利用現有的創作、商務平臺或社群網站，將有限資源投入關鍵性的焦點(也就是你要給網友們什麼服務)，即為微型創業的基本概念模式。目前除了一般民眾積極投入微型創業領域，近年來政府機關也針對微型創業挹注不少資金與資源，例如：為協助婦女及中高齡創業，勞動部自2009年2月16日訂定「微型創業鳳凰貸款要點」並推行「微型創業鳳凰貸款措施」，除提供創業貸款最高100萬元，為期7年，免保人、免擔保品、低利率，貸款前2年由勞動部補貼利息之外，並辦理一系列免費創業研習課程，包含入門班、進階班及精進班，更提供全程顧問諮詢陪伴服務。2016年7月15日修正發布「微型創業鳳凰貸款要點」部分規定，主要有4大放寬措施，包含增加再次申貸規定、放寬新創事業定義、放寬申貸條件及放寬離島居民申貸年齡，以擴大適用對象，讓更多有創業意願的民眾順利申請貸款，增加創業及就業機會。

微型創業的隱性經濟效益

為何政府與民間這幾年皆紛紛投入更多資源及關注於微型創業？首先，微型創業是一個集結各界人才的儲水庫。敢於創業的人，無論展現創新價值能力的高低，都具備一定的膽識與相當的抱負；如果創業成功，不僅奠定了永續經營的基礎，也創造更上一層樓的機會，即使失敗，微型創業除了能讓創業者以較小的損失及成本收場外，更可讓他累積無價的經驗。包括與客戶及市場之間建立第一手的接觸，學習在複雜混亂不清的現場做出明快的決定...等，都是任職大企業基層人員難以獲得的歷練，對創業者而言，無論未來二次創業或轉戰大型企業，這些經驗都是最寶貴的無形資產。

其次，微型創業需要創意，創意要靠實踐，而實踐則需要市場。透過各式各樣的創意彼此競爭、觀摩及模仿，不斷改善及進化，創造出下一個更好的新穎想法或產品，特別是文創產業，個人的才華、草根性的靈感，更容易在一個微型創業中醞釀，在微型創業活躍的生態中發酵。

最省錢的創業行銷術

相較實體或是大型企業創業，微型創業所需要達到的相關門檻(資金、產業類型等)低，但成功機率卻高出許多，若能再結合不受時間、空間限制的網路行銷術，將可為企業帶來更多利潤及長遠發展。

那麼，究竟要如何展開網路微型創業呢？一般來說，微型創業者都會運用自己的專長或解決問題的經驗，建立一套資訊產品、線上課程的網路事業。目前微型創業可運用於各類型行業，利用部落客、網拍業者、論壇站長等身分，針對自己的商品、設計、創意，透過各種網路介面及管道，創造行銷最大化的綜效，再結合靈活的網路行銷技巧，審慎評估，辨識行銷改善策略方向以及是否要繼續投入這項事業。以下提供幾種網路行銷的技巧與策略，希望能夠讓你的事業順利啟動、運轉。

1. 打造一個吸引人的網站介面

很多人認為，網路行銷不一定需要擁有自己的網站。沒錯，但是擁有一個網站，可以實現更多競爭對手做不到的事，並可跳脫許多平臺的限制。專業設計、動線分明、開啟速度、手機版、購物流程、內容價值、電子報系統...等，只要做足對的事情，才有可能從茫茫網海中脫穎而出，建立與眾不同的品牌形象，這往往還需要後續的經營管理與調整優化。

2. SEO 搜尋引擎最佳化

如果你能透過SEO技巧提升網站排名，你的網站將會得到更多流量，甚至源源不絕。

3. 建立潛在客戶名單

E-mail和電話是一種能直接聯繫潛在客戶的管道之一，除了是可以反覆創造流量來源的資產之外，更是直接銷售的最佳方式之一。不過發送E-mail的成本遠比打電話或發簡訊低，因此通常是企業收集數據的首選。

4. 多方使用其他行銷渠道

有了自己的網站，你就掌握了網站經營的自主權及主導權，更可結合其他平臺，提高產品知名度與網站的權威度。然而，某些平臺必須額外付費，但如果該平臺也擁有你想要的目標族群，付費使用也未嘗不可。但資源相對有限，你必須仔細評估風險、適可而止，尤其身為微型創業者更應如此。在許多情況下，你只能從中選擇對自己最有利的平臺另闢戰場。不過，投入社群平臺往往是無法輕易忽略的選擇，尤其是facebook、YouTube、LINE@...等免費平臺介面。

萬事起頭難，創業要賺到錢更難；微型創業結合網路行銷，儼然已成為眾多年輕人追求創業夢想的新方向，若有不錯的創意，加上完整且多樣的網路管道，相信微型創業在未來將成為新型創業的主流趨勢，開啟嶄新的創業時代。