

小微企业管理培训丛书

丛书总主编：王国成 廖国鼎 葛新权

咱们

创业去

微型企业的创新法

探寻无穷的**潜力市场**
创新创业RESET，从现在开创未来
化危机为转机的营运变革
组织新生，人才竞争力的**隐性革命**
创新力——发掘客户需求，创造商机
市场突围——清楚定位品牌，形塑未来
领导力——勾勒愿景，引领团队共创新局
整合力——突破界限，让世界看见你的软实力
洞烛先机，创造变局的中小企业新契机
含台湾(地区)微型企业经营的个案分析

主 编：廖国鼎
副主编：游妙筑 程振锋



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

小微企业管理培训丛书

丛书总主编：王国成 廖国鼎 葛新权

咱们 创业去

微型企业的创新法

主 编：廖国鼎
副主编：游妙筑 程振锋



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

咱们创业去/廖国鼎主编. —北京: 经济管理出版社, 2015.6

ISBN 978-7-5096-3833-0

I. ①咱… II. ①廖… III. ①中国企业—企业管理 IV. ①F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 143401 号

责任编辑: 谭 伟 王 琰

责任印制: 黄章平

责任校对: 王 森

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 三河市延风印装有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720mm×1000mm/16

印 张: 14.75

字 数: 248 千字

版 次: 2015 年 7 月第 1 版 2015 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-3833-0

定 价: 48.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

丛书总序

“我很小，但充满活力”、“我不是参天大树，但却支撑着整个国家的经济大厦，维系着寻常百姓的日常生计”。这就是我们“单个渺小，总量巨大”的小微企业，我们接地气、识大局，具有成长性高、策略灵活、应变能力强等特点，但也面临着如下问题：发展方向不明确，缺乏做强做大的持续动力；“急、小、短”的融资，成本高、风险高，渠道不畅不稳；管理水平和人员素质亟待提高等。我们迫切需要针对性强、适合我们自己的管理咨询和指导培训，需要社会各界更多的关注和支持。

小微企业是经济增长的源动力，是交织维系一个国家经济总体增长和社会发展的命脉与重要的基础性因素，现如今和今后相当长一段时期内是我国小微企业难得的发展战略机遇期，但专门为小微企业（家）编写的管理知识和培训教材极其缺乏、近乎空白，零散可见，并且可借鉴的一般企业管理的书籍未成体系、未提升为品牌。为满足小微企业（家）自身提升的迫切需求，祖国海峡两岸相关领域的学者和企业家联合，在产、学、研结合的基础上，用行为实验、博弈策略和人本管理等经济管理的前沿理念和先进方法，深入研究大量积累的、丰富的（中）小微企业管理的本土案例，创新管理知识读本和培训模式，拟为创办经营小微企业的企业家们专门推出一套特色鲜明的管理咨询和指导培训系列丛书。

中国台湾地区的中小企业走过的路和所做过的事，或许是我们正在走的路或将要碰到的事。因而，将先行探索者的经验教训和心得感受加以总结、提炼，能为我们所借鉴、发扬和创新，无疑是推动小微企业健康持续发展的强劲力量。

课堂上的教学研讨，是我与中国台湾地区的威舜企业管理股份有限公司总经理廖国鼎先生相识的机缘，我们有共同的兴趣和愿望，有良好的合作机遇和基

础，促使我们一次次长谈，一点点调研，一层层策划，一步步推进，形成了这套丛书的构思和框架。专门针对小微企业的特点，本丛书的初步策划如下：

丛书名：《小微企业管理培训丛书》

之一：创业之路

之二：人力资源管理

之三：营销管理与产品定位

之四：成本节约与物流管理

之五：税务合理筹划

之六：融资投资与财务管理

之七：并购联合与结盟、资源整合

之八：国外中小企业经营管理经验借鉴

.....

之×：小微企业管理案例分析

不求作为小微企业管理的金科玉律，不奢望成为企业家的案头必备或灵丹妙药，但愿为创办小微企业的同行们提供帮助或参考，在遇到风雨坎坷时，能从中获取化解的启示和招数；当乐享成功辉煌的喜悦时，能从中明确进取的方向并汲取动力。本丛书创作团队的成员主要来自祖国海峡两岸的相关企业和科研机构，理论和实业共同携手与深入探讨，真正的产、学、研结合与共同创造，“切身感受、深入研究、多年积淀、本土实用”，这就是我们的共同期望，也是我们的集体名片。

同胞携手，共同寻梦。

小微企业，创业腾飞！

勉为序！

王国成

2015年1月

中国社会科学院

gcwang305@aliyun.com

作者自序

有人说：“想做出不一样的事，就必须择善固执、全神贯注，坚持到别人觉得不合常理的地步。”笔者以亚马逊（amazon.com）创办人贝佐斯（Jeff Bezos）对创业家精神的期望为基础，进而分享交流祖国海峡两岸创业创新的经验，并借助此书的信息让更多创业的微型企业家更有力量面对生存环境，让更多的人愿意从事创新创业的工作。

随着知识经济时代的来临，创新创业形态已经超越了过去模块，掌握瞬息万变的关键信息与知识，就有创造机会的优势，由于知识、技术与面对人生的态度是创造个人竞争力的基本元素，因此本书围绕着创新创业家精神与相关元素进行讨论，并以此为核心来研究创业家自我实现的各种方式。并且努力通过个案，了解创业家人格特质，并以个案的研究，来发现各种创业家所需要的养分，期许领导与创业家共同努力，真正给创业家一个深入探讨的机会或环境，共创未来。

过去三十年来，环境快速变迁，产业形态改变剧烈，促使企业间的竞争“短兵相接”。显而易见，微型企业在此竞争环境下，因经营上具有丰富的开放性创业理念、高度弹性适应环境的能力，以及求新求变的创业家精神特性，以快速、机动、灵活、弹性、生命韧性及擅长多元整合与学习、模仿等特质，持续投入创新创业活动，促成中国台湾地区经济快速成长并由政府出台政策促进产业转型与升级，更创造上百万的就业机会（中国台湾地区经济部门中小企业处，2007）。而随着时代的演进及政府出台奖励优惠政策的鼓舞，中国台湾地区创新创业人口的比例及总数量越来越高，微型创业也成为近年新增企业发展的主要趋势，无论是中型企业或小微企业，只要团结，用心经营，拥有独特的基本原则，也能产生大营收，这些都考验着创业家的精神与毅力。因此，创业家必须从不同方面去思

考组织的生存战略，这样才能在这个瞬息万变的竞争环境下生存下来，发展出组织独立的文化与竞争力。

据瑞士洛桑国际管理学院（IMD）2012年5月出版的《2012年世界竞争力年报》（中国台湾地区行政管理部门经建会，2010）指出，中国台湾地区创业家精神指标问卷调查（经理人具备创业家精神的普遍度）结果为7.67分（满分10分），排名全球第一，较2011年进步3名，为历年最佳表现（中国台湾地区行政管理部门经建会综合计划处，2012），而创业家精神的表现，影响深远，激励创新创业精神是一切经济发展的根源，笔者围绕此议题做个案分享，期许着读者能从本书中有所收获，内化精神力的强度，学习他人的创新创业经验并应用于自己的学习成长。

因经济合作暨发展组织（Organization for Economic Cooperation and Development, OECD）在“2012年创业家精神概要总览”中指出，创业家精神的核心价值在于勇于承担风险，并由创业创新来整合周边有限的资源，开发符合市场发展趋势的新产业、新产品与新服务，取代生产效率低、需求成长陷入停滞的产业与商品。实际访谈企业家及研究案例发现，激励创业家精神不仅可提高经济的动能，也能提高产业竞争力，进而带动区域及整体经济竞争力。通过鼓励微型企业创业及创新发展、在全球化环境与政府出台政策的推波助澜下，奠定了中国台湾地区经济亮点并且打造出形形色色的创新创业环境，更重要的是，在中国台湾地区的多数创业家，都充分展现自我开发市场的能力及进取的态度并努力追求产业专业知识、纷纷投身创业发展，即便是从微型企业开始，也都乐此不疲，这才是造就中国台湾地区经济的动力源，也是本书对创新创业议题以中国台湾地区为主要案例说明的动机与背景，所以本书的目的就是希望读者以学习、观摩的角度，去了解创业家的生存发展之路与创业家精神及相关周边环境改善等，所以这是刻不容缓的议题，期许能提供给读者许多“他山之石，可以攻玉”的经验分享。

最后送给创业家一句话：“没有一件事是真的，除非你真的看到或者实际去做。”面对创业要非常小心，有太多“噪声”，希望创业家用理性、清晰的头脑去分辨“噪声”，只有这样才有可能获得属于你自己的成功。

廖国鼎

2015年1月

目 录

第一章 探寻无穷尽的潜力市场	001
一、产业环境变迁分析	001
二、生存环境的变迁	007
三、社会的变迁	010
四、经营环境分析	012
五、环境变化形成的特色	021
六、衡量指标	023
第二章 创新创业 RESET, 从现在开创未来	027
一、谁是真正的创业人?	027
二、找出经营方向——“3C”与“3W”原则	032
三、创业建议——开业前的六项规划	033
四、创业性格的自我评估	034
五、创业资金检测	036
六、知识型创业	038
七、创新思维训练	041
八、规避创业四大错误	043
第三章 化危机为转机的营运变革	047
一、国际商贸风险预知	047

二、中小微企业在创新创业中常面临的五大类风险	048
三、经营风险评估	050
四、新创事业阶段与风险特性	056
五、实务分享	058
第四章 组织新生 人才竞争力的隐性革命	061
一、探究企业文化	061
二、建立最关键的人脉	063
三、打造企业文化，摆脱成长陷阱	066
四、实务分享	070
第五章 创新力 发掘客户需求 创造商机	075
一、技术创新与创新技术	075
二、解读中国台湾地区 2020 年微型企业产业发展愿景	076
三、产业技术研发趋向与对象化匹配	086
四、智慧财产管理	091
第六章 市场突围 清楚定位品牌 形塑未来	103
一、组织形态决定未来成长格局	103
二、微型企业的特性	110
三、微型企业功能与地位	113
四、中小微企业面临的重要挑战	115
五、产业发展趋势	116
六、微型企业发展寻求地方资源辅导概念图	117
七、实际案例	118
第七章 领导力 勾勒愿景 引领团队共创新局	123
一、资金操练	123
二、贷款开业	128
三、操练选择开店地点	130

四、操练完全顶让技巧	133
五、操练搞定进、销、存	138
六、操练创建品牌	142
七、操练加盟调查	147
八、操练管理流程、产能、质量与供应链	149
九、操练吸引并留住员工	158
第八章 整合力 突破界限 让世界看见你的软实力	163
一、中国台湾地区从 OTOP 计划、家有产业到文创产业的蜕变	163
二、OTOP 计划概述	165
三、地方特色产业的变化	166
四、家有产业的规划与运作	168
五、文化产业	170
六、文创产业	172
七、结论与建议	176
第九章 洞烛先机 创造变局的中小企业新契机	183
一、成功的退出	183
二、失败的退出	185
拓展阅读——微型企业家精神故事	195

第一章 探寻无穷尽的潜力市场

在亚洲，处处可见林立的连锁超市、大卖场、连锁咖啡店、快餐店、休闲服装店、洗衣店、家电连锁店……中小型零售业不胜枚举。而这些中小型零售业正是造成地方社会经济活力十足的最重要因素之一。过去五十年，在人民及企业界的共同努力下，终于使经济活动、进出口贸易活跃起来。详细研究中国台湾地区的企业结构，除了3%是属于大企业，其余97%皆是小微企业。由此可知，小微企业对于地方经济的贡献不可忽视。小微企业的特色是员工少、机动性高，资金需求不大，公司组织结构简单。也正因为有以上特色，加上又有人喜欢自己当老板，所以使得小微企业犹如雨后春笋不断冒出，更有甚者，所谓“一人公司”的贸易商也大有人在。在近年来，服务业蓬勃发展，凌驾于制造业之上，因此，服务业方面的小微企业比起制造业的小微企业，在活动力、成长力上有很多优势。而在服务业领域的“中小型零售业”更是最具发展势力的一群，也提供了无限的创业机遇。

一、产业环境变迁分析

制度学者 Amin 和 Thrift 曾说：“全球的任一城市，无一可避免受到全球化影响。”我们了解以目前的全球环境的冲击来说，所有整体国家的战略高度、经济的命脉皆在中小企业甚至于微型企业，大型企业就像大象一样，难以翻身的，当然很多大型企业在创新思维下，期许不断地能够像小老鼠一样快速敏捷，这是难

能可贵的。但是大部分的大型企业在转型升级的状况下，其实是非常困难地在做创新这件事，特别是我国，因为制度的关系，造成部分大型企业像大象一样无法翻身，我们探讨的是，领导该如何做才能通过制度来燃起中小及微型企业和青年创业者创业的热情？

中国台湾地区经济研究院副院长龚明鑫曾在 2014 年 6 月提到“协助受全球化冲击影响的产业与弱势民众，务必以滚动性调整因应贸易自由化产业方案，并增加劳工职业培训助重回职场”。中国台湾地区在产业上面临经济成长动能减缓、人才资源流失、投资动能不足、产业发展模式不利、创造附加价值等相同的问题。当产业面临资金、人才、经济成长动能等问题时，国际潮流却不断地改变，挑战和契机随时在变化，全球产业供应链也在变革，产业价值链正在重塑，同时产业主流地位快速更替，新兴市场竞争也在加强。产业面临区域经济组织的整合和快速的经贸变化，领导必须要协助受全球化冲击影响的产业与弱势民众，落实公平正义，采取滚动性调整因应贸易自由化产业调整支持方案。我们认为，产业调整去弱扶强看似残忍却也是让产业环境健全发展的重要手段，也就是调整产业结构，增强地域经济活动，使大部分中小微型企业能以自己最有竞争力的能力迎接全球化挑战。

在劳工方面，则增加职训机会及诱因、强化就业服务，以提升就业能力，促使劳工重回劳动市场，同时鼓励微型创业，辅导企业主强化知识等必要的创业能力，不只自己有工作，还能提供工作职缺，激活经济。中国台湾地区经济研究院副院长龚明鑫提出，基于全球化的产业和劳工策略，包括：产业转型、鼓励微型创业、发挥在地经济、打造社会企业，并保障和协助劳工。当然，祖国海峡两岸携手共创未来，中小企业在这次产业环境大变动的机会下有更多创新创业的商机，比如政策上推动新型城镇化，正如火如荼展开智慧城市试办计划，投资规模上看兆元，并允诺中国台湾地区有机会参与这项大型计划，这样的环境提供祖国海峡两岸中小企业创新创业利基点，中小企业在环境变迁中，能更弹性适应并提供最适当的服务，以上领导单位的做法都在提供良好的生存环境，当然，前提还是天助自助者，只有自己知道自己要什么，别人才能根据需求给你所想要的。其实，生活里处处是商机，只要多些专注、多些努力，再多些坚持，创业不会高不可攀，我们列举 6 个在中国台湾地区自己及身边创业超过三年还能持续努力生存的案例供大家参考。“我们还很小，但很努力面向全世界”，这就是中国台湾地区

微型企业生生不息的自我砥砺的生命力。

案例 1-1 面膜界的“新东方女王号”

主要产品：面膜

创办人宋美蒨小姐，这位曾是妇产科医生的中国台湾地区美女，为了自己的女儿，才开始研发自己敢用，也敢给家人用的无毒保养品，极具人气的 ERH 医药美妆馆就是她的倾心之作，而膜殿则可看作是一份来自承诺的礼物。创办人宋美蒨 MasKingdom 的存在，就是要让每个人都能替自己选张最对味的面膜。膜殿精品面膜品牌是中国台湾地区历史上第一个结合新东方时尚的美容轻精品。挟丰厚经验与资源，将面膜通过生物科技融入在地农产升级加值，经由涵养文化灵魂设计获得生命，创造实用、平价但充满多元惊喜的艺术礼品。

而以美容轻精品概念立基，360 度针对不同人种、肤质、风格、主题做面膜设定，让每个人都能替自己选张最对味的面膜。其中利用本土高科技研发实力，结合中国台湾地区的水、植物、农产、纸等在地元素，让保养变为一种文化体验；产品面，标榜绿色环保、有机草本、无毒添加，并通过人体试验；形象面，以多变创意打造“快速时尚”。为确实做到对顾客负责，从内含物找寻到外包装设计，一切都选用最高规格的。连封装也是全中国台湾地区唯一选用医药等级 9 层压模封装与伽马射线杀菌，不仅经历 72 小时人体贴肤试验，更通过低敏、无毒与皮肤科医生人体测试。

创办人宋美蒨将面膜注入艺术气息，与许多中国台湾地区艺术家合作，如中国台湾地区艺术家萨比娜（偶像剧《大红帽与小野狼》指定插画家）、时尚插画家棉花糖、潮流设计师史丹利等，将面膜的外包装设计出多样的风格，绘制童话般面膜包装。另外，也邀请有关当局级“纸雕鬼才”洪新富精制“黑面琵鹭礼盒”，更可爱的是原住民系列的面膜，不仅外包装是原民风，连里面的成分也加入了小米酒、飞鱼卵等配方，充分展现出特色。

在宋美蒨前瞻创新性领导下，专业团队坚持提供给消费者纯净无害成分产品，严格自律要求领先其他规范，全商品以植物萃取，绝不使用动物性萃取成分，杜绝不稳定的成分来源，降低问题因子，杜绝人工香料、色素、防腐剂与酒精，以及直接、间接破坏肌肤的成分，杜绝欧盟规范中 26 种有害香料；所

有原料拥有最高安全规格，并经 QAI 认证与业界首家通过 SGS 人体贴肤认证、SGS 微生物重金属检测报告，不仅质量保证，效果更超越医学美容；产品一推出都成为热销商品，如以专利性、话题性、独卖性、独创性在业界造成震撼，建构了屹立不摇的产业地位。

案例 1-2 “永远在动、从做中学”——创造年薪百万的快递人员

主要产品：快递物流

中国台湾地区台北市最大的全球商务快递目前有 100 多位快递人员，其中有 20 位快递人员的月薪达 10 万元以上，40 位快递人员月薪达 8 万元以上，其余约 110 位快递人员的月薪也都在 5 万元以上。这样惊人的收入，来自惊人的送件量。只在台北市送件的全球快递，有 1 万个会员客户，1 天要寄送 7000 件快递，1 年创下 13000 万元台币的营业额！台北市 150 家快递公司中，全球快递的业务量不但傲视群伦，而且每年都在业界写下新纪录。

改写这快递业生态的是时年 36 岁、创业 8 年的全球商务快递总经理巫志远。淡江大学水资源环境工程系毕业的巫志远和同年代的大学生不同，他理着小平头，散发着草根气息。创办人巫志远的生意嗅觉早在学生时代就很灵敏。大一时，巫志远因为在快递公司打工，“发现机车快递这个行业有很多可以改进的地方。”所以在当兵时，志远就和四五个好友讲好，退伍后要一起到台北的快递公司工作，将来一起创业。最后，只有 1 个朋友和他一起进入快递业，后来也很快就因为工作辛苦而转行。但是巫志远就是相信这套新模式会成功，咬牙苦撑坚持，“很多人会选择妥协，但我就是不妥协”。

没过多久，这样的新营运模式果然使得客源大开，每个人能负荷的递送件数也大，使得业务量很快实现“三级跳”。全球快递第 1 年的营业额是 50 万元台币，第 2 年马上就变成 200 万元台币，第 3 年又上翻为 800 万元台币，第 4 年则是 2000 万元台币，也创造了更多年薪百万的快递人员。

但是，由于把比较多的利润放在快递人员身上，全球快递在前 4 年虽然成长快速，但却还没真正赚钱。因此，在创业的前 4 年，创办人巫志远都还会亲自跑件，而他每个月的收入就是自己跑件的钱。在第 5 年开始真正赚钱之后，

接下来的几年，全球快递的年营业额更是以 3500 万台币、7500 万台币、9800 万台币、13000 万台币的速度在成长。

巫志远的哲学是，只要公司一赚钱，就有资金可以再投资，改善公司的作业流程，然后又可以再突破业务量的“瓶颈”。1500 万元，这对中小企业来讲是大数目，但却有举足轻重的影响。举例来说，每当客户打电话叫快递，自动软件系统使得接线人员在接起电话后 20 秒内，就可以输入完成所有的收送件资料，并马上传至快递人员的 PDA 手机，可大大增加每个快递人员每天的收件量。全球快递 8 年来从不停歇地快速成长，就是来自于巫志远“永远在动、从做中学”的生意理念，而这也是中国台湾地区中小企业最令人骄傲的活力。

案例 1-3 因缘俱足，坚持信念，劳资平衡

主要产品：人力派遣、管理顾问

创办人廖国鼎筹备威顾管理，于 1997 年、1998 年初陆续发展并通过结盟方式成立“Oclaim Group”，并在 2010 年获得第十届中国台湾质量金像奖。

“Oclaim Group”发展基础为派遣专业劳基顾问指导企业主及其人资部门建立合法有价值的薪资制度并协助与相关主管机关单位互动及各项突然发生的人事与劳动基准法问题的危机处理，合法解决企业的策略提供。

在微利时代，企业改革采用派遣能节省人力成本，创造盈余（例如，节省人员招募、行政管理及劳资争议处理的人事成本、人力风险评估规划在威顾规划下弹性人力的运用同时能解决企业因订单量不同，而产生的人力短缺或多余人力问题，帮助企业有效控管人力，节省成本，并避免无薪价劳资争议问题。因创办人廖国鼎长期关注企业劳资脉动各领域精英共同经营。“Oclaim Group”部门不断增加相关专业服务，其能深入各中、小、微企业的核心人事行政、教育培训等委外的资源，同时观照劳资双方权益与培训中主管应有的专业知识，以期致力于提供专业见解及人资管理相关知识。

“Oclaim Group”除积极介入拓展人力劳务市场的业务、亚洲企业猎才顾问中心，强化由下而上的招募外包服务、派遣人力系统服务外，更植 EAPs (Employee Assistance Programs) 系以工作职场为基础，通过公司内部管理人员

及外部专业人员，以系统化及制度化的服务，解决员工因健康、情绪、压力、婚姻、家庭、财务、法律或其他影响工作表现的问题。简单地说，协助员工解决因个人因素而导致生产力下降的问题，称为“员工协助方案（EAPs）”，能为派遣人员及客户提供更全方位的服务。针对国内各行各业对人才有需求的企业，提供及时的人才招募管道，协助补充业主需求的人力，公司的特色为拥有南工北运之经验与实力，并为少数兼具在地化成本弹性的全省性人力派遣公司。能在地化人力公司的价格，提供全省动员招募及宿舍生活管理的优质服务，对亚洲派遣市场的趋势提供求职者更多元化的工作选择。创办人廖国鼎相信企业成功只因因缘俱足，坚持信念，劳资平衡。

案例 1-4 学习无国界的在线英语教学

主要产品：TalkABC 在线英语教学

创办人游妙筑原先在猎头公司担任主管时，接触到高级人才面试时发现这些人的英语口语能力相对薄弱，加上全球化后有关当局及企业对于英语能力的要求，且企业核心竞争力都来自员工不断的学习，面对环境快速的转变，然而这让创办人萌生一个念头：谁能掌握知识发挥智能，便是最大赢家，因此决心投入在线英语市场而创立“创新学习英语网络平台”，提供一个快速学的绝佳通道。

2009 年成立 TalkABC 在线英语教学，以在线学习模式为服务精髓，经由行动学习平台传达多媒体信息，通过一般的桌面计算机甚至更便于携带的笔记本电脑、智能手机、互联网来加以学习，固本公司设立在线客服系统和推出菲律宾师资的“在线一对一”英语家教课程，大大降低在线英语家教成本，将节省下来的费用用以提升在线教学网络及设备环境，于菲律宾设立专门教学点，提供学员具有丰富经验的师资及安静的教学环境，并于 2012 年组成菲律宾亲子游学团。

企业荣获四川省、重庆市、河南省、南京市、厦门市各协会 2012 年网络语言学习、菲律宾游学咨询中国台湾地区第一品牌奖。

学习者可通过笔记本电脑或新型智能型手机来进修学习英语课程，突破时

空限制随时学习，提升学习及成效。借助推动“全民在线学习”、“缩减数字落差”，可以有效全面激发市场需求，扩大在线学习产业经济规模、营造有益在线学习产业发展环境。

中国台湾地区属于陆地小、资源及市场有限的环境，从人力资源方面来看，唯有培养大量具备国际竞争力的高素质人才，才是未来中国台湾地区在知识经济的国际舞台上成长的关键。而数字学习的应用，能有效降低学习的成本，并通过个人化、高互动的学习方式提升学习质量，学习能力的养成将是提升中国台湾地区人力资源的素质关键。

科技时代来临，网络教学、在线学习……已是趋势，有鉴于传统英语学习因其单向性而有着互动性较差、错误无法立即被指正、口语能力虽有突破性进步的缺点、而大多英语在线家教仍以提供费用昂贵的欧美教师为大宗，收费门槛高，难以达到“全民在线学习”的目标，用低廉的定价回馈给顾客，提供顾客平民化的收费及绝佳的在线教学质量及成效，让有心提升英语水平的大众轻松购买课程，在线专属家教一对一听说与听力训练，让学员能开口说英语，英语不再是哑巴式学习。

二、生存环境的变迁

我们团队经过祖国海峡两岸与全球研究分析，得出以下五点关于生存环境的变迁结论，供读者参考。

(1) 随着经济全球化，贸易自由化，国内市场在关税降低、贸易障碍废除后大举对外开放，所以对内需型的中小企业带来不少的冲击。为了追求资源的最优配置，以至于不少大型产业纷纷外移。对若干为大型企业代工的中小企业商机也受到相当大的影响。在亚洲方面，通过关税减让、贸易，投资自由化等等，固然可以为经济及产业带来竞争力，带来庞大的商机，即提升竞争力，但是也会对若干传统内需尽全力的弱势中小企业产生不小的影响。所以如何针对上述在贸易自由化下受到较大冲击的弱势中小企业寻找方针并加以辅导，我们认为以提升其对