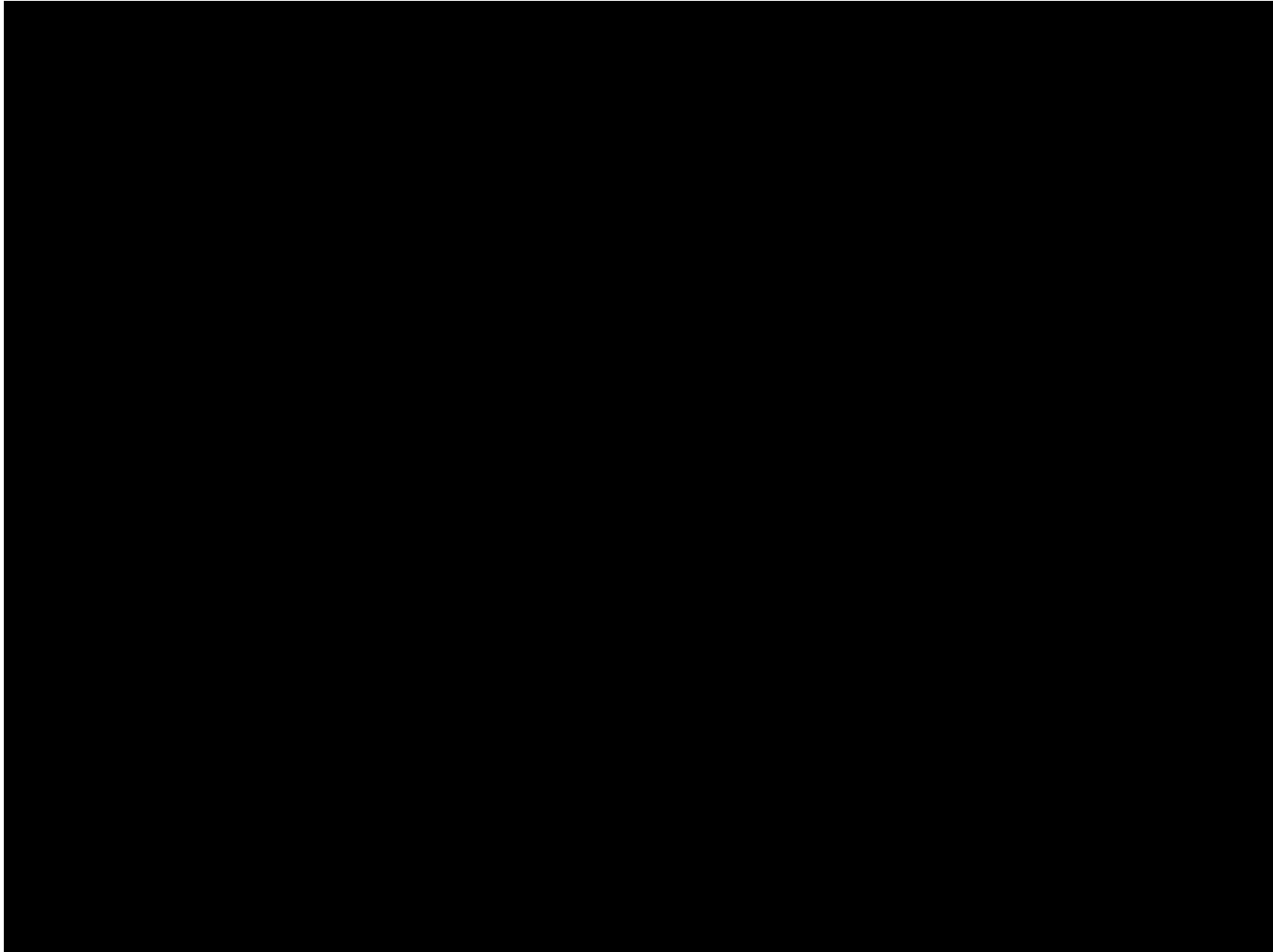


就業趨勢與個人品牌經營行銷

講師：楊清源

學經歷

法國 Angel 台灣區專任講師
義大利 INSIGHT 台灣區專任講師
美髮乙級檢定通過
中華醫專頭皮健康管理師培訓班結業
遠東大學經營管理碩士
棵棵國際股份有限公司執行長
台南市技術指導職業工會理事
遠東大學經營管理專任講師



創業者如何決定自己的目標

一、先了解本身體質

二、設定短期目標

先問自己4個問題

1. 你能接受失敗的風險嗎？
2. 創業的想法動力是什麼？
3. 能持續多久？
4. 你能看見未來的趨勢嗎？

現階段創業模式分為：

一、網路創業

二、微型創業

三、技術創業

網路創業

網路開店第一堂課：

別再相信“網路開店成本低”。

打破零碎時間及一台電腦就能賺錢的迷思



網路行銷你必需知道的三件事：

- 一、網路創業就像其他行業一樣
- 二、培養行銷和創業技術
- 三、投入資金是一定要的

網路創業成功的6大關鍵

- 一、設定短期目標
- 二、擬定策略
- 三、建立專屬網站平台
- 四、使用部落客和網友互動
- 五、積極曝光
- 六、找出最佳行銷商品及供貨平台

網路開店的成本 ①平台抽佣2-5%
②廣告成本
③貨品囤積

經營優勢：價格透明化・送貨到家・網路下標省時

經營劣勢：網路客是沒有忠誠度・需長期經營易泡沫化，
同類商品多易產生大吃小的生態

根據實務上所見，大多數網路開店無法存活，至於真正賺錢的賣家，每二十家才有一家，存活率只有5%

微型創業：(何謂微型創業)

微型創業是指員工數少於3人，運用相對少的資金及成本所形成的
創業路徑：例如：實體販售店面.飲料店.餐廳

優勢：開業門檻較低，所需成本及人力低，免負擔稅金.風
險也較為減少

劣勢：被動等待客戶上門，時間長，由於規模小很難使用人力和金
錢的槓桿

創業必備

- 一、資金(包含周轉金)
- 二、人員
- 三、開業地點
- 四、經管策略

技術創業

技術創業就是以技術作為重要手段，所進行的創業理念

例如：美容、美髮、餐廳之類的創業模式

優勢：低成本高獲利，開業成本低

劣勢：所需人力成本較高

談銷售

無中生有，創造需求，不是享受需求

銷售成功七個等級

- 第一等：靠體力銷售
- 第二等：靠能力銷售
- 第三等：靠資源銷售
- 第四等：靠人脈銷售
- 第五等：靠思維銷售
- 第六等：靠口碑銷售
- 第七等：靠影響力銷售





消費關鍵字 分享

產品銷售的最佳武器 特色

顧客消費的主要因素 需求

分享+特色=創造需求

創業二大禁忌-人多的地方不要去 不熟的地方不要去

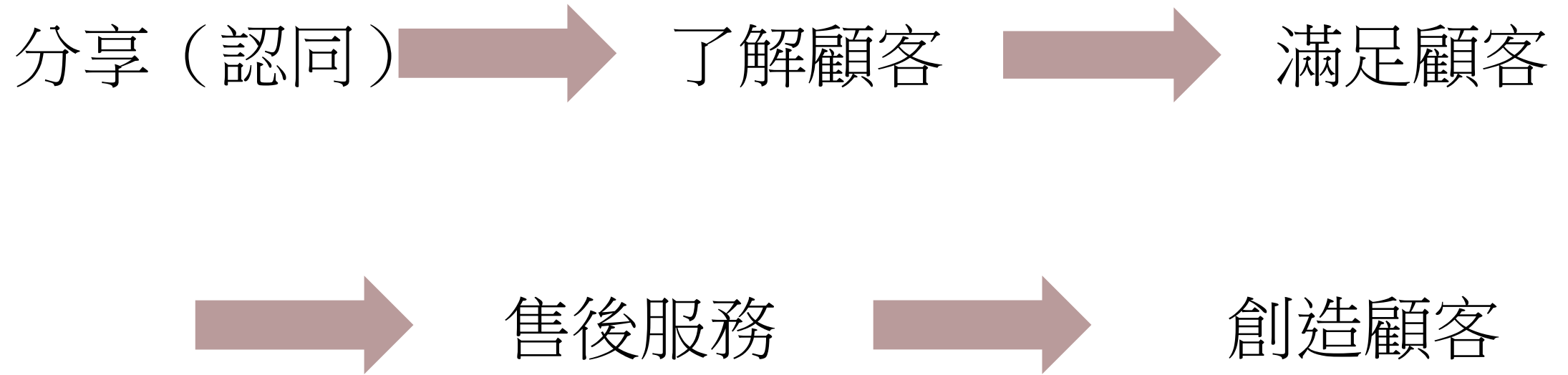
銷售成功三大元素①正確觀念知識

②熱情

③能量

銷售不等同推銷，不一定要求當下成交，先
賣專業，再賣產品

銷售技巧



修正業績三步驟

認同 → 動機 → 再談改變

形成業績的二十大元素

質 = 成交金額（客人決定）

量 = 成交率（自己決定）

一中一 = **100%**

二中一 = **50%**

十中三 = **30%**

分母越大成交率質量就越高

經營技巧

(一)保本分析

保本點，又稱為損益點。

Q. 每月的變動成本是十五萬，毛利率60%求
保本營業收入？

A: 變動成本 ÷ 毛利率 = 保本收入
 $20萬 \div 60\% = 25萬$

(二) 目標利潤分析

以手搖飲料為例：

營業額－變動成本＝淨利

50萬－12萬＝37萬

營業額50萬÷來店客次16666杯÷30天＝一天555杯客單價30元

反之 業績50萬÷客單價833元＝來店客次600個

專題討論

創業概念及準備

例如：準備金300萬

開業模式：網路、技術、微型？

開業資金規劃：硬體、租金、人力成本、週轉金，如何分配？

開業地點：網路？社區？商業區？

開業人員配置：

開業營運方向：

預定投資報酬：

投資基金攤還期：？年