

創業，一種生活的選擇。

2015.10.6.

白光哲

創業為了什麼？價值的創造。

- 但為誰創造價值？價值由誰來定義？用戶。
- 創業最本質的就是兩點，“如何定義用戶的痛點和解決方案”，“如何來驗證用戶的痛點和解決方案”。
- 初創公司不是大公司縮小版，是在探索未知的商業模式。當你的解決方案與痛點高度吻合，就能帶來巨大的價值。

商業模式解析圖

Designed for : <http://blog.ccgic.com>

Designed by : 酷奇

⑧ 主要合作夥伴 關鍵夥伴關係



- 讓商業模式有效運作所需的供應商與合作夥伴的網絡
- 誰是我們的重要夥伴？
- 誰是我們的重要供應商？
- 我們正在從夥伴那裡獲取哪些核心資源？
- 合作夥伴都執行哪些關鍵業務？

⑦ 主要營運項目 (關鍵業務活動)



- 為了確保其商業模式確實可行，企業必須做的最重要的事情
- 我們的價值主張需要哪些關鍵活動？
- 我們的渠道通路需要哪些關鍵活動？
- 我們的客戶關係呢？收入來源呢？又分別需要哪些關鍵活動？

⑥ 主要資源



- 讓商業模式有效運轉所必需的最重要因素有哪些？
- 我們的價值主張需要什麼樣的核心資源？
- 我們的渠道通路需要什麼樣的核心資源？
- 我們的客戶關係呢？收入來源呢？又分別需要什麼樣的核心資源？

② 價值定位



用來描繪為特定客戶細分創造價值的系列產品和服務

- 我們該向客戶傳遞什麼樣的價值？
- 我們正在幫助我們的客戶解決哪一類難題？
- 我們正在滿足哪些客戶需求？
- 我們正在提供給客戶細分群體哪些系列的產品和服務？

④ 客戶關係



公司與特定客戶細分族群建立的關係類型

- 我們每個客戶細分族群，希望我們與之建立和保持何種關係？
- 哪些關係我們已經建立了？
- 這些關係成本如何？
- 如何把它們與商業模式的其餘部份進行整合？

③ 通路



公司如何溝通、接觸其細分客戶，而傳遞其價值主張

- 通過哪些渠道可以接觸我們的客戶細分族群？
- 我們現在如何接觸他們？
- 我們的通路渠道如何整合？
- 哪些渠道最有效？ 哪些通路成本效益最好？
- 如何把我們的通路渠道，與客戶的例行程序（日常行為）進行結合？

① 客戶族群 客戶細分區隔



用來描繪一個企業想要接觸和服務的不同人群或組織

- 我們正在為誰創造價值？
- 誰是我們最重要的客戶？

⑨ 費用結構



運營一個商業模式所引發的所有成本

- 什麼是我們商業模式中最重要的固有成本？
- 哪些核心資源花費最多？
- 哪些關鍵業務花費最多？

⑤ 收入金流



公司從每個客戶區隔族群中，獲取的現金收入（需要從創收中扣除成本）

- 什麼樣的價值能讓客戶願意付費？
- 他們現在付費買什麼？
- 他們是如何支付費用的？
- 他們更願意如何支付費用？
- 每個收入來源占總收入的比例是多少？

創業，一種生活的選擇。



起点

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

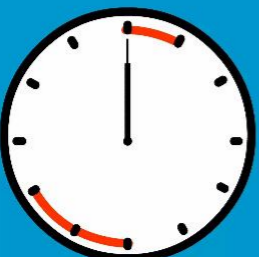

办公室

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

睡眠时间

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

一日三餐

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

过年发红包

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

赚的钱去哪了?

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

女友父母眼里

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

朋友眼里

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner



抗压性

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner



终极目标

打工	创业
Financial freedom	NASDAQ
	free合伙人社区 微信: freepartner

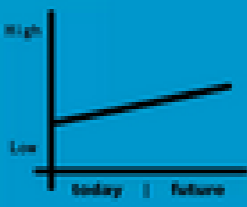
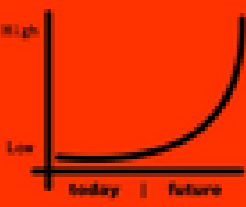
破产概率

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

玩“饥饿游戏”提前出局概率

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

成功者的收入趋势

打工	创业
	
	free合伙人社区 微信: freepartner

諺語要聽。

How it works?



全國130
萬大專生

透過舉辦實體賽事活動與網路宣傳，
打破商業不能碰觸教育的禁忌，
讓企業健康形象深耕校園。

現在到未來



十年後，你希望過怎麼樣的生活呢？

生活是、夢想是、目標是

- 你把你的時間花在哪裡？
- 你和誰交往？
- 你因為你的目標而放棄了什麼？

盡可能的學習吧

人生不是馬拉松



對我來說成功是

能夠幫助越多的人成功，
就是我的成功。

資源是變出來的
能力是培養出來的

用心會被看見，
用熱情改變世界。

感謝聆聽