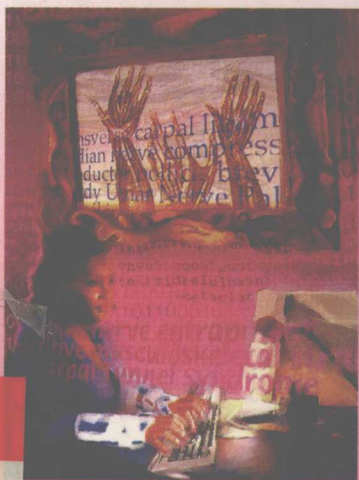


穿着睡衣赚钱的

女人

我是世纪末的自由职业者



SOHO

Small Office, Home Office

Migi,你可以说她着睡衣赚钱的女人,也可以说她是穿着睡衣实现理想的女人,当然,她的工作和睡衣没什么关系,倒是和电脑关系密切。所以,你也可以说她是靠着电脑赚钱的女人。其实,书名叫什么不甚重要,重要的是她真的赚钱了,而且,她要把成功的秘密告诉你!想做老板吗?想开公司吗?胆子够大吗?请看Migi现身说法,教你如何做成功的网路自由职业者。

穿睡衣赚钱的女人

我是世纪末的自由职业者

MIGI著

内蒙古人民出版社

责任编辑:王月林

封面设计:卜奎

穿着睡衣赚钱的女人
——世纪末的自由职业者
Mi gi 著

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街20号)

新华书店总经销·华西大学印刷厂印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张7 字数120千字

1998年2月第一版 1998年2月第一次印刷

印数:1——3000册

ISBN 7-204-03495-3/G·721

定价:15元

目 录

作者序：穿着睡实现理想的女人

01 SOHO 守候你	3
02 我是如何下海当 SOHO	17
03 帮自己算算有没有当 SOHO 的命	35
04 创意？不！SOHO 需要实现创意的能力	49
05 为自己搭建新舞台——美丽的 Homepage	65
06 利字放两旁，道义摆中间	79
07 先趋吉避凶，后赚钱	89
08 网路行销成功术	101
09 身高不是距离，年龄不是问题	115
10 女 SOHO 的天空	125
11 全家总动员	137
12 开公司吗？胆子大吗？	147

13	Migi 姐的多情感谢	151
14	数位革命在台湾	163
15	未来新生活	177
16	SOHO 的家私	187
17	当 ISDN 遇见 Migi	199
18	米姬·吓普一日游	209

穿着睡衣实现理想的女人

作者序

我是有理想有气抱负的 SOHO，在家工作，穿着睡衣实现我的理想。

写 SOHO，可以从很多角度来下笔，介绍台湾的 SOHO、SOHODIY、SOHO 创业宝典……。之前也为此而考虑再三，到底应该以什么方式呈现 SOHO 的风貌？一日听到孙大伟说了一句“规则是给平凡人用的”，是啊！SOHO 大都自命不凡，加上 SOHO 这个“职业”相当复杂，适合这个 SOHO 的规则，可能正是另一位 SOHO 避之唯恐不及的大陷阱呢。

思前想后，决定将自己的 SOHO 创业经验与心得，完整搬上版面，前因后果，写个详细。在读者深入了解我的 SOHO 生涯后，如果能从中参考些什么而有自己的体会，因此台湾多了位“未来英雄”，Migi 与有荣焉。又或者，不需要背负太大压力，就当此书是本散文（这本书不知是否有机会被定位为文学类丛书，呵呵 V-V），听听一个女子如何在网路上建立自己一片小天地以及她的一点小小想法。

五、六月是个适合写作的季节，窗外的大雨让独自在电脑前面的我，没有因稿债而有无法外出走走的遗憾。也是因为大雨吧，网路文化的关怀较为热烈，因此能让这本书顺利推出，感谢大众、感谢自己、感谢老天下雨。

Migi 于新竹的六月大雷雨中

01

SOHO 守候你

创业的门槛

谈到创业,除了要有专业技能之外,还需要作相当程度的投资,因此资金的筹措成为想要创办企业的人需要面对的,第一个难以跨越的门槛。即使咬牙跨过门槛,风险也相形增高,成为创业期间的庞大压力。这是为什么许多人想放弃上班族看人脸色吃饭的日子,去实现所有曾经有过的创业梦想,而一考虑、再考虑、三考虑,却发现头发全已灰白矣。

计程车司机除了要有高超技术与过人胆识之外,还得花个几十万买辆车子,才能纵横于马路虎口中。医生在七年苦读后,可能还得讨个有钱老婆或是靠祖上积蓄,方可在人潮汹涌处拥有以自己为名的医院。三两好友相招来做生意,最容易伤感情的也是在资金筹措、运用与分配上。

钱,的确粉碎了不少人的创业梦想,不见得是因为没有钱不敢创业,而是即使有钱也不敢拿去冒险。即使手上有一些可以运筹帷幄的积蓄,要不要拿这些积蓄去做赌注,也成为另一个伤脑筋的问题。万一血本无归,如何去扛住“创业失败”的责难与风凉话?这些话可能来自亲戚朋友,来自曾经明智建议不要抛下铁饭碗之旁观者,来自自己身边最亲密的人。

然而由于 Internet 蓬勃，发展对于学有专长的人而言，出现了一个较易跨越的门槛标准。因为不用租店面、不用库存、不用大笔宣传费用、不用……。

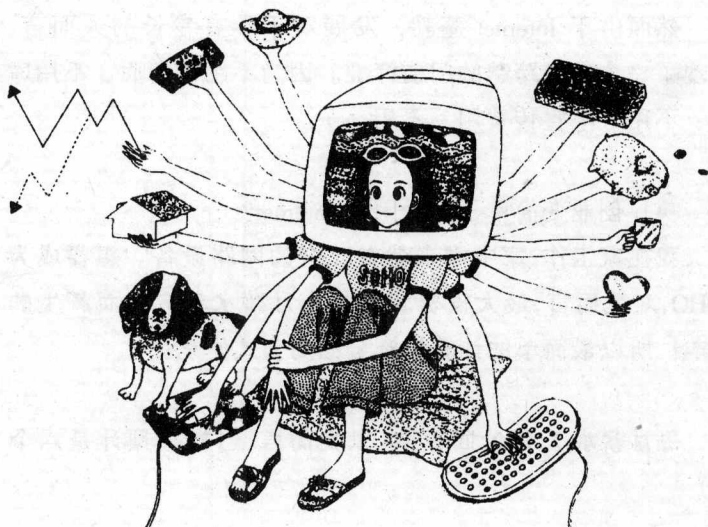
噢！创业变简单了吗？因为 Internet？

我在家工作，家中本来就有齐全的网络设备。想要成为 SOHO，对我而言，最大投资就是每个月薪水没有了而产生的成本！所以最简单的计算投资金额的公式便是：

每月薪水 X 预计回收期（以我而言，当初我预计是六个月）

有了这样的投资金额，最起码六个月内可以衣食无缺了。不用怕缴不出会钱、不用降低生活水平、在经济上，我仍然保有以前上班族时的安定。不过我这样做，就我所知是相当保守的，加上我原先的薪水也不太低，因此我准备的资金比大部分的 SOHO 宽裕。很多网路 SOHO，尤其是年轻的网路 SOHO，辞呈一递，带着当月的薪水就上网打拼了，每天馒头开水，也其乐融融。在此姑且不论这样作法的风险如何，但是网路创业门槛之低，可见一斑。

如果已经有了一台可以上网的电脑，一年花个数千元便可租到一个二十四小时开机的网站，每月几千元的电话费，简单就可以在网路上当起老板。就算不能赚到钱，网站站主的头衔也挺让人飘飘然的。



题外话：

我那笔小资金倒真是没有花到，加上放在股市运作，刚好遇到一九九六年股市小飙，靠着一点小利润倒也可以糊口，让我在那几个月没收入时，还可以安逸度日。不过，虽然那笔小资金在当时没花到，可是最近（一九九七年五月）股市长黑，资金就变成股市的库存了。在此只是想告知，“多元化经营”对 SOHO 而言，也是重要的生财之道。

世纪末的行业主流——网路 SOHO

为什么 SOHO，会在世纪末造成话题呢？只因 Internet 的魅力么？还是有其他的因素？

1. 网际网路 (Internet) 的风行

网路的风行使得每个人都希望找到自己的舞台，来展现、磨练与炫耀自己的才华，以前我们只能找到封闭的、小规模的表演场。许多人，就像我，一毕业便投入公司当个上班族，如果可以达到小老板、中老板、大老板的期望，便可以得到比较快速的晋升，得到周遭人的掌声与肯定。但这个表演场是封闭的，外界不见得能看得到其中一个演员的卓越之处，因为对外呈现的是团体表现，每个演员必须在团体之中，为着公司的长远目标、经营策略，与既定政策，一同且一致地将自己融入为团队的一部分。但相对的，公司也提供相关保障与福利，一年三节、加班费、团体保险、各式旅游、退休金、固定基本薪资……。这些保障，让演员可以忘却自我而鞠躬尽瘁，让公司也可以有大胆要求员工的勇气。

过去这样封闭的表演场，一直主导着全世界职业的生态，因为要找舞台不容易，因为没有资金，或是不敢拿资金去冒险。加上这些舞台掌握了某些专业上特有的资讯以及行销的管道，使得演员脱离表演场，很难独立生存。直到 In-

ternet 提供了另一种大格局的舞台，局面被扭转了。Internet 这个大舞台上，任何人只要有胆子，轻易地就可以跳过门槛，上网施展才华。由于要登上这个舞台的门槛很低，自觉有能力的人，不需准备上百万、甚至上千万资金。只要有勇气登台表演，便可以一跃而上，在这个国际性的超大舞台上，追寻自己为自己所设定的目标。Internet 这个国际剧院，租金低廉。剧院老板也不会因年龄、资历、性别、外貌……等理由，给予表演者不同的待遇。剧院中，观众来来去去，因为这是一个不收门票的剧院，观众进出自如。所以罗！如何吸引观众的驻足，要看表演者的聪明才智了！

2. 企业结构的改变

不知道大家是否注意到一件事？虽然物价指数不断的提升，可是您的电脑、数据机、光碟机、家用电器……等用品，却以不成比例的速度，大幅降价。由于产业界的竞争，老早就跨越了国度的限制，除了少数掌握独门技术的企业，大多数的企业所面对的强敌早已没有国别之分，在商场上的竞争，大家早就脱离疆界国土的保护了。谁能生产出物美价廉的产品，谁便能在血腥市场中得到胜利，拿下敌人的人头，攻下自己的领地。在这样的竞争压力之下，降低产品成本，成为所有企业首要的经营策略。要如何降低成本呢？原料与生产的成本是最先被控制的参数。但如果这些直接成本已经降到最低点，下一步就是从间接的员工福利成本下手了。于是原本着重于员工训练的企业，也在节省成本的考量

下，降低训练预算。向来以员工福利优厚著称的公司，现在却成为不具竞争力的代表商标。为了提高各项产品竞争力，福利导向的公司也不得不开始斤斤计较于员工福利所造成生产成本的上扬。至于降低福利与减少训练课程都还算小事，有些公司打起了组织重整、企业改造、企业扁平化的旗帜，进行裁员与精简人事的动作。更恶劣者，甚至出现恶性倒闭、不发薪资的情形。公司想要降低成本是情有可原，而降低成本过程中如何兼顾仁义道德？这的确是两难，但是反过来说，在目前工作生态中，即使公司愿意以仁义对待员工，员工的忠诚度又如何呢？一个公司辛苦培育的子弟兵，将来可能会成为敌军的主将。这样的矛盾，不断地提醒着经营者，企业是以营利为目的。

员工对企业不信任，企业也不愿意投入太多心力在训练员工、员工福利等攸关员工生活与技能的事项。过去精忠报公司的员工，不复存在，而公司也对员工有为敌人培育兵将的怀疑情结。在这样恶性循环下，有些人开始质疑传统工作环境模式与升迁方式，过去有的保障没有了，过去让自己甘于隐身于公司之中的理由没有了，如果刚好这时出现一些机会……

3. 学习方式的改变

如何培养专业能力？在过去，大都透过学校教育的基础培养，然后再到工作场所，透过特有管道去学习与累积和工

作有关的专业技能与经验。然而，由于资讯的爆炸与快速更新，学校的老师或是公司中的资深前辈已不再是求取专业知识的唯一管道了。夸张一点，甚至有可能成为学习的阻碍，我这么说不是否定所有老师与有经验者，只是对于无法提升自己专业能力却又不自觉的前辈之哀悼。

透过 Internet，任何人都可以拿到最新、最快的资讯。加上市面上杂志、书籍、教学录音带、录影带满天飞。年轻人的精力旺盛，企图心强与慑人的吸收新知力量，如果还考虑到他们不需要养家活口等因素。我的书《当 ISDN 遇见 Internet》，其中约有三分之一的内容，是我从 Internet 上学到的。国内著名的占星小仙女 Peggy，Internet 就是她的启蒙老师。我之所以会设计我的网路首页，我的老师全部都在 Internet 上。Internet 是一个二十四小时开放的教室，不同的学生、不同的态度、不同的目的，在 Internet 上可以得到不同的收获。单就某一专业知识，学生比老师厉害，资浅的员工超越了资深的员工，在现今社会中已是再稀松平常不过的现象了。还记得大学时，一位教高级 C 语言的老师，在课堂上一向态度高傲，但是当同学们交出第一次老师指定的作业后，老师发现原来很多学生的程度远在他之上，之后就变谦虚了。这件事，发生在近十年前，我相信如是的情形，现在应该更为普遍。想告诉大家，我非常尊敬那位老师，因为他愿意放下身段来谦虚。有的时候，我们看到一些老师反而会藉着否定学生的能力来巩固自己的骄傲。

在学校，老师无法面对学生超越自己，但因为老师毕竟还是老师，所以学生大都可以体谅与适应。可是在工作场合里，如果是跟自己没有从属关系的资深前辈，心中的不平似乎就难以平复了。当专业能力与薪水、职位不成比例时，专业能力不差但薪水却比别人低的人，会愿意屈居他人之下吗？尤其当他有一技之长，此时刚好又有个大舞台向他招手时，他能克制跳上舞台试一试的冲动吗？

4. 理想的追寻

Internet 提供了省钱的创业方式，因此有理想、有抱负的人便有机会不需要冒太大的风险，而找到实现自己梦想的机会。喜欢摄影的人，不但可以透过 Internet 学到更多摄影专业知识，还可以透过个摄影展。如果受到肯定，则可作为创业的基础。爱花人，可以在 Internet 上找到一群花痴，进而产生创业契机。我的狗狗虽然足不出户（因为我懒，加上怕惹来一身寄生虫），可是认识他们的人可不少喔，都是 Internet 上的好朋友。也许某些人会为透过冰冷的电脑主导自己生活的这种方式，感到忧虑。可是这似乎已成为一个事实，也成为不可避免的趋势。网路 SOHO 常见的气质便是理想抱负特别多，每次有 SOHO 聚会，大家光谈理想就可以聊得兴致勃勃，进入忘我状态。现实世界里，我们“谈”心灵改革、谈提升国家竞争力。可是有一群人正在 Internet 上改革自己与别人的心灵，默默地为着国家竞争力尽一分心。不

知道您是否有同感？网路上的人，常常有一种莫名的道德洁癖，想想看，您可能也有。

其他诸如家庭观念的复生。新新人类、X世代加入职场，造成公司伦理的变化。通讯媒体的增加，使得不用出门便可以与人沟通。

对于某些特殊专长的需求量暴增，拥有该专长的人，脱离原企业才能接更多的生意……。

许许多多的理由，使得世纪末，成为网路 SOHO 族展现风华的时代。

最自由也最不自由的行业

常有人羡慕 SOHO 族，上班时间自由，早上可以赖床、下午可以喝下午茶、晚上爱多晚睡就可以多晚睡！爱人上班就上班、想渡假自己可以批假单，多悠哉啊！如果你是因为这些浪漫的生活而有下海当 SOHO 的欲望，我建议就不用麻烦，花那么多心思当 SOHO 了，直接把准备的少许资金拿去渡假比较有效率，因为浪漫 SOHO 可能很难撑太久，既然想要悠哉，何不直接把钱花在玩乐上，还比较实际。