

創業經營與創業策略教學分享

趙 永 祥

財務金融系

2015年5月1日

創業前四問

Q1：為什麼想創業？

Q2：經營這份事業的成就價值在哪？

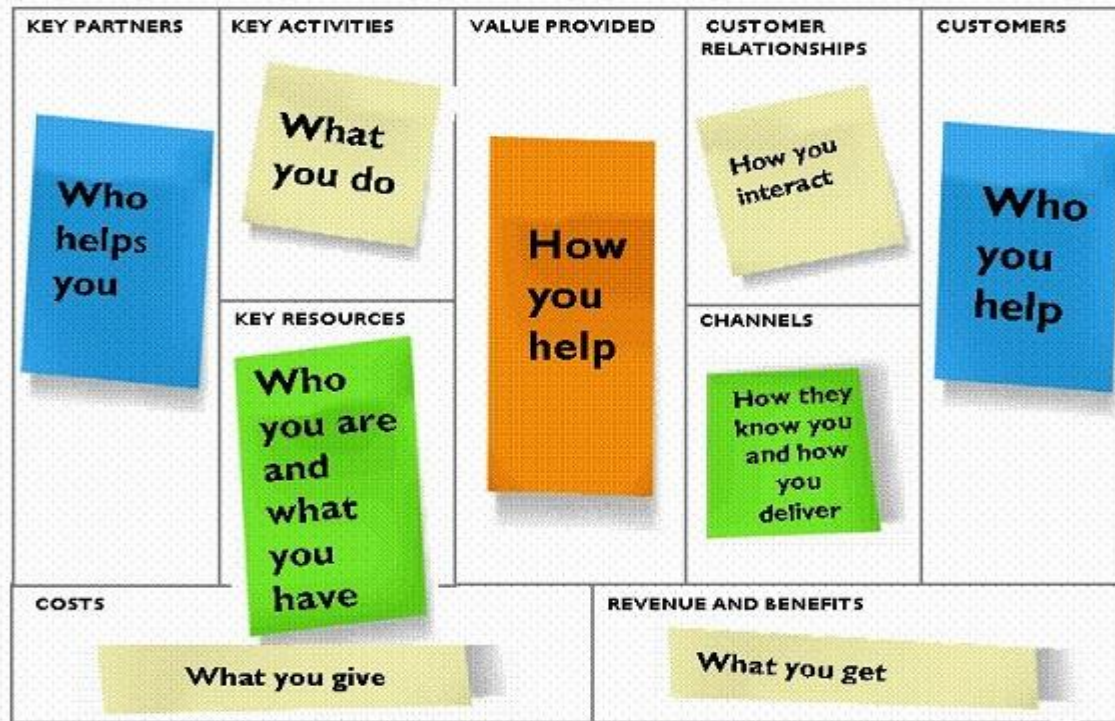
Q3：這份事業對人生的價值與意義在哪裡？

Q4：有思考過該怎麼做才能成就終身事業？



○觀察=>模仿=> 練習=> 內化=> 創新

成功商業模式



月餅券商業模式(Business Model)

- 某月餅廠商印一張100元的月餅券
- 以65元賣給經銷商
- 經銷商以80元一張賣給消費者A
- 消費者A將月餅券送給消費者B
- B以40元一張賣給黃牛
- 廠商最後以50元一張向黃牛收購



是不是多贏局面？

- 經銷商賺15元
- 消費者A 省20元花了80元送了名義價值100元
- 消費者B 不提領下賺40元
- 黃牛賺10元
- 廠商 不生產最後賺15元



沒生產月餅，廠商賺了15，經銷賺了15，A花了80元送了名義價值100元的人情，B賺40，黃牛賺10。

自我資源及優勢盤點

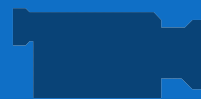
創業規劃 = 知己 + 知彼 + 抉擇

專業

知己
(自我)

- 能力 經驗
- 興趣 性向
- 特質 健康
- 價值觀

超越巔峰



影片欣賞

人脈

知彼
(環境)

- 社會經濟狀況
- 人力供需情況
- 行業性質與條件
- 創業機會

抉擇

- 分析、比較
- 做決定
- 創業計劃行動



願景+信念+決心+感謝+有效率的行動=成功

- 進一步解說，就是只要一個人能...
- 明確知道自己要的是什麼、能在心中清楚地「看到」，並且每天在心中描繪自己真正想要的人、事、物的圖像（願景）
- 不管現狀多糟糕、看起來多沒有希望、距離自己的夢想有多遠，都完全相信自己必定會得到想要的一切，沒有任何的懷疑與恐懼（信念）
- 作下「不達夢想絕不罷休」的決定（決心）。
- 每時每刻都為自己已經擁有的一切，對宇宙表達感謝（感謝）
- 每天懷抱著願景，運用信念與決心的力量，做到當天能做到的所有事情（有效率的行動）

成功的網路創業流程

- 一開始不是找產品，而是找客戶！
以網路創業來說，在網路上先做市場調查，找到一個有潛力的市場
並且把此市場中的潛在客戶抓出來，接著才是找到他們想要的產品賣給他！

先找到客戶，再順便賣他們想要的產品給他們

一個小小先後次序的流程改變

會造成最後完全不同的結果

這改變，可說是翻天覆地的！



創業商業(獲利)模式的建立與發展

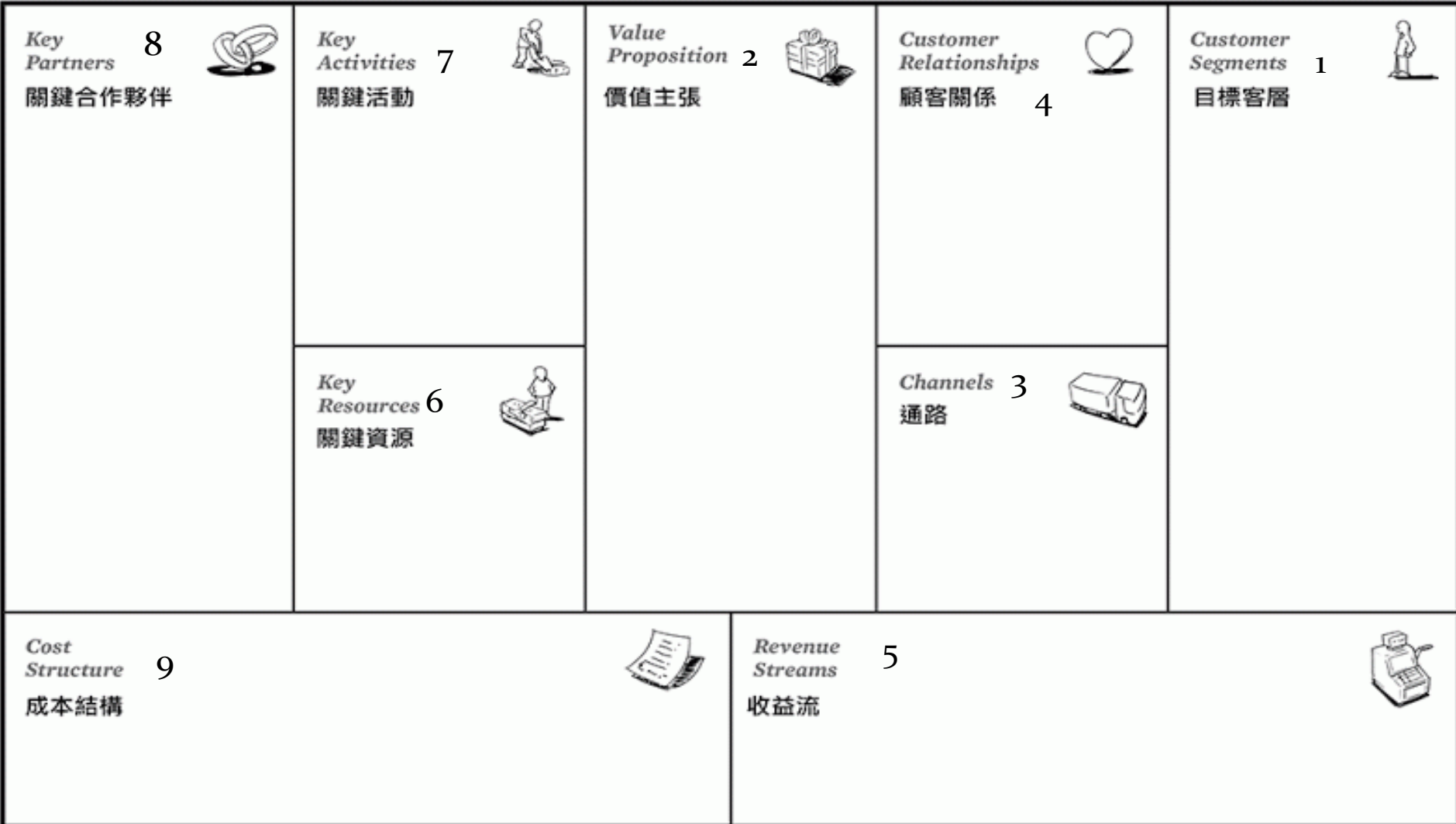


資料來源 · 《獲利世代》，早安財經文化





你的商業模式



執行步驟

1. 找出商品定位
2. 製作銷售文案(初稿)
3. 規劃商業模式與全部文案
4. 製作素材 並上架至行銷系統平台
5. 將網路流量規劃確實執行
6. 檢視成效 檢討 修正及優化各項細節

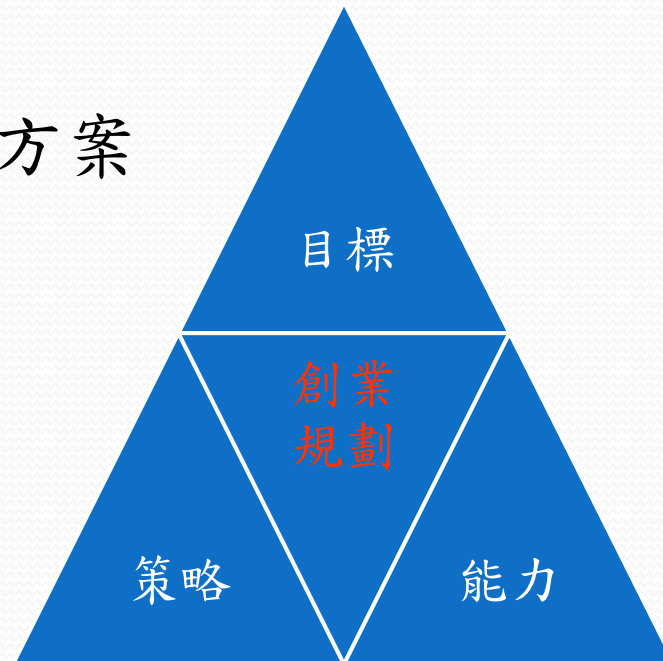
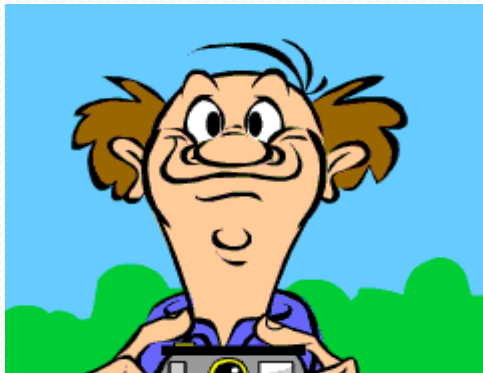
趕快增加每個月會穩穩流進你口袋的金錢數額，確保它不僅大於你的月支出，同時還有剩餘的金錢能夠讓你去購買資產

創業規劃金三角--目標+策略+能力

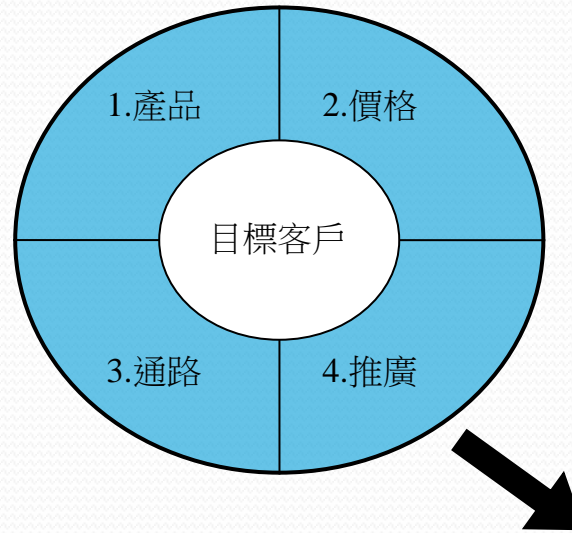
目標:夢想

策略:如何實現夢想的藍圖

能力:實踐夢想藍圖具體行動方案



行銷4P架構



(1)廣告	(2)銷售促進	(3)公關	(4)人員銷售	(5)直接行銷
<ol style="list-style-type: none"> 1. 印刷及廣播 2. 產品外包裝 3. 傳單 4. 郵件 5. 目錄 6. 宣傳小冊子 7. 海報 8. 工商名錄 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 競賽、遊戲 2. 抽獎、彩券 3. 獎金、禮物 4. 派樣 5. 商展 6. 展示會 7. 示範 8. 折價券 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 記者招待會 2. 研討會 3. 慈善樂捐 4. 公共報導 5. 演講 6. 年報 7. 事件 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 銷售簡報 2. 銷售會議 3. 電話行銷 4. 激勵方式 5. 業務員樣品 6. 商展或展示會 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 產品型錄 2. 郵件(DM) 3. 電話行銷 4. 網路購物 5. 電視購物 6. 傳真 7. EMAIL 8. 語音信箱

SWOT分析法又稱為**態勢分析法**，它是由舊金山大學的管理學教授，於**1980**年代初提出。

何謂「**SWOT**」

主要是分析組織**&**個人內部的優勢與劣勢以及外部環境的機會與威脅，制定未來發展策略。它的結構雖然簡單，但是可以用來處理非常複雜的事務

SWOT ANALYSIS



SWOT矩陣圖

內部環境



優勢 Strength	劣勢 Weakness
機會 Opportunity	威脅 Threat

外部環境



請寫下個人或組織SWOT

SWOT分析矩陣表

外部因素 內部因素	列出內部強勢(S)	列出內部弱勢(W)
列出外部機會 (O)	<p>SO : Maxi-Maxi 投入資源加強優勢能力、爭取機會 此種策略是最佳策略，個人內外環境能 密切配合，個人能充分利用優勢資源， 取得利潤並擴充發展。</p>	<p>WO : Mini-Max 投入資源改善弱勢能力、爭取機會 此種策略是在個人利用外部機會，來克 服本身的弱勢。</p>
列出外部威脅 (T)	<p>ST : Maxi-Mini 投入資源加強優勢能力、減低威脅 此種策略是在個人面對威脅時，利用本 身的強勢來克服威脅。</p>	<p>WT : Mini-Mini 投入資源改善弱勢能力、減低威脅 此種策略是個人必須改善弱勢以降低威 脅，常是個人面臨困境時所使用。</p>

行銷



行銷策略簡述

- 1. 定位概念：起點。
- 2. 產品策略：橫向，縱向。
- 3. 價格策略：高、中、低。
- 4. 通路策略：實體、虛擬。
- 5. 促銷策略：促銷計劃、效益評估。

策略

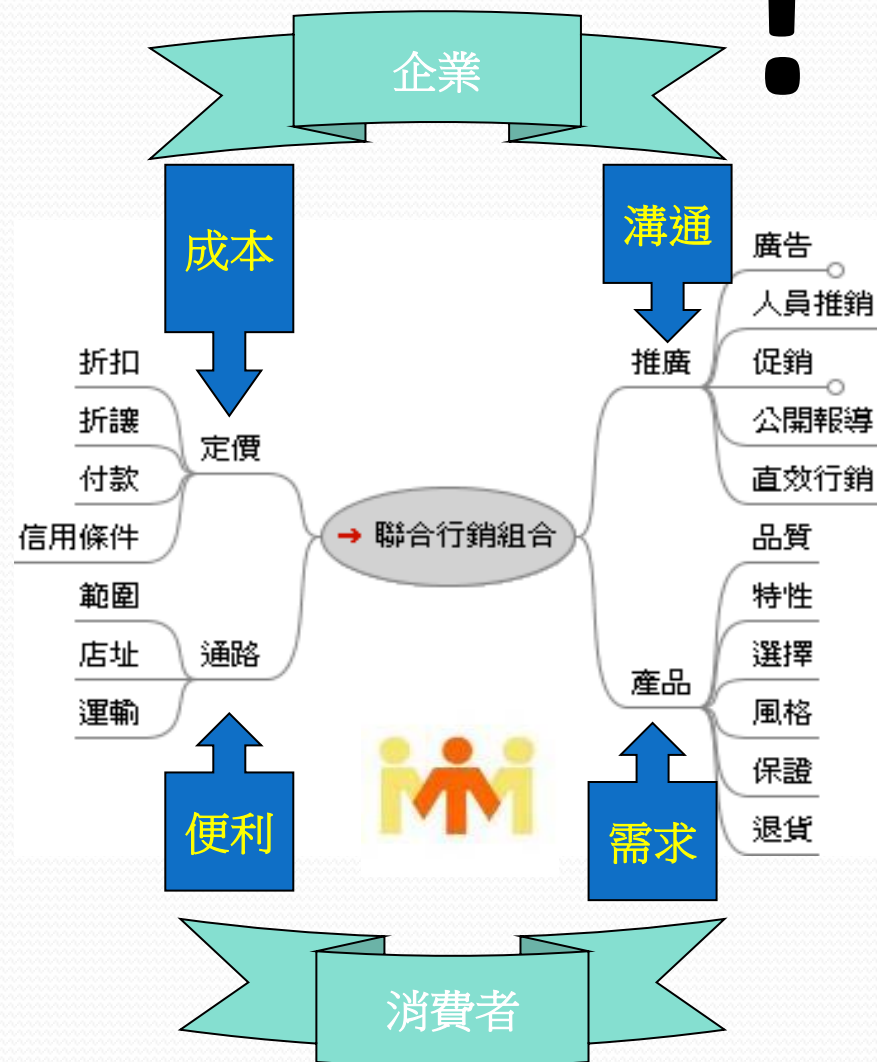
營運流程

組織/人事

企業一般問題

- 沒有網站宣傳
- 免費部落格之文字與照片太多, 吸引力不夠
- 商品無有效曝光, 知名度略低
- 已有網站, 但是沒有簡潔介紹
- 目標與現況差距不清楚, 不知如何展開行銷與廣告

其他問題:
資金不足
技術有限
人脈貧乏



行銷三部曲

1. 建立宣傳影片

- 製作一部您的產品與服務的影片，輸入宣傳文字，指定宣傳活動的觸發關鍵字。

2. 啟動您的網站廣告活動

- 善用關鍵字，讓網友有效點擊您的宣傳影片，就會出現在相關內容的搜尋結果旁。

3. 吸引更多觀眾，讓瀏覽率帶上來客數

- 使用者只要按一下YouTube或是您的短址網域名稱，就會按讚或留言，讓口碑傳遞您的影片宣傳活動。

成功文案8要素

1.吸引標題 把訊息告訴誰會最受歡迎? 給因為00而苦惱的人等	2.副標題 購買商品後有什麼改變? 變得00
5.見證 顧客的心聲 相片	
3.主要文案 比別人優秀的地方 可以說服每個人的理由	4.產品服務 商品名稱 價格 相片
6.疑異解釋 顧客購買商品有所猶豫時的對策 保證退款等	
7.督促行動 來店 打電話 想先做什麼?	
8.聯絡資訊 電話 傳真 電子郵件 網站著陸頁 地圖等	

- 稻草人 → 智慧
- 獅子 → 勇氣
- 錫鐵人 → 善心

創業就像綠野仙蹤



講述了一個名為桃樂斯的小女孩在奧茲國和獅子、機械人、稻草人追尋勇氣、善心和智慧的歷險故事。

創業的24道步驟

你的客戶是誰？	你能為客戶做什麼？	客戶如何買到你的產品？
<ul style="list-style-type: none">1.市場區隔2.選定灘頭堡市場3.建立終端使用者檔案4.計算灘頭堡市場的總規模5.描繪灘頭堡市場代言人9.找出接下來的10位客戶	<ul style="list-style-type: none">6.完整的生命期使用案例7.高層次的產品規格8.量化價值主張10.定義核心11.找出競爭位置	<ul style="list-style-type: none">12.找出客戶的決策單位13.畫出取得付費客戶的流程18.畫出銷售流程，爭取客戶。
你如何從產品獲利？	如何設計打造產品？	你如何設定企業規模？
<ul style="list-style-type: none">15.設計商業模式16.設定價格結構17.計算客戶終身價值19.計算客戶取得的成本	<ul style="list-style-type: none">20.找出關鍵假設21.檢驗關鍵假設22.定義企業最基本可行的商業產品23.證明「狗愛吃狗食」	<ul style="list-style-type: none">14.計算後續市場的總規模24.發展產品計畫



我的目標就是要幫你賺錢



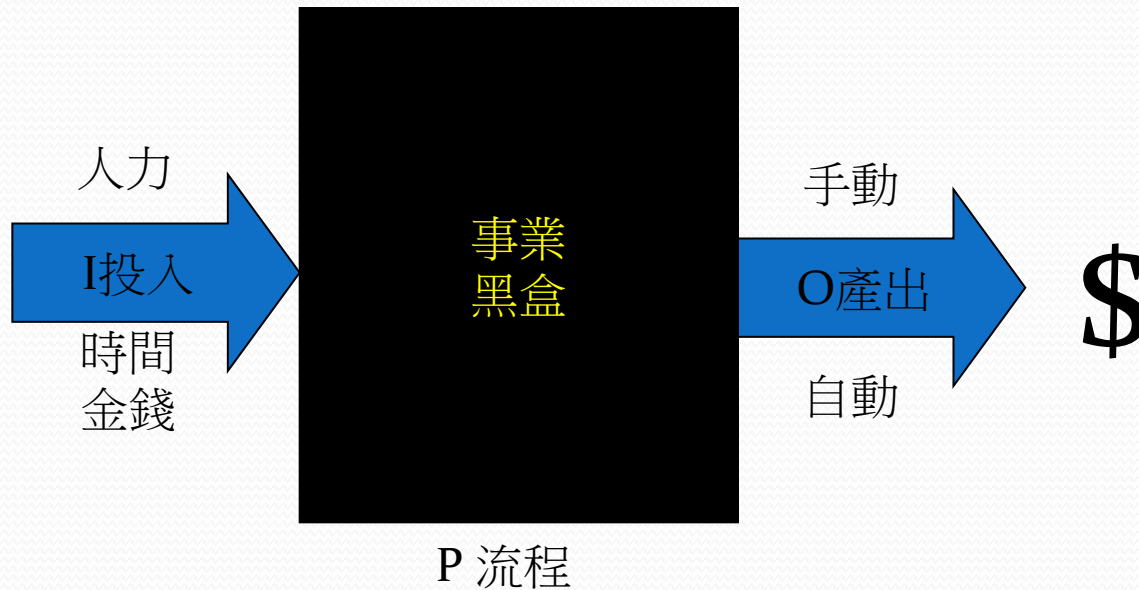
魚池很大，魚也很多，但...重點是：你釣的到？
善用借力使力技能，透過人脈、網脈...
感受提款機不斷吐出錢的鈔誘人魅力吧！

看過管道的故事嗎?- 賺錢的方法很重要

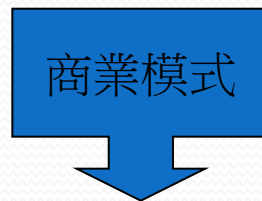
- 建造屬於自己的管道，讓自己可以跳出為了生計而每天必須工作賺錢的生活方式。



秘密分享



利基? 天賦? 順流? 認清自己



專注做一件事

『馬雲：11種人不能幫，10種人可合作，5種人不合夥』

11種人不能幫

- 1、忘恩的人；
- 2、掙錢違背道義的人；
- 3、損人而利己之人；
- 4、表面一套背後玩陰之人；
- 5、見利忘義，沒原則之人；
- 6、不守信用，求救時可憐，得勢時可惡之人；
- 7、做不了小事，卻想幹大事的人；
- 8、把希望寄託在別人身上的人；
- 9、幫過忙，不履約的人；
- 10、有機會還裝窮的人。
- 11、沒有感恩之心，一切都感覺是理所應當的人

最適合做合夥人的10種人

- 1、彼此是談得來的朋友
- 2、有共同的人生價值觀
- 3、彼此能充分了解信任
- 4、遇事彼此易溝通
- 5、彼此有奉獻犧牲精神
- 6、彼此寬容大度
- 7、志趣要能基本相投
- 8、彼此能堅定支持對方
- 9、彼此有一定專業背景
- 10、有共同理想、信念

5種絕對不能合伙的人

- 1、不與私慾太重的人合作，因為他們看不見別人的付出，只在意自己的結果。
- 2、不與沒有使命感的人合作，因為他們只以賺錢為目的，充滿了銅臭的貪婪。
- 3、不與沒有人情味的人合作，因為自私貪婪，在一起會不快樂。
- 4、不與負面消極的人合作，因為他們會吸乾你的正能量。
- 5、不與沒有人生原則的人合作，因為他們不相信夢想抵擋不住眼前的壓力和誘惑。

【價值50億的十句話！】

- 1、今天，我開始新的生活！
- 2、我是最棒的！
- 3、成功一定有方法！
- 4、每天進步一點點！
- 5、我微笑面對全世界！
- 6、人人都是我的貴人！
- 7、我是全世界最好的推銷員！
- 8、我熱愛我的事業！
- 9、我要立即行動！
- 10、我要堅持到底，絕不放棄！



參、當前青年達成創業目標之問題與限制

(一) 青年創業精神及技能有待強化

我國創業家精神培育、相關創業教育與課程，目前以大專校院學生與創業者為主，然而歐美國家從中小學階段即提供妥適的創業教育及創業培訓，相對歐美國家而言，我國未來創業教育應檢視往下扎根作法，創意與創業家精神的培養當從校園做起，建立創業第一哩路所需的知識與觀念。

另校園內創意、創業競賽參與者較重視取得補助款與獎金，多中途退出而未能真正實現為創新產品或服務，進入商業模式驗證、投資媒合階段。

參、當前青年達成創業目標之問題與限制

(二)創業資金及行銷通路取得管道有限

青年創業貸款僅針對創業階段提供資金，但創業後後續的技術創新發展是企業成長的關鍵，目前缺乏支援年輕人創新應用與發展所需資金取得管道；又在新創事業籌資環境上，創業投資面臨投資高風險，尤其投資在早階新創公司風險更高，致新創公司不易取得發展所需之種子基金。

另成功商品須接受市場的測試，大多數青年創業商品因資源有限，仍較缺乏適當的市場通路與行銷議題，雖有好商品與研發技術，缺乏銷售通路而形成創業路一大阻礙，難以擴大商品的知名度與能見度。

參、當前青年達成創業目標之問題與限制

(三)新興產業及特色產業創業動能不足

人口老化、人才流失為傳統產業及偏鄉發展之瓶頸，亟需注入新的價值與生命力，近來新興農業、文化創業產業、社會企業等新興產業價值竄起，原住民、客家族群等特色產業儼然成為地區發展關鍵。因此，如何點燃年輕人投入、開啟實踐夢想的動力，為突破現狀之關鍵動能。

參、當前青年達成創業目標之問題與限制

(四)研發成果蛻變新創事業有限，知識型創業動能不足

目前新創企業以一般性服務業為主，成長力道有限，我國研發經費占GDP比率雖達先進國家水準，每百萬國人擁有專利權數亦名列前茅，惟研發成果轉化為商品化及事業化仍顯不足。

除透過學術研究創新知識外，如何強化將所創造的智慧產出，經由完整的智慧財產申請保護與管理制度，建立其創新運用、整合加值，銜接與引導產業需求、將智慧財產商品化，締造產業經濟實質貢獻，仍是政府面臨之重要挑戰之課題。

參、當前青年達成創業目標之問題與限制

(五)創業輔導能量散布各部會，相互串聯分享機制有待落實

我國創業輔導資源已臻完備，惟各部會推動工作缺乏分享及串接的機制，無法掌握各部會辦理案件的來源及去向，造成青年創業輔導服務無法相互橋接。不僅創業者不易窺得創業全貌、便捷取得所需之創業資源，各部會亦難整合推動青年創業輔導服務，發揮加乘綜效。

參、當前青年達成創業目標之問題與限制

(六)創業法規未考量產業需求，造成青年創業障礙

我國創業相關法規環境未隨經濟發展持續檢視與修正，無法和國際趨勢接軌，對創業活動產生負面效果，如何營造有利青年創業友善環境實為當前重要課題。

肆、當前政府相關創業政策

參、現行相關政策說明

為塑造優質的創業環境，協助創業種子期及創建期企業穩健發展，提高新創事業成功機率，政府透過各式創業輔導政策幫助新創企業，

「創夢啟發」、「圓夢輔導」、「投資融資」及「創新研發」四大創業政策主軸，分述各部會投入之創業輔導資源

肆、當前政府相關創業政策

經濟部

一、創業知能養成計畫

針對初創及新創業者，提供基礎創業課程、企業經營管理人才培訓、創業論壇、達人講座等多元學習管道，提升創業者專業知能，掌握最新創業資訊、產業趨勢與經營管理理念，協助青年建構完整創業能力，啟發創意、創新思維，協助完成創業夢想並能永續經營，102年共培訓相關創業人才3,887人。

肆、當前政府相關創業政策

二、促進中小企業數位學習計畫

建置中小企業網路大學校，提供產銷人發財多元數位學習課程，而為協助準備創業與初創業者，更於101年6月成立「創業育成學院」，鼓勵創業者亦能透過線上學習獲得相關基礎知識，提供創業前期準備、創業後之體質提升、業務拓展及實務技巧運用等學習教材，目前共提供61門創業相關教材，累積數位學習人次逾20萬人次，持續擴散創業知能學習成效。另102年4月推出創業貸款數位學程，方便提供有青年創業及啟動金貸款需求學員選讀，增強創業實力。

肆、當前政府相關創業政策

(一)教育部：大學校院創新創業扎根計畫

為建立結合課程、業師輔導、技術移轉及育成的校園創業典範，推動「創新創業課程開設與發展」及「創新創業中心示範學校」二大主軸，從創新創業課程開設與發展，結合業師輔導、校園創業資金投入、研發技術支援、創業後育成等校園活動到設立大學校院創業中心，使創新創業文化在校園扎根，申請對象為各公私立大學(不含技專校院)。

101學年度執行成果包括：22所獲「創新創業課程開設與發展計畫」補助之學校共計230餘位業師參與創業課程；培育3,300餘位學生；產出150餘件創業計畫書；培育34隊創業團隊。另3所獲「創新創業中心示範學校計畫」補助之學校共計邀請150餘位業師參與創業課程；培育具創業知能學生共1,800餘人；成立9家新創公司；9件創業團隊與學校之技轉合作案；組成36隊創業團隊。

肆、當前政府相關創業政策

(二) 技職再造推動創新創業策略

補助國立高雄第一科技大學試辦推動創業型大學計畫：推動創新創業教育，開設創新、創業學分學程，並邀請創業家進行創業講座，營造校園創新創業氛圍，培養創業家精神；出版創新與創業教材、輔導學生撰寫青年創業貸款計畫書等。另推動創新創業育成5部曲，包括創業競賽、創業星光班、創業學園、育成中心及創辦公司。共計出版1冊教材；辦理創新創業育成活動7場次，參與1,262人次；種籽教師培訓4場次，參與209人次；師生新創公司3家。

肆、當前政府相關創業政策

(三)辦理全國技專校院學生實務專題製作競賽暨成果展：鼓勵全國各技專校院學生積極從事產業實務專題研究，培養創新思考模式，以提升學術研究能力與實務發展技能，並獎勵績優實務專題製作成果，發揮技職教育特色。102年度報名件數1,503件，分16類群，成果展示132件。

(四)辦理「102年創新創業深化培育輔導工作坊」：針對國際發明展及國際競賽獲獎師生辦理之教育訓練研習，藉由撰寫商業計畫書及商品化加值輔導工作坊培育課程，提升師生的經驗與專業，達成創業能量交流、典範觀摩學習、激發創業動力。共計辦理3場次，計80人參與。

肆、當前政府相關創業政策

四、辦理「技專校院國際發明展及競賽得獎作品成果展」藉由獲獎作品成果展示活動，提供業界與學校相互交流之機會，並進一步促成學校創新研發能量技術移轉或商品化。共計辦理2場次，展出229件作品。

五、技專校院開設創新創業課程

鼓勵技專校院開設創新、創業、創意(三創)相關課程，101學年度共計85校開設2,304門課，修課學生人數達9萬9,712人。

肆、當前政府相關創業政策

智慧生活創新創業育成平台計畫

為增進現行教育體系在跨領域與創新教學方法實踐的量能，以「跨校教學聯盟」及「全校型計畫」雙軌模式規劃開設智慧生活跨領域創新創業課程模組及建置推動智慧生活在地創新與創業育成平台。透過產、學、研合作之創新教學系統與創新創業育成機制，儲備智慧生活之研發與創新生活應用產業所需人才，強化大專院校智慧生活創新育成教研及實踐之能量，以成為地方創新系統核心，刺激產業創新與新創企業出現，提供地方經濟系統的創新與創業另一可能管道。補助對象為公私立大專院校，102年度補助6校進行試辦。

肆、當前政府相關創業政策

一、創夢啟發

經濟部、圓夢輔導

(一)經濟部

1. 創業諮詢服務計畫

營運「創業台灣諮詢服務中心」，設置創業諮詢免付費專線0800-589-168，並招募158位創業顧問，協助各階段創業者將創業構想具體化與事業修正，提供最新創業資訊與諮詢輔導，俾利創業者做好創業前中後的準備工作，進而增加其創業成功機會，以帶動國內創業創新風潮，進而擴散創新意識，激發創業點子，型塑創業型社會，102年計提供1萬人次以上創業諮詢服務。

肆、當前政府相關創業政策

經濟部、圓夢輔導

(一)經濟部創業諮詢服務計畫

營運「創業台灣諮詢服務中心」，設置創業諮詢免費專線0800-589-168，並招募158位創業顧問，協助各階段創業者將創業構想具體化與事業修正，提供最新創業資訊與諮詢輔導，俾利創業者做好創業前中後的準備工作，進而增加其創業成功機會，以帶動國內創業創新風潮，進而擴散創新意識，激發創業點子，型塑創業型社會，102年計提供1萬人次以上創業諮詢服務。

肆、當前政府相關創業政策

經濟部、圓夢輔導

(二)創業圓夢計畫執行

提供一對一現場診斷輔導，有效解決新創事業面臨之經營難題，並掌握輔導後企業經營現況，提供精進式陪伴輔導措施，而針對需要技術相關性輔導之企業主，則安排轉介至育成中心、產學合作中心或其他技術型單位進行輔導，另協助拓展地方區域性宣導，提供新創企業多元產品廣宣曝光機會，打開行銷知名度，促進新創企業知名度及增加商機交流；每年更辦理新創事業獎選拔，以肯定新創事業在品質與創新的努力付出。

肆、當前政府相關創業政策

圓夢輔導

(三) 婦女創業飛雁計畫

為協助更多的婦女創業者，促進女性創業風潮，鼓勵女性提升自主經濟力與競爭力，並強化扶助中低收入及特殊境遇婦女自立創業脫貧，特依據女性創業特質整合相關創業資源，提供女性創業育成課程、創業陪伴輔導機制、協助商機拓展與資金媒合、強化婦女創業網絡等完善創業輔導服務，並遴選婦女菁英企業，以形塑婦女創業典範。102年共培訓女性相關創業人才1,510人，並協助成立20家女性新創企業、提供140

肆、當前政府相關創業政策

一、創夢啟發

(四) 勞動部、微型及個人事業支援與輔導計畫

針對運用知識密集與創新技術提供專業服務、設計、創新研發、數位運用等員工人數未滿5人之微型企業、個人工作室或免辦商業登記之小規模商業，提供諮詢、診斷、知識交流及拓展商機等輔導與支援服務，並建構系統化輔導服務支援體系，協助掌握企業經營資訊及經貿趨勢，以降低企業經營風險及成本，使其營運穩定及茁壯成長。

肆、當前政府相關創業政策

一、創夢啟發

圓夢輔導

(五) 網路社群創新型服務發展計畫

透過 IDEAS SHOW 網路創業團隊進行發表，與國內外創投交流；帶領具有國際發展潛力之團隊前往日本、新加坡、馬來西亞及美國參與國際發表與交流。透過前揭之國內外發表平台，協助網路創業團隊接軌形成國際級育成加速器，並與國內外創投單位進行資金媒合，增加網路創業成功率。

網路社群創新型服務發展計畫為產業輔導計畫，其中 IDEAS SHOW 舞台為提供網路團隊創業之學習平台，102 年共輔導 25 團隊。

6. 中小企業創新育成中心

肆、當前政府相關創業政策

一、創夢啟發

圓夢輔導

(六)中小企業創新育成中心

經濟部自86年起推動並鼓勵公民營機構設立育成中心，至102年全國已有130所創新育成中心，累計獲得經濟部補助有112所，其中學校90所、法人15所、政府5所、民間2所，以孕育新事業、新產品、新技術為主，協助中小企業升級轉型，藉提供進駐空間、儀器設備及研發技術、協尋資金、商務服務、管理諮詢等有效地結合多項資源，降低創業及研發初期的成本與風險，創造優良的培育環境，提高事業成功機會。

肆、當前政府相關創業政策

一、創夢啟發

圓夢輔導

(七)新創事業獎及創業楷模選拔

為鼓勵優質新創企業及創業楷模，辦理「新創事業獎」選拔，以成立3年內之中小企業為遴選對象，鼓勵具備優質營運模式之新創企業蓬勃發展，樹立成功典範，自91年至今共選出172家企業，其中有多家企業已上市、上櫃或獲創投投資、被大企業所併購，並陸續獲得其他國內外獎項肯定，顯示獲獎企業具優秀競爭實力且獲得市場高度肯定；另為表揚企業經營者致力開創事業，創造經濟繁榮的優良事蹟，以作為有志創業人士良好的典範，補助辦理「創業楷模選拔暨表揚系列活動」，自67年起至今，共選出創業楷模國內375位及海外178位(共11553位)，其中133家是上市櫃。

伍、創業應注意事項

股東因素是創業前需深思之重要因素

好朋友不一定是好的合夥人

股東要能共患難、共享福

合資合約與約定書，不要只有講的

股東要有溝通管道

股東要能共同成長

伍、創業應注意事項

創業前的準備

營運項目

產品與技術

營運計劃

資金

股東

合作伙伴(創業團隊)

伍、創業應注意事項

創業後應注意事項

營運方向調整

雞蛋不要放在同一個籃子

資金需求，擴展越快，資金需求越高

注意現金流量

股東的意見要一致

研發的投入比例

法律問題

伍、創業應注意事項

總結

公司可以結束，人不能結束

經營者決定成敗

準備好再做

學習成長

敬請指教！謝謝

心若改變，你的態度跟著改變；

態度改變，你的習慣跟著改變；

習慣改變，你的性格跟著改變；

性格改變，你的人生跟著改變。

在順境中感恩，在逆境中依舊心存喜樂

1. 創業前要先自我檢測，量力而為，因資源有限，需謹慎支出
2. 錢是一種資源，要花在刀口上，但也要捨得花，
3. 聚焦才能發揮效果，好的策略才能事半功倍。