



好的開始是成功的一半

創業前你該有的準備

講師：王友倫

Email：alan@easy221.com

日期：2013年12月18日

課程大綱

- 創業市場現況與未來趨勢分析
- 創業方向的選擇與評估
- 想出好點子
- 思考成功的因素
- 建立願景
- 鋪設網路
- 創業前後應有的心態調整
- 創業遇挫或失敗時的心理建設
- 尋求指導者



講師簡介

現任：新局企管網創辦人&執行長

學歷：國立政治大學銀行系

澳洲國立昆士蘭大學MBA

澳洲國立南澳大學博士班

經歷：國立交通大學資管系講座

國立中央大學人力資源管理研究所講座

世新大學育成中心講座

青創會創業輔導班講座

行政院國發基金法人代表

台北市政府市營事業評核委員

層興實業股份有限公司 總經理

專長：投資計劃案評估分析與管理

企業營運計劃之撰寫

企業經營診斷分析

數位內容與網路行銷

資格：經濟部中小企業處 商業類及資訊類輔導專家

經濟部商業司優良商店(GMP) 評核人員

中小企業聯合輔導中心 財務管理顧問師

著作：中小企業電腦化之研究

90分鐘完成營運計畫

三百餘門企業管理數位課程，涵蓋領導統御、策略規劃、溝通技巧、經營企畫、團隊合作、行銷廣告、財務管理、職場生涯等課程



我的工作&創業經驗

年份	公司	說明	職務
1992～1993	澳洲Juxgold房地產開發公司	房地產開發	財務投資分析專員
1993	精益科技公司	生產掃描器	業務代表
1993～1994	美商IBM公司	資訊業	業務代表
1994	綠卡企業	廣告業	業務代表
1995～1996	博新多媒體公司	有線電視業	投資部專員
1996～1997	層興實業公司	塑膠業，公司從籌設開始	總經理
1997～1998	祐益生技公司	醫藥業，行政院法人代表	財務副總經理
1998～1999	青楷中小企業開發公司	創業投資業，公司從籌設開始	籌備處總經理
1999～2000	長盈企業公司	汽車配件業	行銷副總經理
2000～2001	誠信致勝資產管理公司	資產管理、壞帳處理業，公司從籌設開始	副總經理
2001～2004	新局企管網	出版、資訊、顧問業，公司從籌設開始	執行長
2004～2008	城邦出版集團	媒體出版業	資深經理兼執行長
2008迄今	新局企管網	出版、資訊、顧問業	執行長



為何要創業？

- 不想被人管
 - 勞力密集行業，小額創業，要懂得自我管理
- 厭煩上班
 - 靠腦力賺錢，中額創業，技術導向
- 生活、生存需求
 - 勞力密集行業，小額創業，要懂得自我管理
- 晉升受挫
 - 靠人脈賺錢，高額創業，技術導向
- 中年失業
 - 靠人脈賺錢，高額創業，技術導向
- 追求成就感
 - 靠人脈賺錢，高額創業，技術導向
- 做自己想做的事
 - 靠人脈賺錢，高額創業，技術導向
- 其他...



創業的失敗率非常高

- 台灣的中小企業平均壽命是12年，在100家新創的企業中，大約有30%會在兩年內倒閉。



創業市場現況

- 總體面：景氣不振，競爭激烈，創業成為雙面刃
- 產業面：加盟市場蓬勃發展，慎防供過於求
- 升級面：產業力求升級，但勿捨本逐末
- 海外面：全球商機依然無限



消費新趨勢

1. 信用恐懼
2. 務實簡約
3. 物美價廉
4. 轉換品牌
5. 綠色產品
6. 在地生意
7. 「宅」經濟
8. 健康市場
9. 教育市場
10. 替代市場



公司應該推出哪些新產品？

- 經過了這麼長時期的景氣低迷後，在短時間內，很難改變過去這一陣子縮衣節食的消費行為。



1.信用恐懼

- 歷經了這次的教訓之後，許多消費者開始重視儲蓄，謹慎使用信用卡，這樣的「信用恐懼」預計將會持續一段時間，因此也影響了一些特定的消費行為。



2.務實簡約

- 在金融風暴的衝擊下，很多消費者對於過去的過度消費行為產生罪惡感，他們開始排斥奢侈品購買行為，主張簡約務實，試圖彌補以前的罪惡。



3.物美價廉

- 在金融風暴的衝擊下，消費者會對每一項商品的價格斤斤計較。



4.轉換品牌

- 由於經濟衰退，讓消費者有機會認識一些平常沒有接觸的平價商品及銷售通路。經過使用之後，也讓消費者開始逐漸接受或喜歡上某些品牌。



5.綠色產品

- 目前是綠色當道，對環境友善的商品、能源、使用方式，都是能吸引消費者注意的產品。



6.在地生意

- 過去五年，自有生產的商店每年平均以5%的速度成長，甚至連大賣場也增加了在地的蔬果區。



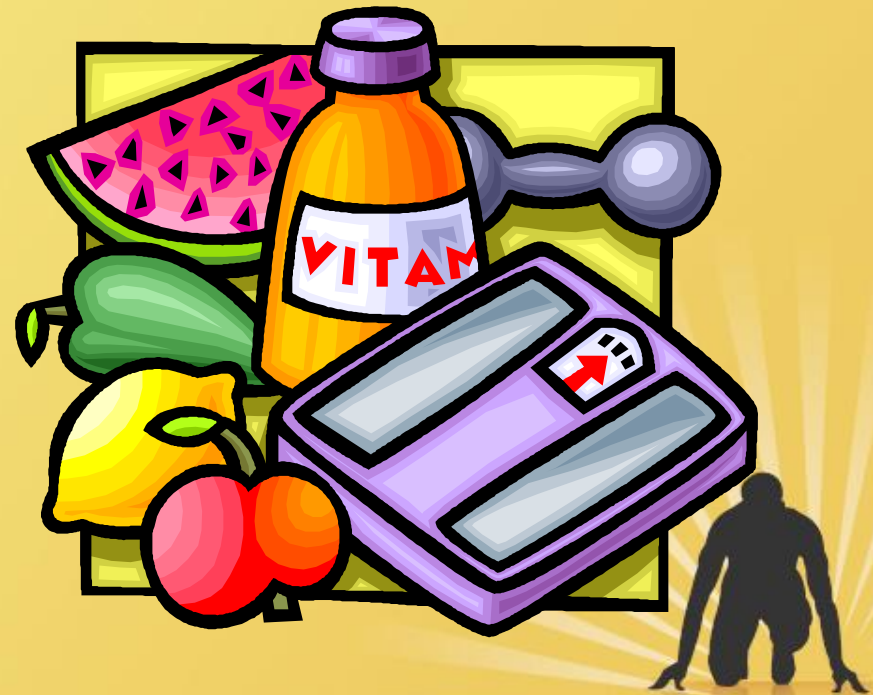
7. 「宅」經濟

- 過去這段時間，由於預算有限以及情緒壓力，許多消費者寧可待在宅也不願外出，形成了所謂的「宅」經濟。



8.健康市場

- 人口結構逐漸老化，不論是健康食品、安養照護，或是年長者的交友網站，都存在著無可限量的商機。



9.教育市場

- 為了避開不景氣，許多人尋找重新充電的機會，重返校園或教育機構，用來在景氣復甦後找到更好的工作。



10. 替代市場

- 遇上不景氣，許多開支都要設法減少，但有些習慣又不得不做，於是便尋找替代方案，也讓能夠提出替代產品的廠商有了新的商機。



危機就是轉機

- 消費者行為態度的改變，代表各式各樣的挑戰，但也代表了創造營收成長，及建立競爭優勢的新來源。



創業方向的選擇與評估

1. 清楚的企業的經營理念
2. 市場調查
3. 從最小的公司做起
4. 從自己最熟悉、最特長的業務起
5. 不打價格戰
6. 依法經營和自律觀念
7. 硬體軟體並重
8. 財務審慎原則
9. 搞清楚所在市場的文化的背景
10. 累積經營企業的經驗



想出好點子

- 現在市面上已經有了各式各樣的行業，也有了林林總總的店，而且有很多都已經經營得很好，因此，如果你想要創業成功，就必須想出好點子。



如何有好的創意點子？

- 集思廣益，三個臭皮匠勝過一個諸葛亮。



好點子從何處發想？

- 1.書籍、雜誌、報紙、網路...
- 2.從我們感興趣的東西下手
- 3.從現有商品或服務的缺點入手
- 4.列出一張假想清單
- 5.現有產品或服務的改良
- 6.觀察社會的脈動
- 7.觀察新科技帶來的改變
- 8.觀察已經創設的企業



	現有產品	新產品
現有市場	現有產品 / 現有市場 ↓ 1.市場滲透 風險：低	新產品 / 現有市場 ↓ 2.產品開發 風險：中
新市場	現有產品 / 新市場 ↓ 3.市場開發 風險：中	新產品 / 新市場 ↓ 4.多角化經營 風險：高



思考成功的因素

- 創業前先評估自己是否具備事業成功的關鍵因素。



雅典諺語

- 與其訓練一隻火雞去爬樹，不如找來一隻松鼠！



是否有當老闆的命與格？

- 如果沒有當老闆的特質，只是不願意去上班，做著發財的白日夢，拿了幾十萬或幾百萬元去創業，結果只過了幾個月當老闆的癮，一切就會化為烏有。



創業必定失敗的性格排行榜

1. 感情用事的人
2. 固執己見的人
3. 僵化死板的人
4. 缺少職業意識的人
5. 優越感過強的人
6. 唯上是從，只會說“是”的人
7. 偷懶的人
8. 片面和傲慢的人
9. 膽小怕事、毫無主見的人
10. 患得患失的人



等候最佳時機

- 正在上班的朋友，一定要先把本身的工作做好，安心上班，拿出最好的表現，那麼練出一身的功夫，時機到了，就可以順勢而為，輕鬆地當一個好老闆了。



替自己的事業設定目標

- 有的人比較習慣聽從別人的指示，由別人替他定目標，這樣的人也不適合創業當老闆，還是乖乖地當個上班族好了。



創業資金要足夠

- 準備比你預估時多兩倍的資金，這樣會比較接近實際的狀況。



營運計畫書的好處

- 想要取得融資，就得有一份事業的營運計畫書，在撰寫事業營運計畫書的同時，也是對事業做一個檢視的好機會。



要不要放棄現有的工作？

還是邊做邊看，至少對自己有個基本的保障？



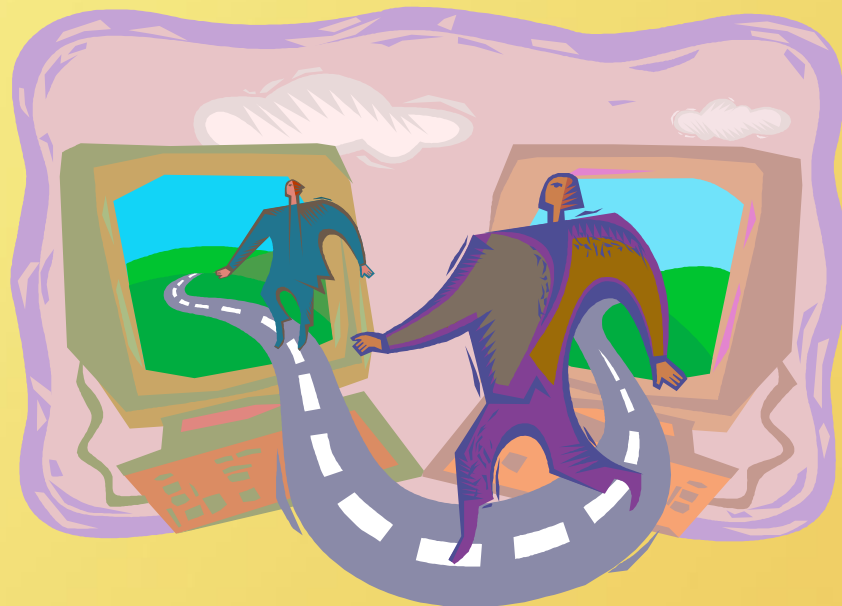
建立願景

- 經營事業的願景看起來有點遠，但其實對創業者而言，影響很大。
- 同樣是賺錢，為什麼選擇經營這項事業，而不經營那項事業呢？這還牽涉到許多價值觀的判斷。



鋪設網路

- 當一個事業在創設之初，就必須和市場保持交流，才能夠吸引顧客、取得資金、材料與資訊，不論是個人、團體，或者是整個組織，建立網路都是十分重要。



如何建立網路？

1.加入專業團體

2.雇用人脈關係深厚的員工

3.善用社群網站

4.參加研習會、商品發表會、展覽會等



創業的幾種選擇

從零開始，自行經營事業

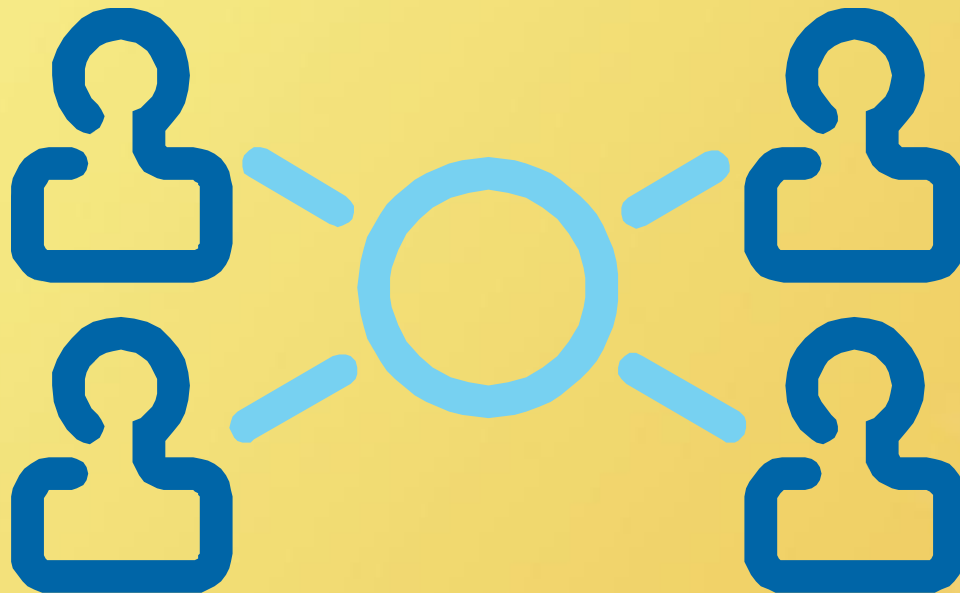
參加連鎖加盟事業

買下一個事業



連鎖加盟有好處也有陷阱

- 找機會去參觀連鎖加盟店的總部，如果沒有經營總部，那可能只是個空殼子公司，如果總部只有小貓兩三隻，也不可能靠他們來輔導、協助。



可以考慮買下一家現有的企業

- 如果能把握機會，可以省下企業開辦的種種麻煩。

1.以重置價值來評估

2.以現金流量來評估



購買企業的商業談判

- 開始出的價錢要比我們實際想要買的價錢還低些，這樣一方面讓我們有討價還價的空間，二方面也可以探出賣方心中想賣的價格。



創業前後的心態調整

創業 V. S. 上班

- 上班：競爭對手只有身邊的一群人
創業：競爭對手遍及全台灣甚至是全世界
- 上班：大致上是人跟人的競爭
創業：幾乎都是團隊跟團隊的競爭
- 上班：犯了錯頂多被罵或走人就好
創業：犯錯會產生資金虧損或官司纏身
- 上班：不會因為公司經營不善而產生債務
創業：倒閉時會可能產生鉅額的債務
- 上班：只負責固定的事務
創業：要負責所有的事務



遇挫或失敗時的心理建設

- 瞭解自我，接納自我
- 正視現實，適應環境
- 接受他人，善與人處
- 熱愛工作，學會休閒



尋求指導者

1.青創會

2.同業公會

3.經濟部中小企業處

4.中小企業協會

5.中小企業聯合輔導中心

6.民間的企業管理顧問公司

7.中華婦女創業協會



理想、浪漫v.s.艱難、實際

- 只要有足夠的熱情、決心跟毅力，就可以去擁抱創業的夢想。
- 「慎始」很重要，絕對不要匆匆忙忙，還沒有準備好就開始創立事業。



想當老闆的朋友，請您好好幹！



謝謝！

