



I CONTENTS



目錄

創業意願86%，盲目創業高風險。

凌晨四點還大排長龍的秘訣。

菜市場搖身一變，私人生鮮助手。

低成本高利潤，掌握流量密碼。

台灣新創生態圈大調查。



Chapter | 01

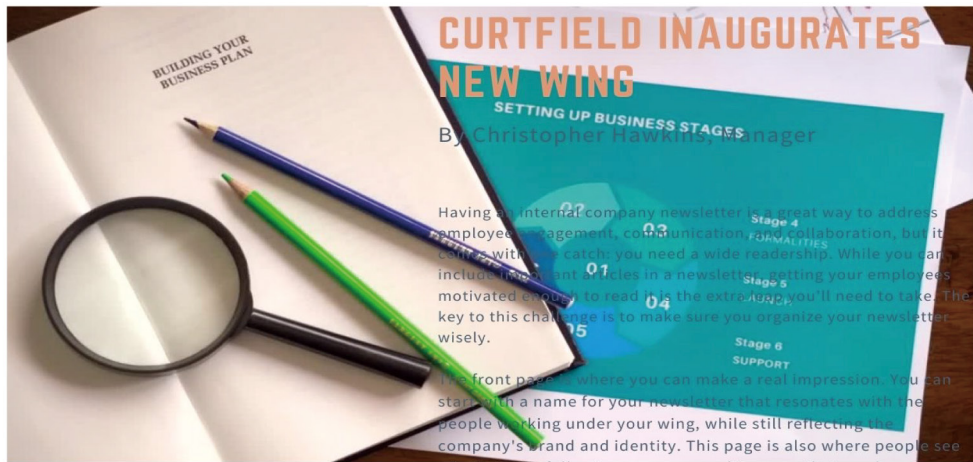
創業困境分析

—創業意願86%，盲目創業高風險。



青年創業之風險困境

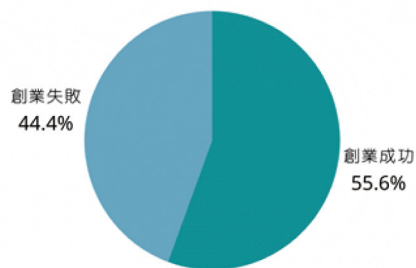
創業意願86%，盲目創業高風險



86%

青年創業現況調查
創業意願高達86%

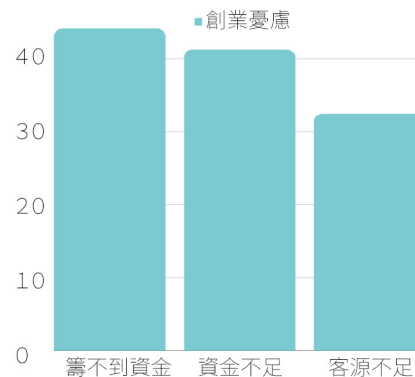
誰都可以創業，但不是誰都會成功



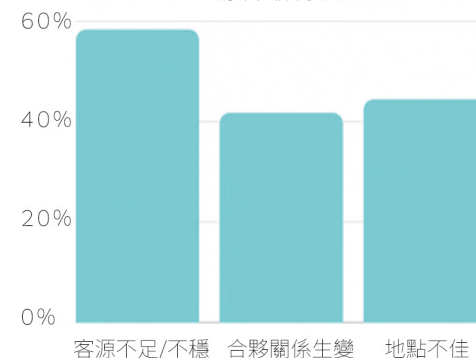
現今創業成為潮流，許多年輕人投入其中。1111人力銀行針對35歲以下族群進行的「青年創業現況調查」，有高達8成6的青年人有創業意願，若進一步針對實際曾創業者分析，創業成功的比例約為55.6%，失敗者則佔44.4%。誰都可以創業，但不是誰都會成功。

青年創業 資金客源是問題

根據上述調查指出，創業過程中，受訪者最大憂慮為籌不到第一筆資金(44.1%)、維持營運資金不足(41.2%)與客源不足(32.4%)。許多年輕人籌備資金不足，匆忙加入創業者行列，常常無力支撐後續成本及租金等固定支出而草草收場。即使是小成本創業，也需有足夠資金維持，否則容易陷入低成本創業而後失敗的惡性循環。



創業失敗原因



調查結果同時也顯示，曾經創業、現已再回歸職場的青年族群，主要創業的失敗原因則為「客源不足/不穩定」(佔58.3%)、「合夥關係生變」(佔41.7%)與「地點不佳」(佔44.4%)。青年創業需要結合自身資金進行儲備，審慎思考定下目標客群以及選擇創業的執行地點，千萬不可以盲目追求繁華地段而去忽略最該注意的市場需求。

青年創業，自身定位需明確

經濟部與文化部開辦青年創業及啟動金貸款上路後將解決許多年輕人創業第一筆資金不足的窘境。年輕人創業上具有許多優勢，當青年創業成為主流趨勢時，要開始思考該如何在飽和的市場中脫穎而出，找準自身定位。

許多年輕創業者想靠創業突破低薪、弱勢的求職困境。卻忽略了創業者背後需要承受的各種壓力。年輕人在創業前，更應該評估好自身能力及風險承擔力，做好全面考量及市場調查。找準市場中的定位，具備不可取代性，才能在創業市場中擁有自己的一席之地。

Chapter | **02**



夜市致富竅門

—凌晨四點還大排長龍的秘訣。

<幹麻辣 麻辣燙> 瑋哥

夜市致富竅門 凌晨四點還能大排長龍的秘訣



幹麻辣!麻辣鴨血豆腐
滿足暖胃

小小的麻辣燙攤車承載著瑋哥滿滿的理想
瑋哥：食物美味重要但更重要的是常和客人聊天

台中市一中商圈美食滿天，隱身在尾巴的益民商圈，是老饕們的秘密基地，這裡是年輕人創業的天地，要如何脫穎而出，「幹麻辣—麻辣燙鴨血豆腐」創辦人瑋哥有一套自我的經營秘訣。

32歲開始創業的瑋哥，以前曾經是業務身份，外表兇狠、嚴肅的他，難免遭受碰壁，決心自己出來創業，因為不想呆板地月領固定薪水且認為自己當老闆何嘗是一件好事，就開設店家攤販來販售麻辣鴨血豆腐，抓緊人流，瑋哥選擇在商圈擺攤，天生喜歡與客人聊天，活潑外向的業務個性，也抓住了許多顧客的心。外表不再是阻擋他業務能力被看見的缺點，反而成為了他身為攤販老闆的一大特色。

有夢就快追，不要等到想法被人捷足先登才來後悔



幹麻辣!麻辣鴨血豆腐
滿足暖胃

現實層面的因素與考量

選擇實體商店，需要一定的資金，包括攤位租金、攤車價錢、廠商合作等等，需要事先規劃，並不斷配合，累積默契，才能有良好的效益。鴨血和豆腐、湯頭的味道也是一大重點，都是長期的經驗談。

堅持自己的道路

瑋哥表示創業是辛苦的，以自身經歷來說，一開始每天下午兩點進行前置作業，販售到凌晨是常態，但相信自己付出多少就有多少好的回報，所以堅持等成功的一天。自行當老闆的好處在於時間彈性大，壞處在要背負貨款壓力、人潮銳減、經濟影響等等。

對瑋哥來說創業最大的感受是交朋友，一路走來，遇見許多貴人，體會到創業不容易。瑋哥鼓勵年輕人，有夢就去追，不要等到想法被人捷足先登了才來後悔。

Chapter | **03**



賣菜也能高質量

—菜市場搖身一變，私人生鮮助手。

<回到餐桌>劉哲維

賣菜也能高質量

菜市場搖身一變，私人生鮮助手。



說到買菜，一般人大多會聯想起量販店，或者是傳統市場。但位於板橋區樂群路上的「回到餐桌」，卻是一間不同於一般量販店或傳統市場的「生鮮超市」。

「回到餐桌」與一般市場的不同，在於結合了傳統市場的新鮮品質，又擁有量販店的選購便利。創辦人劉哲維說，「回到餐桌」的品牌理念，是希望現代人們再怎麼忙碌，都不要忘了為自己、為家人親手料理的幸福時刻。都回家好好吃飯吧！



履歷石沉大海那便自己成為老闆 即便沒什麼經歷，也不因此放棄

回顧起創業開端，劉哲維說，大學畢業的他，最早是想向上進修，但看著從事菜市場買賣的父母年紀漸長，健康接連亮起紅燈，便打消念頭，回到菜市場幫忙，頂著大學畢業的學歷在菜市場賣菜，難免會受到一些閒言閒語，而就是這些話語，讓他萌生了轉換跑道的念頭。

轉換跑道的第一步，劉哲維和一般人一樣，向許多企業投發履歷，卻都石沉大海。回想起當時青澀的自己，靦腆的笑道：「當時就是太年輕，對自己有所期待。選擇的職位很高，卻沒什麼經歷。但我也沒有因此放棄，反而想著，既然沒有人要錄用我，便自己成為老闆吧！

不需要有多與眾不同，只要做到他人從未做過的



不管失敗多少次，都要不停地再去嘗試

但創業並不像一般工作，不管交辦的案子是否成功，都能按時得到給付。劉哲維提到，所以創業者才要不停學習、觀察市場去提醒自己的產業該做什麼改善，才能迎合消費者，讓公司能保持一個穩定的階段。

有一群人熱衷於創業，所以不管失敗多少次，都會不停地再去嘗試。劉哲維說，他就是這種人。創業至今已有七年的劉哲維，覺得自己和別人沒什麼不同。每個創業者都在不斷地思考怎麼讓市場跟企業接軌。

當你在努力時，別人也在努力。所以要不停地觀察自己和相同產業的不同，也要去傾聽、解決消費者的問題，如果這些問題剛好是別人沒做的，那麼，你就是特別的。



Chapter | **04**



網路流量變現

— 低成本高利潤，掌握流量密碼。

<WEI·ni bake>莊思瑋

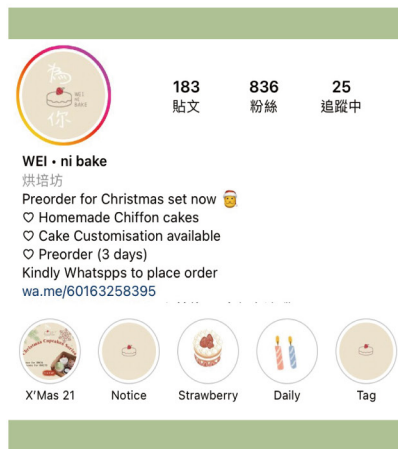
最佳時機解鎖新技能 網路流量變現掌握流量密碼

IG賺錢？ 簡單網頁賣蛋糕

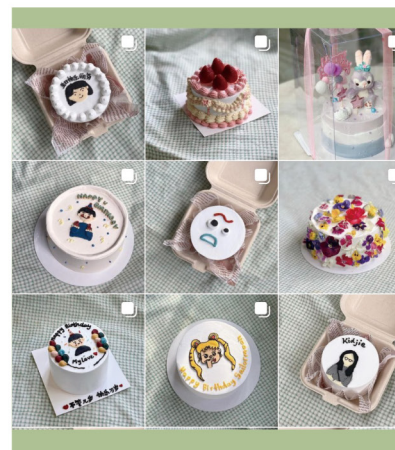
由於馬來西亞當時正處於行動管制令 (MCO)，人民都陷入長達三個月「呆在家」的日子。與其呆在家無所事事，20歲的莊思瑋在這個最佳時機解鎖新技能，開始了她的烘培之路。

靈感來自一個生日蛋糕

因為家人生日收到一個設計簡約的蛋糕，開始對其有所興趣而進行深入研究，利用自己的儲蓄和家人在部分資金上的支持，在網上購買蛋糕的材料和烘培用具，結合來自本身對於烘焙的知識和在網上學習到的各種技術，開始每天重複練習製作蛋糕。



抓準網賣盛行商機，開拓新一代想法，創業吧！



趁科技發達快抓緊商機 鼓勵創業 勇於突破自己

莊思瑋認為網路商店為初創業者的基礎，因為它無需顧慮店面和租金的考量，且相較於店面生意，風險較小。「一開始投入很多資金，但回響並不大，創業初期面臨虧損是必然的。」

莊思瑋表示，雖然自己沒有許多應對虧損問題的經驗，但她朝著努力不將貨品屯在家裡的這個小目標，每天想辦法克服種種創業問題。她抓準每個節慶與特殊日子的販售時機，製作與其節日相符的主題式蛋糕，藉由網路的傳播力、來吸引客群，最後再將客人收到成品的反饋作為二次宣傳。



每個人都有自己的夢想 是否能實現取決於自身的行動力

珍惜每個客戶回饋，無論好壞，都欣然接受。這些都促進莊思瑋的成長。

踏上烘培之路，受到許多啟發，莊思瑋對於每天都在進步的自己感到欣慰。比起朝九晚五的上班族，創業者的工作時間更為彈性，收入雖較不穩定，但一切靠自己的努力去維持。

莊思瑋認為自己雖然並不算得上是一位真正成功的創業者，擁有屬於自己的市場和實體店鋪，但透過經營小小的網路商店，她仍有深刻體會，呼籲有創業想法的朋友，若真的想要創業，切勿半途而廢，否則之前的努力將前功盡棄，失敗後願意重複嘗試，終有一天能達成夢想。

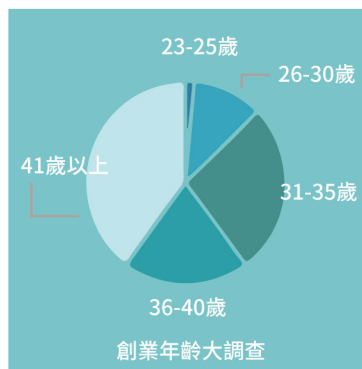
Chapter | 05



就業環境數據化

一台灣新創生態圈大調查。

就業環境數據化 臺灣新創生態圈大調查



青年創業就業環境與現況 創業年輕說被顛覆 美國創業圈大齡現象

青年創業產業新起，多數年輕創業者將文創產品、手工製品、食物產品研發透過網路行銷。

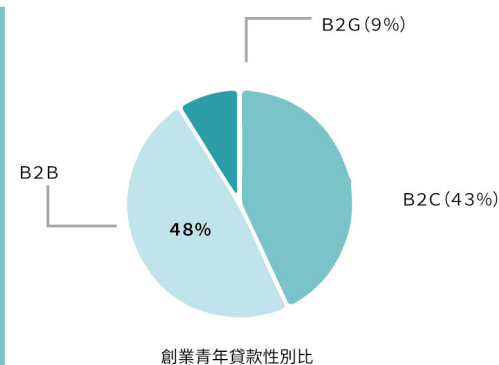
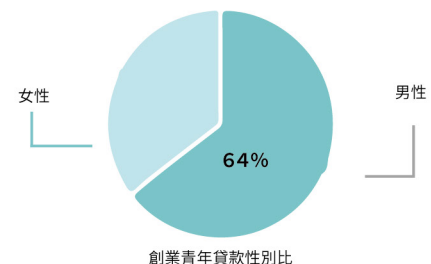
在創業的框架中，人物總是認為年輕是創業最不可要缺的元素，事實上，美國全國經濟研究所與美國普查局在2018年推出的調查報告顯示，成功新創人的平均年齡是45歲；而在近年的多項創業者調查中，台灣的新創人近四成年齡超過41歲，顛覆了許多人認為的創業年輕說，也以此應證美國的創業圈的大齡現象。

根據《數位時代》2019年創業年齡大調查，在受訪的創業者當中年齡41歲以上的占比為39.8%，將時間回推創業者創業當下的話，創業年齡落在38歲左右。

男女性創業差異 創業者類型輪廓逐漸清晰

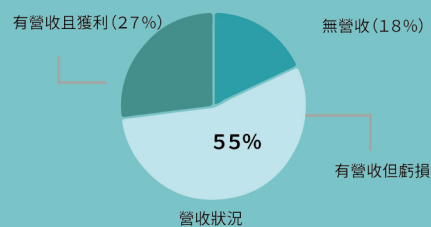
2020年台灣新創生態圈大調查，發現創業者輪廓年齡主要集中在31-45歲，90%的人具有大學學歷，其中首次創業的比例佔據73%其創業動機大部分為發現市場需求和產業趨勢以及完成人生目標。

依據經濟部中小企業處、中小企業信保基金、勞動部及教育部青年發展署的創業貸款申請人性別統計，在微型創業鳳凰貸款和青年創業貸款中可以發現男性佔所有貸款人數中的，我們可以推測在創業人口中，大致多為男性。



資誠聯合會計師事務所(PwC Taiwan)發布的2020台灣新創生態圈大調查報告指出，女性創業者的主題較為偏向B2C（主要客戶為一般消費者和使用者）的民生消費產品與電子商務，更傾向於完成個人生涯目標的內在動機，且形態上也比較偏向微型創業的模式，與男性著重AI、大數據、生技醫療等B2B（主要客戶為企業或機構組織）的商業模式與科技產業居多。

創業必賠？統計數據告訴你概況



台灣新創生態圈大調查內容包含創業者的經營現況：目前新創產業圈有18%創業者尚未有營收，55%的創業者有營收但仍然處於虧損中的狀態，僅27%創業者已有營收且獲利；已有營收且獲利的前三名原因依序為：1.正確的評估並掌握市場需求2.產品/服務價格具競爭力3.明確且有效的商業模式。

成功人士沒告訴你的創業秘訣

書名：成功人士沒告訴你的創業秘訣

編著者：蘇宥安、周欣儀、林蔚淇、葉芷伶、李芷菁

電子書設計製作：周欣儀

設計製作：葉芷伶

發行人：何寶藍

出版社：編輯實務出版社

台中市北區三民路三段129號

04-4564561

04-4564561

glasschin91@gmail.com

http://www.sussceful.123

出版年月：民國110年1月0版

定價：450元

網站引用連結

政府單位

企業機構

採訪店家

素材平台 (現已改名為貳七義式料理)

成功人士沒告訴你的事



想擠進上流社會卻找不到方法？
出社會只會投履歷當打工仔？

年輕人創業必讀的一本書，
成功人士的創業秘笈不藏私分享。

