

# 創業管理、策略與創業基本概念

趙 永 祥 博士

# 課程大綱

1. 自我資源及優勢盤點
2. 成功的網路創業流程
3. 創業商業(獲利)模式的建立與發展
4. 行銷觀念介紹
5. 創業的策略與步驟



**It's willing to learn.**

意念改變事實,只要你肯學,萬事!

## 課前先Check in

- 1.我為何要在這裡?
- 2.我想學什麼?

## 課後再Check out

- 1.我今天學到什麼?
- 2.我回去要怎麼做?

- 建立共同願景(Building Shareol vision)

創業家與創業精神



- 按拇指遊戲

- 兩人一組
- 按住對方拇指一次計數一次
- 時間1分鐘內
- 看誰最多下

共同願景提供學習的焦點與能量，有了衷心渴望實現的目標，大家會努力學習，追求卓越

# 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？

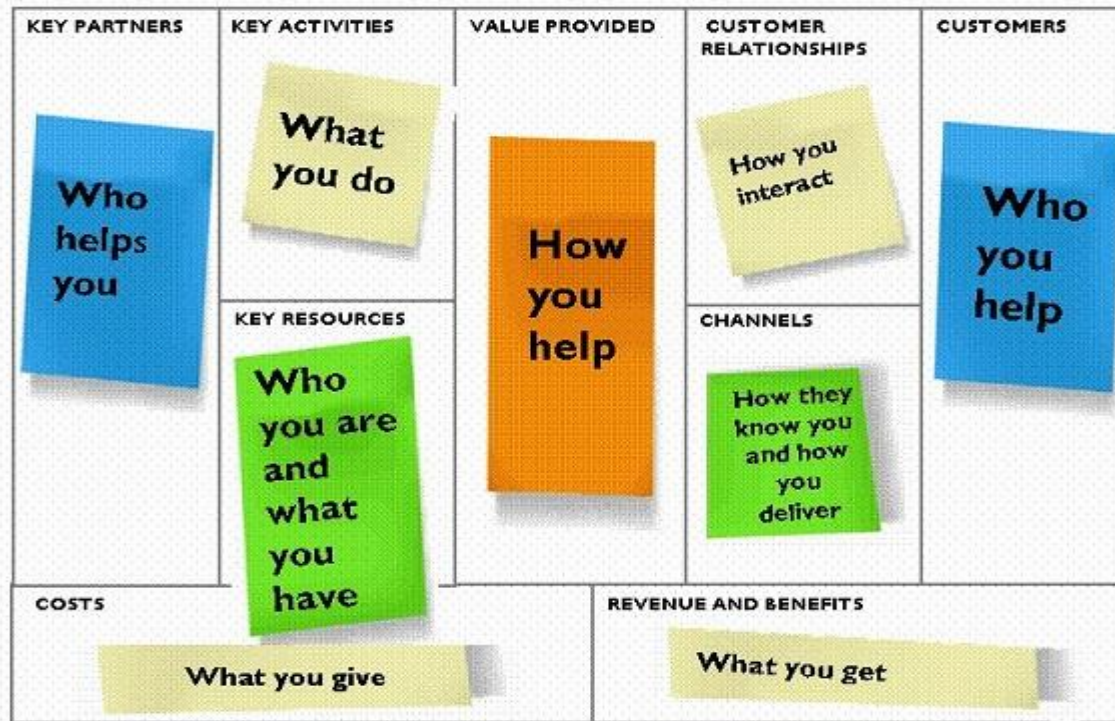
Q3：這份事業對人生的價值與意義在哪裡？

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

# 一個成功商業模式



BusinessModelGeneration.com

# 月餅券銷售商業模式(1)

- 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



# 月餅券銷售商業模式(2)

- 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
- 請問: 結果是不是多贏局面?



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

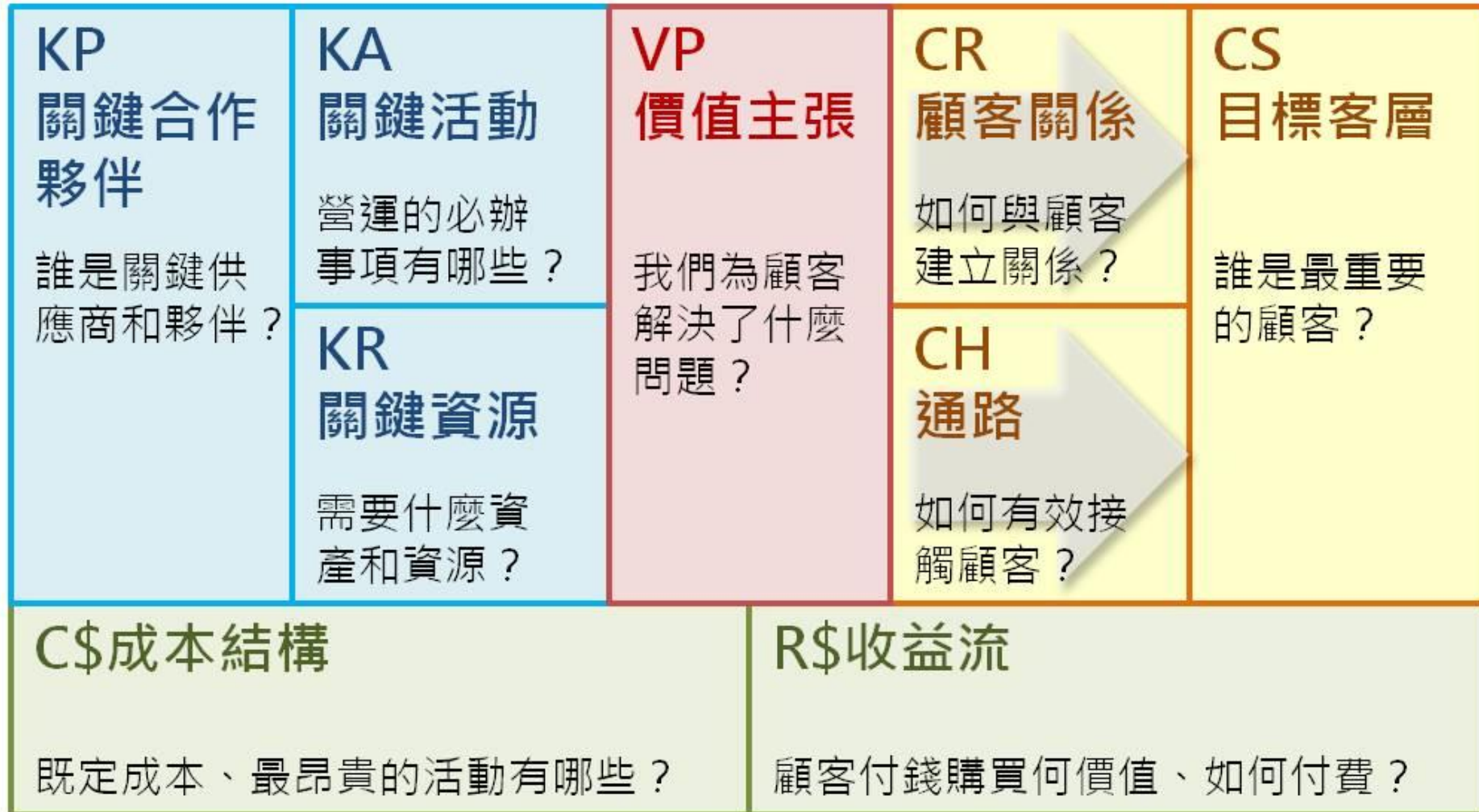
會造成最後完全不同的結果

這改變，可說是翻天覆地的！



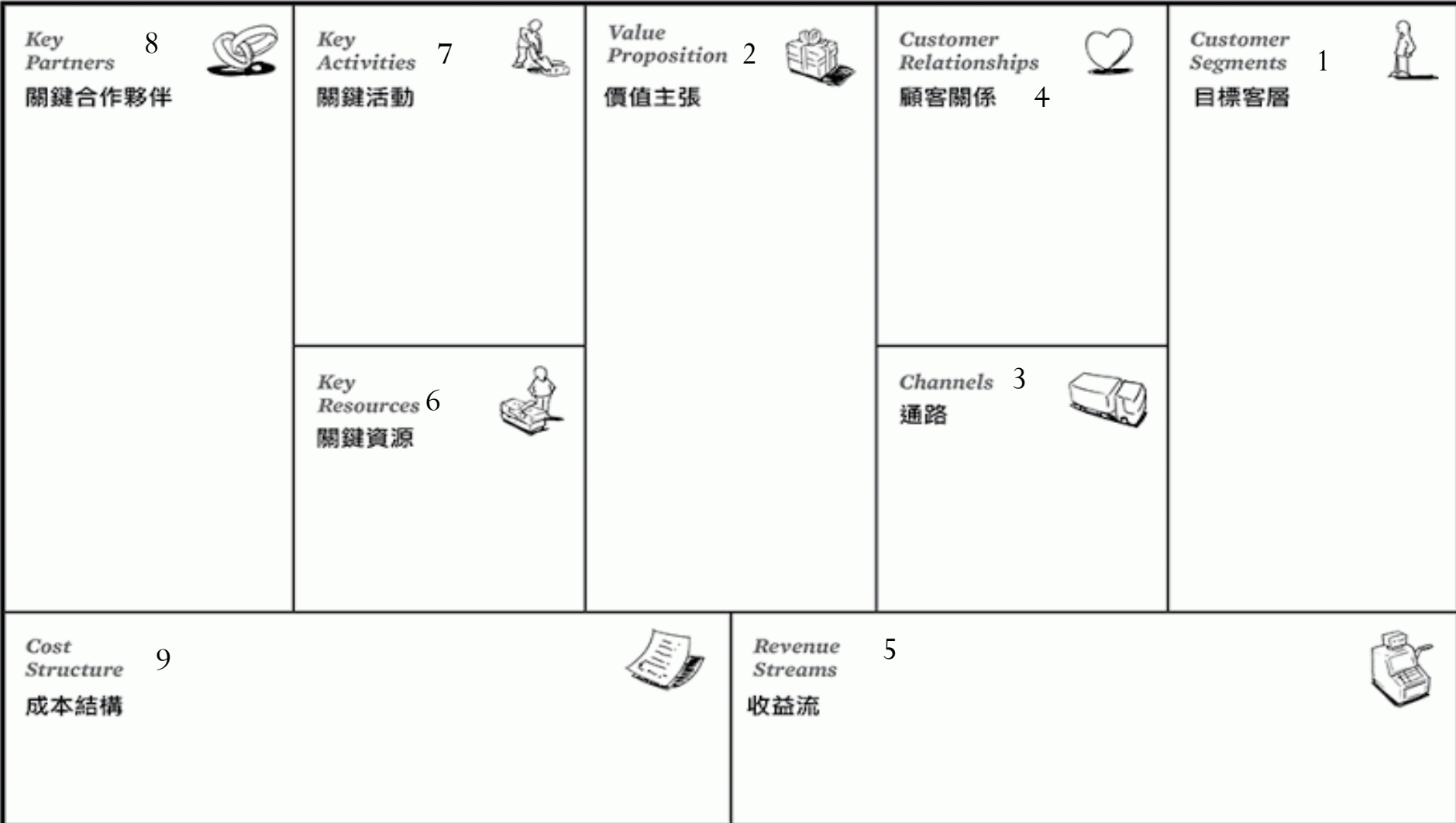
# 創業商業(獲利)模式的建立與發展

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

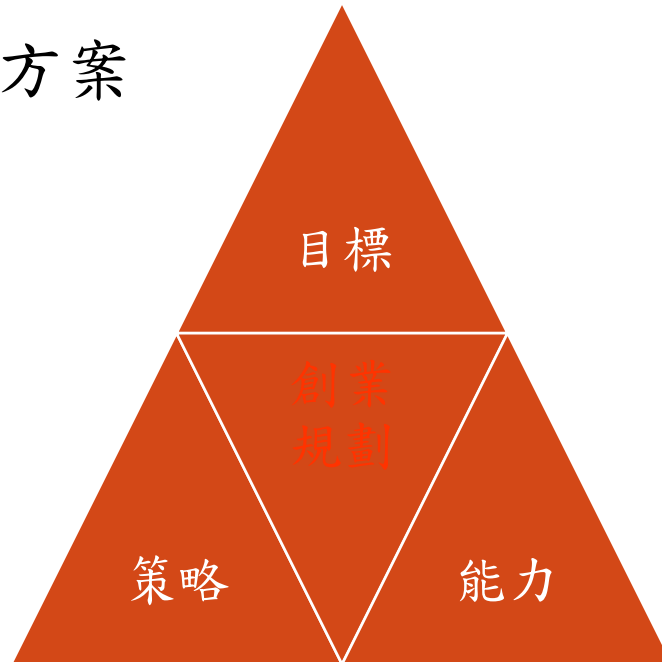
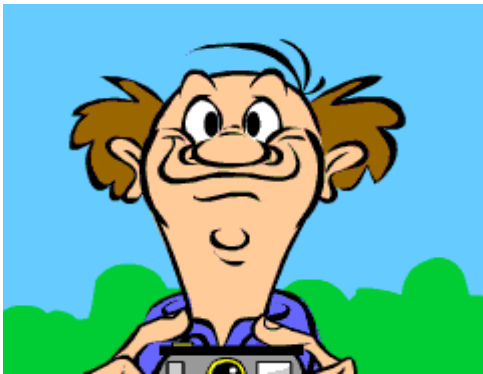
趕快增加每個月會穩穩流進你口袋的金錢數額，確保它不僅大於你的月支出，同時還有剩餘的金錢能夠讓你去購買資產

# 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:實踐夢想藍圖的具體行動方案



# 行銷的定義

- 行銷是規劃和執行有關概念、物品與服務的形成、定價、推廣與分配的程序，其目的在於創造能夠滿足個人和組織目標的交換。
- 行銷強調交換雙方的利益



# 一、行銷的意義

我們為什麼要～

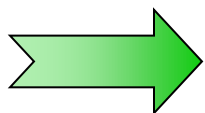
- 繳學費？



換取文憑教育



- 買遊樂卷？



換取娛樂



- 買人壽保險？



換取保障



**「交換」是人類的普遍行為，也是行銷學的焦點。**





- 需求或目標
1. 個人享受
  2. 生活便利
  3. 專業發展

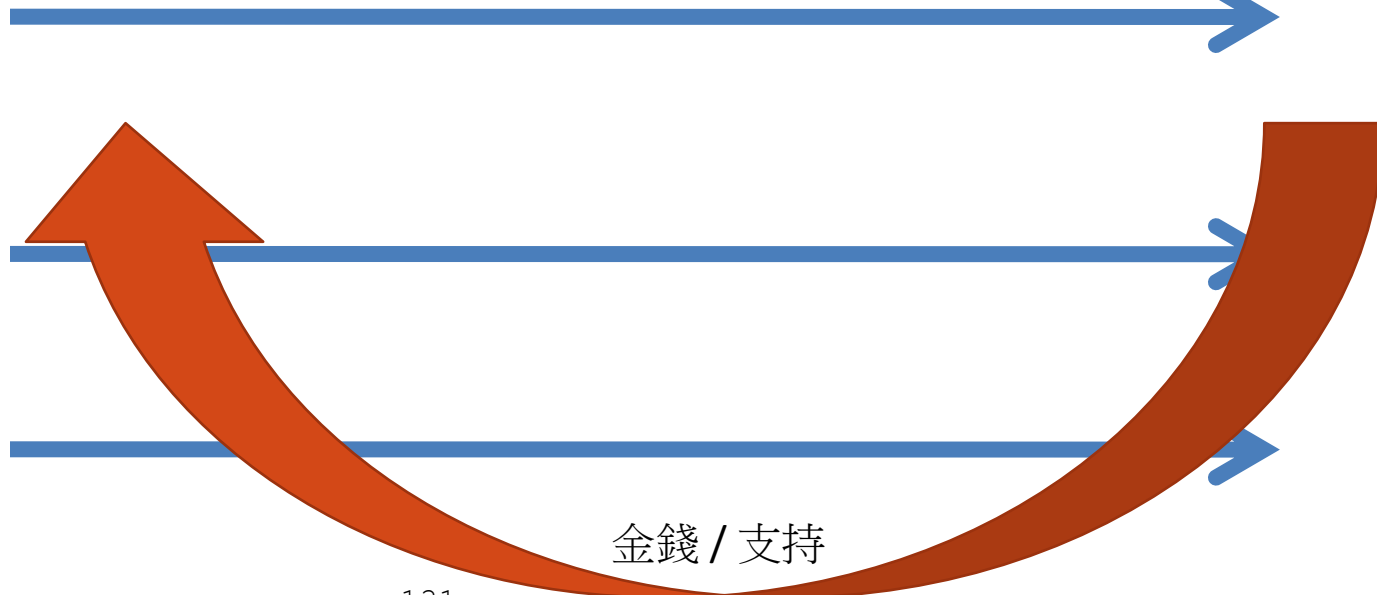
## 核心觀念: 交換



- 需求或目標
1. 永續經營
  2. 員工福利
  3. 身份地位

個人、  
群體或組織

產品 定價 推廣 通路



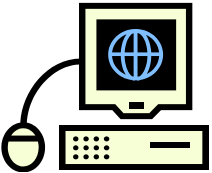
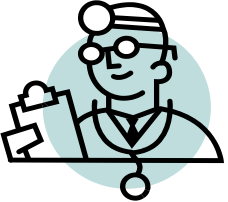

金錢 / 支持

個人、  
群體或組織

# 一、行銷的意義

- 行銷的定義(引申)

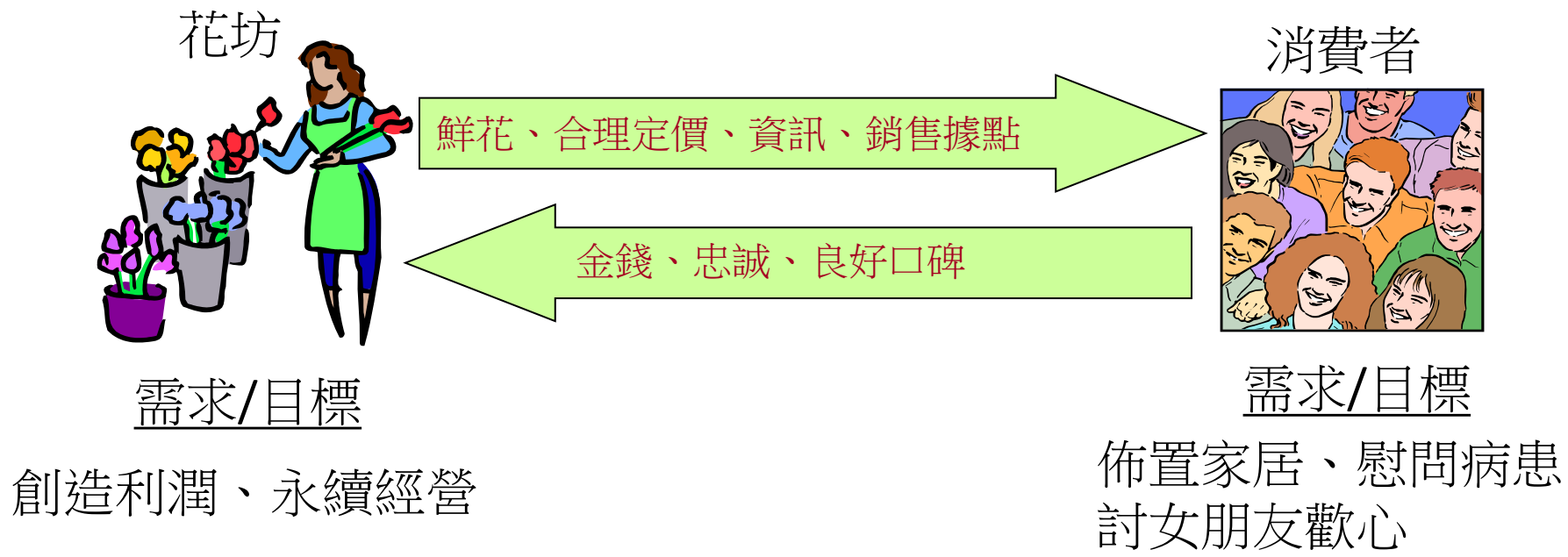
行銷的「產品」有多種種類

- 物品 
- 服務 
- 組織 

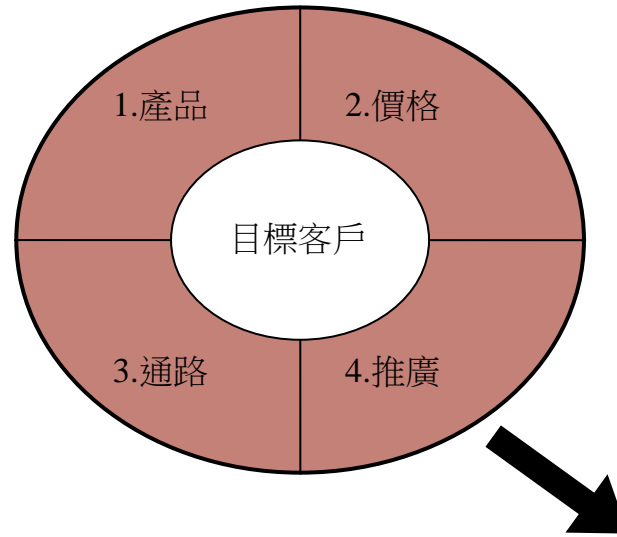
- 事件  

- 概念 

# 二、企業行銷



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

# 何謂「SWOT」分析

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。

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><b>SO : Maxi-Maxi</b> 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><b>WO : Mini-Max</b> 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><b>ST : Maxi-Mini</b> 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><b>WT : Mini-Mini</b> 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





# 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

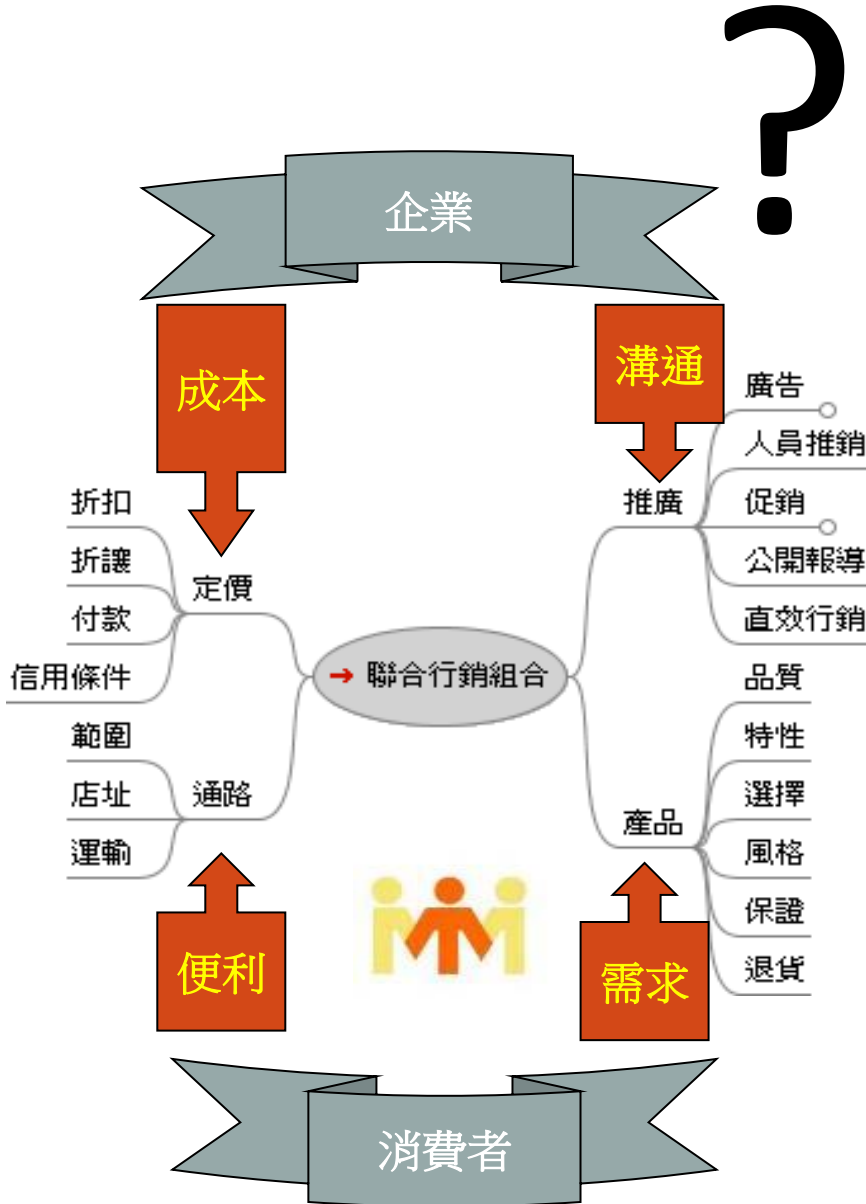
營運流程

組織/人事

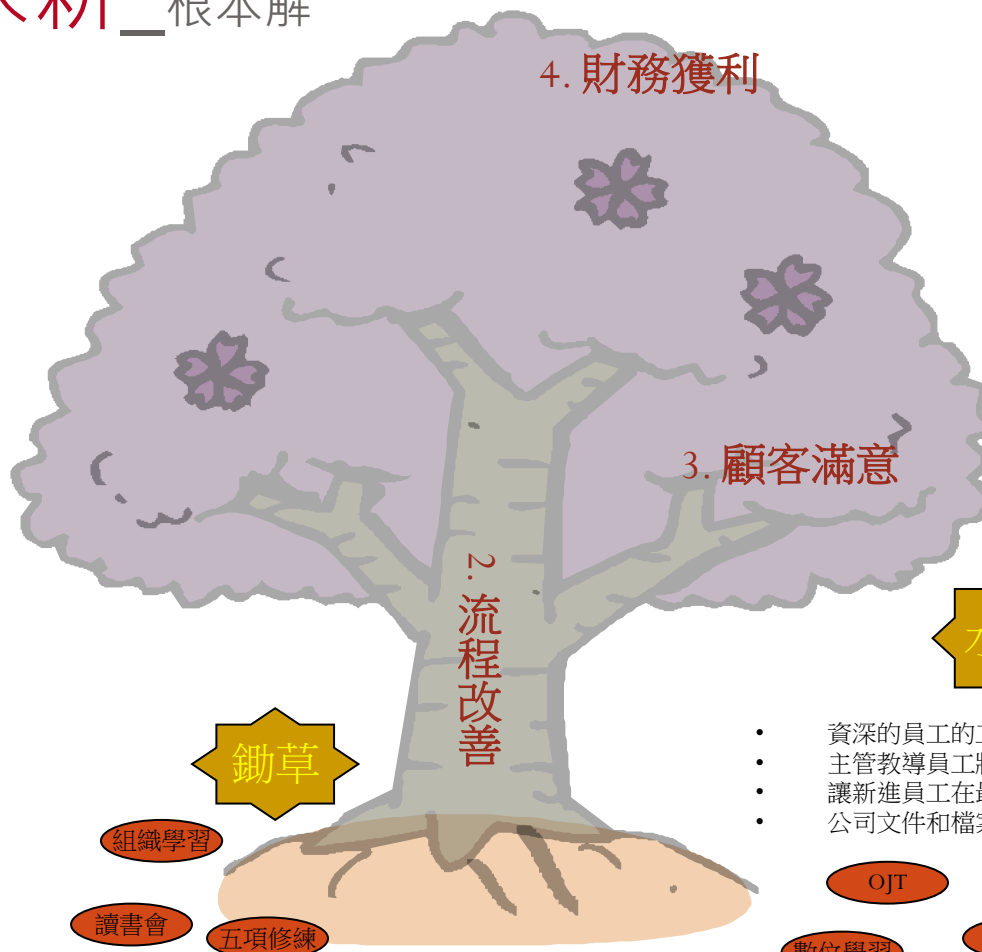
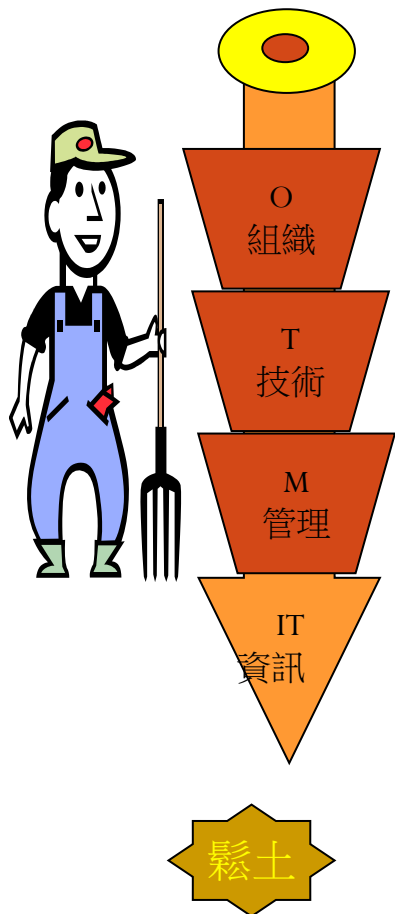
# 企業一般問題

- 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



# 技術力深耕 — 根本解



- 目標
1. 合作媒合
  2. 成果推廣
  3. 衍生價值
  4. 知識累積
  5. 知識擴散

- 資深的員工的工作經驗傳承
- 主管教導員工將他們的隱性知識外顯化
- 讓新進員工在最短時間可以快速上手
- 公司文件和檔案管理, 複製與再利用

組織學習

讀書會

五項修練

OJT

數位學習

OffJT

## 1. 學習與成長

# 成功文案 須具備八要素

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

# 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。