



創意展售與參展行銷策略 演練

我94要成功

Dr. 林永順教授

2021年11月12日

活力、靈活

Good Morning.

活力就是競爭力。

沒有活力做不成生意。

I come.

I conquer.

I win.

我要成功(錢、權、前、名)

1. 我**今天**要做什麼事?
2. 我**這星期**要做什麼事?
3. 我**這輩子**要做什麼事?

變

變（不變真理為變）

=無常（台語）。

=不確定。

1.到學校是為了改變！思考？行為？習慣？（唯一確定是不確定）

2.工作是為了變！生活更好？

層次更高？

交友更廣？

理念？

(一) 我的改變

(不變真理為變，無常，唯一確定為不確定，靈活)

(一) 讀書：賺錢為了生存；行銷=賺錢

1. 小學

- a. 看「金光戲(布袋戲)」賣芭樂；楊桃(狼來了)。
- b. 餵豬(找野菜、豬菜) 羊來了(草莓)

2. 初中(國中)

種荔枝(黑葉仔)，每斤25元。

當時男工一天25元，女工15元。

現在一天1200元。

高中每月500元生活費

3.高中 民國59年(1970年)

砍甘蔗(暑假及寒假)，太陽大，地面燙，沒有風，四周甘蔗。

4.大學(學工)唸1年4個月軍校，不用錢有薪水

賣報紙(一份5元)，(開學住宿日)200份/天，路邊賣花，到玉井種芒果7公頃，荔枝1公頃。

5.美國讀書(碩士)

打黑工，餐廳櫃台「帶位、收錢」(背英文)。

6.博士

正式工作、兼文化講師

大學園藝系，碩士食品加工系，博士農經系、農企業管理
產、製、銷及工作，一生與農業及管理相關。

學習：行為的改變…命運的改變

是為了能運用智慧來幫助思考。

- 1.動用肩膀以上力量。
- 2.沒有改變，思考不夠深入。
- 3.沒有行動(行為)，沒有績效。
- 4.理念：核心想法(第二個上帝)。
- 5.學習：行為改變。
- 6.命運：習慣的改變。
- 7.習慣：持久行為的改變。

(二)入企業工作：升官發財(1/2)。

- 1.挨家挨戶賣吸塵器：全球最大家電公司Electrolux 瑞典怡樂智公司(全球第32名)，從零開始業務員，主任到分公司經理(20個月升經理)。
- 2.到美國大公司Sears百貨公司及大進口商，產品(從零開始)：賣軌道燈、嵌燈、吊扇：台灣嵌燈之父。
- 3.賣英國Hi-tec運動鞋，全歐洲最大鞋公司。

(二)入企業工作：升官發財(2/2)。

4.賣「美國運通信用卡」(全球最大信用卡公司)：由零開始。

5.賣正豐化學「農藥」：全台第二大

6.賣Strapex網包機(世界最大)

7.中國頂新設立水(礦泉水、果汁)事業部：全球最大泡麵。

8.屏科大教授

9.Aloha咖啡、原住民藝術精品

10.龍隆科技公司：顧問

(三)大學教師25年(永續生存)：

- 1.寫行銷及管理書36年
- 2.開原住民藝術精品店、咖啡店4年，
- 3.2019年7月1日退休。
- 4.USA 34天、54天。
- 5.塞內加爾、甘比亞、以色列、巴勒斯坦、
宏都拉斯、Salvader。

(四)健康快樂(60歲以後)。生活

1. 每週一、三、五中午打羽球。

打赤腳跑步(鄉村碎石小路到發燙的柏油路)。

2. 企業顧問：每小時USD300。

(1)Malaysia吉隆坡客戶。

(2)中國客戶：因covid-19而停辦。

3. 下田種樹。

4.木之美：木工。

競爭優勢(Competitive Advantage)

=吸引力(Attractive)

=成功(Success)=賺錢=績效

=贏(Win)

➤ 沒有績效，頭家就起肖。

行銷(Marketing)

滿足顧客需求

=替別人設想

=將心比心

=同理心

=他要

=愛

贏

I come. 我來了！

I conquer. 我克服所有困難了！

壞習慣少了！

I win. 我贏了！

事業、美人、比賽

練習之！

贏

1. 亡：危機意識，風險管理。
2. 口：溝通。
3. 月：努力（肉體用力）。
4. 貝：利益利潤。
5. 凡：平常心。

例：草是綠的！

草是綠綠的！

草是綠綠綠綠的！

草是什麼顏色！

競

競是二個立兄：賺錢。

三條領帶的示範。

1.大量（低價）：低成本。

2.特殊（專利）：高品質。

賺錢

1. 錢不是萬能，沒錢萬萬不能。

2. 你想要有多少**台幣**？

3. No money, no honey.

4. No money, no talk.

台灣幣值的改變

每人送40,000元台幣

1949年6月15日發行新台幣

$\text{NT\$}1.00 = \text{TW\$}40,000$ (1950.1.14前更換完畢)

$\text{NT\$}1,000 = \text{TW\$}40,000,000$ (四千萬)

錢多不一定有用：要有價值

500,000,000,000(5千億)有沒有見過？

南斯拉夫幣 (Yugoslavia) 500,000,000,000 (USD 300)



錢多不一定有用：要有價值

10,000,000,000,000(10兆元)有沒有見過？

辛巴威幣(Zimbabwe) 10,000,000,000,000 (2009 USD1.00=250兆)

1980年獨立(1辛幣=1.47美元)



德國馬克

1. 1923年10月1日報紙1份200馬克(現在用歐元)。
2. 1923年10月15日報紙1份12萬馬克(600倍)。
3. 1923年11月17日報紙1份7千萬馬克(600倍)。
4. 1914年1美元=4馬克。
5. 1923年1美元=4.2萬億(兆)馬克。



我

找到人生價值的「一」：

成為我，做我自己。

找到一

我

123管理法

1是目標管理：找到人生核心價值的「1」。

我要

(一事一了)

2是二手管理：一手抓數字(二個立兄)，一手抓人心。

3是每日早上思考：今天、本週、這輩子要什麼？

太陽、油、食物、動機等：轉為動力

(我要)

「一」是價值：動力 (Driving force)

Deficit 缺少

Wish 祈望

Want 願望

Hope 希望

Dream 夢想

Ideal 理想

Love 愛

Like 喜歡

Motivation 激勵

→ 放最重要價值的「信念、理念」入大腦中：
大容量甕為例說明重要價值。

人人都有兩個上帝：

1. 神：觀音菩薩、佛祖、耶穌基督、聖母瑪莉亞、阿拉……。
2. 理想：價值、愛、夢、我要、動力(我要)。

思考：價值（我要）

衛生紙

要不要？

揉？ 踩？ 濕？ 撕？

思考：價值（我要）

美鈔

要不要？

揉？ 踩？ 濕？ 撕？

思考：價值（命運的決定）。

思考 → 行為 → 習慣 → 命運

人心
數字
觀念
想法

表現
做家事
態度

持續
SOP
例行
持續

績效
好
壞

沒有績效，頭家就起肖。

經營者是1，後面接5個0，
沒有1，全部歸零。

100000

管理：利用資源達成目標。

資源：5M

1. Man
2. Money
3. Machine
4. Material
5. Management

00000=0

健康是1，後可接無數個0，
這些零代表錢、權力、學歷
、經歷、家庭、IQ、EQ、福
、祿、壽，沒有健康的1，
全部歸零。

10,000,000,000
0000000000=0

思考

思考：動用肩膀以上的力量。

1.心想事成（我最喜歡的一句話）。

2.要用心讀書。

3.工作做事要用心！

→心在哪裡？請用手比！

思考

不要指責別人，要深深檢討自己。

一指指別人，4指指自己？對不對

思考(不合宜的話-試舉例之)

1. 一指指別人，?指指自己？
2. 人生不如意十之八九=對不對！
3. 菜蟲吃菜，菜下死？
4. 好馬不吃回頭草？
5. 好兔不吃窩邊草？
6. 好漢不吃眼前虧？(吃虧就是占便宜)。
7. 菜蟲吃菜，菜腳死(台)？

習慣

習慣是成敗關鍵。

1. 每月存款投資？

2. 每週運動幾次？

3. 每日讀書幾小時？

4. 每日思考（早、晚）

5. 喝酒. 守規則.

抽菸. 早睡早起.

守時. 吃清淡美食.

尊重. 衣著正式.

做家事. 住.

6. 走路抬頭挺胸

每日看書(育)

休閒生活(打球、跑

步、旅遊、晚經)

2手管理

- 一手抓數字(右手)
- 一手抓人心(左手)

一手抓數字：1911年管理學之父Fredrick Tayler

1.沒有績效，頭家就起削

2.科管理四原則：

- ① 每一工作，有=33一套最佳工作方法(SOP)。
- ② 科學方法選人(水平分工)。
- ③ 工人用最佳方法工作(結合①及②)。
- ④ 責任劃分經理人與工人(垂直分工)。

一手抓人心：Elton Mayor(行為學派、人際關係學派)

1. 霍桑研究(Horthorn)「照明及繼電器實驗」：
輸人不輸陣(重視、關心增效率)。
2. 訪談計畫：問制式問題vs.說出心中感受。
3. 小團體：快樂之源(歸屬感、凝聚力)。

行為

3A成功之道：

1. Attitude 態度 被感受到的行為(動)

2. Aim 目標 目標管理(Planning)、PDS→SDS

3. Action 行動 (明確、黑白分明「如我服裝」**Doing**)

3S成功(3P)

- 1.Satisfy(滿意)：人(People)→滿足顧客需要「他要」。
- 2.S.O.P.(標準作業程序)：事(Process)→員工工作手冊、公司管理辦法。
- 3.Specification(規格明確)：物(Product)→長得一模一樣。

每日早上思考三件事

我要：

1. 我今天要做什麼事？
2. 我這星期要做什麼事？
3. 我這輩子要做什麼事？

我要(寫下你要的)

我要(右手握拳)

我要成功!

我一定要成功!

我一定要成功!(台)

我要升官!

我要發財!

我要去美國讀書!

我要去紐約旅行!

我要玩遊戲!

我要結婚!

我要去倫敦上班!

我要旅遊全世界!

我要健康!

我要成大功!

我要立大業!

我要好家庭!

我要活得精采!

我要青春煥發!

我要有好習慣!

失敗者

2 S 失敗：不要失敗，成功另一邊(面)

1. Stupid (不運用自己智慧) 不思考。

2. Stubborn (不運用別人智慧)

別人是笨蛋、愚蠢、呆瓜？

榮面火雞。

不會思考。

價值(格)增加法

包裝的重要米的價格吃米不知米價?

1. 塑膠袋簡易包裝(散裝米)：賣包裝

一公斤米賣42元(每斤25元)。

2. 有印刷袋子包裝：

一公斤米賣200元(半斤60元)：每斤120元。

3. 用小布袋子漂亮手提：

一公斤米賣375元(2斤500元)：每斤250元。

4. 小農夫親手栽種的米：一公斤500元(劍劍米)：

每斤300元。

領帶的價格：賣品牌

1. 中國領帶。大量→台灣、中國的經濟
2. 美國領帶。
3. 台灣領帶。LV有特色

低價大量相對於品牌品質。

價格 VS 價值

1. a. 衛生紙

b. US\$ 或 NT\$

2. a. 台幣40,000元送給每1人。

b. 5千億元。(11個零)

c. 10兆元。

由剽竊案 = 南斯拉夫: 50億 = NT\$100 (2017.9.17)

5仟億 = NT\$1萬元。

管理與行銷

管理=我要

行銷 =他要=愛

=同理心

=將心比心

=替別人設想

➤ 牧師vs.牧童

滿足顧客需要

(牧童 VS 牧師：講道 VS 餵牛)

= 替別人設想 1. 一頭牛也要餵

= 將心比心 2. 為它要吃，不是我要給 = 他要

= 同理心

= 他要 (MAN 「Money, Authority, Need」)

= 愛

(釣魚：用蚯蚓 vs. 香蕉、芒果)

行銷才能賺大錢→好產品不一定賺

1. 全世界最大飲料公司：CocoCola(可口可樂)
John Pemberton潘博頓創立1886年，
1892年Asa Candler坎得勒行銷。USD\$2300
2. 全世界最大餐廳：麥當勞(McDonald)麥當勞
兄弟創立，1954年Ray Krac克拉克52歲行銷成
功。USD\$270萬
3. 全世界最大泡麵：康師傅(吳「中騰」百福)
賣水賺大錢

行銷Marketing

Market 市場(沒有市場，產品再好也沒
用)

(交易、買賣、交流、溝通)

+

ing(動態)。

行銷

1. 行銷STP：定位(人生重點再定位)

2. 行銷4P：

a. 產品 (Product) 品質、包裝、品牌。

b. 價格 (Price) 成本計算。

c. 通路 (Place) 若要富先開路。道路→通路
→一帶一路

d. 促銷 (Promotion)：溝通。

3.4c (Customer solution、Cost、Convenience、Communication)、現代4P。

問題分析

1. 定義問題
2. 從人事時地物及多少錢說明問題。
3. 所有可能的原因V.S可能性。
4. 確定問題的原因。
5. 解決問題。

決策分析

1. T字型決策

2. 雙T字型決策

3. 團體決策

風險管理

- 1.你(妳)最怕什麼事發生？
- 2.此事發生的後果？
- 3.可能原因及決策。
- 5.發生後處理：危機管理(防搶演習、防火災演習、飛機失事)。



Happy Everyday

健康快樂！

Heath a Happy : 2H