

【臺北醫學大學產學育成營運中心】

# 創業暖身講座

## ~創業適性評量 - 發現新藍海!



2013.10.28

講師：黃茂景

執行單位：臺北醫學大學研究發展處  
產學育成營運中心



# 講師簡介

黃茂景 總經理&首席顧問  
拾寶聯合企業管理顧問股份有限公司

E.mail:[nick87@mail2000.com.tw](mailto:nick87@mail2000.com.tw) 公司網站：[www.sbou.com.tw](http://www.sbou.com.tw)

黃茂景老師

2002~2008中華工商流通發展研究協會理事長

中山大學&香港中文大學亞太高階經營碩士

現為中華民國資深經營管理顧問師

擁有國際 I C M C I -*Certified Management Consultant (CMC)*、全日本能率連盟(50餘個社團法人聯盟J-MCMC) 國際顧問師、日本經營士會AMCJ 正會員經營士 & MPP Leader的資格認定、職訓局核定TTQS輔導顧問、TTQS指標課程導入講師

現為勞委會、僑委會、青輔會、商業司敦聘的創業課程&流通零售行銷&餐飲管理學程講師，現任北京清華大學零售業總裁培訓班特任講師，曾在2000年獲選企業最佳領導人金峰獎、2004年經濟部中小企業處績優創業顧問師、2007年企管顧問楷模有豐富的創業實戰指導經驗，企業諮詢與輔導案件達數百餘件。

# 講授提綱

1. My clock 情有獨鐘~賣啥?
2. 創業適性評估
3. 藍海策略概念
4. 結語與 Q&A



# PART 1

My clock情有獨鐘~賣啥?



# MY CLOCK 情有獨鐘

創業達人~分享者: Jan Su

~我可以不要創品牌嗎?

~好東西，台灣人為什麼要外銷?!

~新的全方位產業型態

~我只能，從自己能做的，想做的做起！

~我缺什麼，就去學什麼！

~只有自己走出來，別人在才會看見你。

現在，Jan Su與創業夢想  
就是從這樣的一個小水滴，開始累積.....



# Who am I? Jan Su是誰?



**Jan Su 蘇絢郁 (1982~)**  
大越空間室內裝修設計總監  
時意實業公司/My clock情有獨鐘創辦人

## **Jan Su自白：**

商品設計背景出身，沒什麼值得炫耀的大學學歷，做了幾年室內設計，考過幾張執照，出過幾次國，看過幾次外國展覽，存筆錢在舊金山混了段時間.....；得到什麼？學會什麼？

說實在，I have no idea.....

我只知道，這些經歷，讓我堅定”創業”是我永不放棄的路！



# My clock情有獨鐘~賣啥?



# My clock情有獨鐘~賣啥?

獨有

品味

藝術品



風格

主張

就是不賣「鐘」~(商品)



# Why ? My clock 情有獨鐘的藍海



六大功能！缺一不可！



# 市場在哪？要賣給誰？



藝術  
家



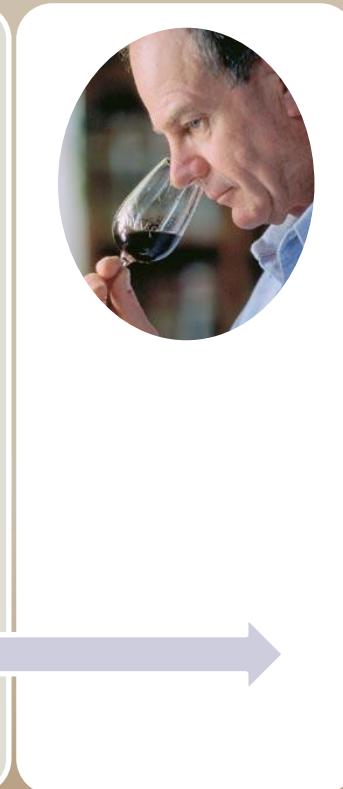
設計  
師



主張  
女



風格  
男



# 創業測驗

你去找一個久未謀面的朋友，  
卻只有他的住址不知道具體位置，  
你會用什麼方法到達目的地呢？

- 1.看地圖
- 2.找路標或標誌性建築
- 3.問路邊的行人
- 4.直接坐出租車

# 測驗結果

## 選「看地圖」

你非常獨立，適合單獨做決策，你在做出決策後會非常自信，覺得自己可以承擔由此帶來的風險。相信自己的直覺是你的特點。

## 選「找路標或標誌性建築」

你的獨立性一般，喜歡在做決策前詢問別人的意見。即使做出了決定，你也會不斷思考決定的正確性。

## 選「問路邊的行人」

你有些依賴別人，希望別人能夠幫你做出投資決定。如果要你獨立來做一個投資決定，你會感到恐懼，甚至會選擇逃避。

## 選「直接坐出租車」

你偏依賴別人，如果沒有別人替你做決定，你會不知道要怎麼辦。如果你這樣要創業，很難獲得成功。



# PART 2

## 創業適性評估



# 創業適性評量



創業這條路  
我合適走嗎？

請憑直覺作答不須思考  
每題答案只有一個

# Part 3

## 藍海策略概念

- 洞察產業新需求的先進者
- 為夕陽注入新生命的復興者
- 轉型為價值鏈的整合者



# 原則一：改造市場疆界

- 藍海策略第一個原則是改造市場疆界，以擺脫競爭和創造藍海，可運用以下六個有效途徑來達成：
  - 途徑一：探討另類行業
  - 途徑二：探討策略群組
  - 途徑三：破解顧客鏈
  - 途徑四：互補產品與服務
  - 途徑五：理性訴求 vs. 感性訴求
  - 途徑六：看見未來趨勢



# 以較佳的行銷組合取勝

~以王品經營的概念以掌握行銷組核自豪

王品集團旗下已擁有11個餐飲品牌、100餘家分店 逼近100億營收



每客 1300+10%



夏慕尼新香榭鐵板燒  
980+10%服務費



原燒～優質原味燒肉

598+10%服務費



每客 499+10%



每客 499+10%

TASTY 西堤牛排 陶板屋和風創作料理



聚” 北海道昆布鍋  
每客 540+10%



每客 680+10%



每客 398+10%



咖啡・蛋糕・輕食

# 原則二 聚焦願景 → 降低計畫風險

1.眼見為憑	2.觀察入微	3.策略比較	4.視覺溝通
描繪目前策略與競爭對手比較 檢視策略改變	實地探討創造藍海的途徑 觀察競爭產品和服務的獨特優勢 檢視四大行動	根據實地觀察 描繪未來的框架 尋求自店顧客、競爭對手顧客 和非顧客的意見 根據回饋，擬定藍海策略	描繪未來的策略組合 集中焦點讓公司縮小差距， 實驗新策略行動



# 原則三：超越現有需求

- 超越現有需求，一種是專注於現有顧客；另一種則是追求更細微的區隔化，以滿足顧客差異性。
- 企業不能再專注於顧客的差異性，而是要奠基於顧客價值的強大共通性。



# 維格餅家~鳳梨酥的奇蹟



# 原則四：策略次序要正確

- 步驟一，確定產品對採購者的功效(buyer utility)
- 能否開啟獨特功效？有沒有讓廣大群眾覺得非買不可的強大理由？
- 步驟二：訂定適當的策略價位(strategic price)。
- 步驟三：成本(cost) 估算
- 步驟四：解決購買採用障礙(adoption hurdles)。



# 執行藍海策略

## ➤原則五

~設法克服「認知與慣性、資源有限、缺乏動機、政治問題」

## ➤原則六

~把執行與策略整合，建立各級員工的信任與使命感，達成自動合作。

## ➤利用公平程序的3E：建立成員理智與情感認同

➤參與Engagement

➤解釋Explanation

➤期望透明化clarity of Expectation

## ➤「引爆點管理」的成功關鍵，在於體認改變的重要

# 台北芒果冰



# 台北芒果冰

Ice Monster, Taipei

Ignore the candy-colored poppadoms as treat. What you want is the "mango avalanche"—shaved ice piled high with cubes of fresh fruit, mango pudding, condensed milk, and mango sorbet. It's enough for four dirty hungry or two reverentos cream. [View more](#)

**全球最好吃甜點  
Ice Monster 台北**



# 以更高的品質取勝~芒果恰恰



保證一年四季都吃得到芒果  
芒果恰恰援引日本料理中生魚片急凍  
保鮮、卡布里台冷藏陳列的模式，堪稱  
芒果沙西米  
在盛產時節大量採收急凍處理，不但  
隨時新鮮上桌，也不怕颱風攬局造成  
價格波動。

## 全年樂享芒果鮮滋味

店內全採用屏東枋山與台南玉井外銷日本的頂級愛文芒果：表皮色澤7成以上紅色，甜度12-15度，重量270公克，經過疏果，一株芒果樹只留80顆果實東京的全家便利商店裡



# 如何打造行銷的新境界

- 創造一個令人『矚目』的市場
- 行銷是個『自信心』的遊戲
- 重點在於消費者怎麼看你、自己如何看待自己！
- 行銷要做三件事：找賣點、設定位、選顧客。
- 從集中焦點到擴散，精品的內涵在於量身訂做的特色，不只是貴而已。



# 傳統與創新的糾結



# 網路行銷、直效行銷、口碑行銷

- 初期著重在無店舖（網路銷售）銷售...透過網路宅配讓全台及外島地區的朋友都能享受快速便利的購物方式。
- 2010設置官方網站以及架設社群網站粉絲團及，來做為與消費者溝通及發布最新消息的平台。



# 2012...做了什麼??

## 2012...

### 契作農場展露...

- 契作農場...帝王頂級玉荷包  
(全台獨賣)差異化與領先法)



# 創造新感動



- 回到原點.....

享受簡單自然的好味道



挑選帝王與您分享

去蕪存菁，不偷斤減兩

蘇老爺 家鄉·鮮果物  
手工健康本舖 台南契作農場

## 全台獨賣 端午節禮盒

六甲園農莊

### 頂級帝王 玉荷包

自然農法

產地直送

預計開始出貨日為 6/11 (農曆 4/22)  
即日起請限量預購!! 把握機會  
今年的端午特別與您共享澤潤、厚實、爆漿的玉荷包

訂購專線請洽

蘇老爺手工健康本舖

重量	5台斤 (3000公克)	售價	1100元	運費	區數 1~3區 4~5區 運費 120元 免運費 (同一地址)
重量	5台斤 (3000公克)	售價	680元	運費	區數 1~3區 4~5區 6區以上 運費 120元 150元 免運費 (同一地址)

仔小肉厚，汁甜味美，水果之王  
與650元比較

# 結合原有資源 創造曝光機會 ~契作農場..文創藝術禮盒之展露

其他人的最新貼文

陳承廷 6月11日

箱子裡面有張用著再生紙製作的小小說明書『蘇老爺.....覓得全台一處...自然農法，利用大豆、玉米、牛奶、龍眼殼...堆肥.....不含重金屬，不噴灑生長質爾蒙....來自台南六甲園....』這是蘇老爺手工精製花生麥芽糖(蘇老爺手工健康本舖)的契作農場，當日新鮮現採即刻配送。

可以發現他們的用心，以消費的角度來關心。當代的小農必須如是才能創造機會！



檢視po文 - 6月11日 10:22

你及其他 19 人都說讚。

查看全部 2 則留言

被轉分享 2 次

陳承廷 6月11日

箱子裡面有張用著再生紙製作的小小說明書『蘇老爺.....覓得全台一處...自然農法，利用大豆、玉米、牛奶、龍眼殼...堆肥.....不含重金屬，不噴灑生長質爾蒙....來自台南六甲園....』這是蘇老爺手工精製花生麥芽糖(蘇老爺手工健康本舖)的契作農場，當日新鮮現採即刻配送。

可以發現他們的用心，以消費的角度來關心。當代的小農必須如是才能創造機會！

收回 · 留言 · 分享

你及其他 19 人都說讚。

被轉分享 2 次

林文雅 沒看過和荔枝一樣新鮮的蓮子 6月11日 10:27 · 讚 · 贊

Lelend Wood 很棒的案例！我也正在幫朋友

陳承廷 6月11日

『翠綠胭脂抹腮紅 垂首靚臉荔粒疼』，六甲園玉荷包的開箱文讓我驚艷了。原來這是詩人葉明憲作品，經過國畫藝術家丘美珍老師潤墨而成，頓時讓這簡單的水果不簡單了！

讚 · 留言 · 分享

五雲養生和其他 18 人都說讚。

被轉分享 3 次

林文雅 有高級國寶禮盒水準 6月11日 10:09 · 收回 · 贊

留言.....

贊助

李旭劍、許家雄和張蕊珍都說阿潘廚房小吃店讚。

阿潘廚房小吃店

吉米劉覺得億錢朝富不動產很讚。

刊登廣告

Page 31

# 創造新感動

蘇老爺  
手工健康本舖 台南契作農場

吉園圃認證果園 關廟第1寶

252春蜜鳳梨

你聽過2年級的鳳梨嗎?金鑽鳳梨的老欖生……關廟三寶第一寶  
來自關廟陸軍山的2年生鳳梨

全台首發

252春蜜鳳梨 —— 關廟第一寶

兩位5年級生愛上2年級的鳳梨，一位是專業栽種管理師，一位是不吃鳳梨受不了的好吃鬼，因緣際會搭上了線，決定將稀少的二年生鳳梨分享給嘴刁的你。

你聽過2年級的鳳梨嗎?

2年生鳳梨的產量極為稀少，今年沒吃到就要再等365天

果實汁液豐富，纖維柔軟，酸甜適中，芳香可口，特別含有一種天然消化成分，稱鳳梨酵素，有類似木瓜酵素的作用，能分解蛋白質，幫助消化，促進食慾，飯後食用，對於飲食保健最為有益。

[252春蜜鳳梨]

重量：一組三支(約4公斤不含箱重)  
售價：350元(含運費送到府)

訂購專線  
0989-192452 (請洽蘇小姐)

蘇老爺手工健康本舖

你聽過2年級的鳳梨嗎?  
金鑽鳳梨的老欖生(關廟三寶第一寶)~來自關廟陸軍山的2年生鳳梨

## 252春蜜鳳梨品牌

兩位5年級生愛上2年級的鳳梨，一位是專業栽種管理師，一位是不吃鳳梨受不了的好吃鬼，因緣際會搭上了線，決定將稀少的二年生鳳梨分享給嘴刁的你。

# 媒體採訪報導

2009.5月 TVBS新聞台  
【一步一腳印・發現新台灣】

2009.10月 自由時報  
【週末生活版】難忘的古早滋味

2009.12月 東森綜合台  
【我和我朋友的餐桌】

2010年4月 時報週刊  
【老東西賣出新感動】專題



# PART 4



## 結語與Q&A

