

網路創業 成功密碼

華文第一本不用懂技術的網路創業書

十萬元創業基金：

低成本門檻・不懂技術也可創業

二十個成功案例：

掌握關鍵成功因素・避開創業陷阱

三十天創業準備：

完整創業流程公開・你也可以成功

作者 **盧旭**



中青院 13 000003603

網路創業 成功密碼

華文第一本不用懂技術的網路創業書

十萬元創業基金：

低成本門檻・不懂技術也可創業

二十個成功案例：

掌握關鍵成功因素・避開創業陷阱

三十天創業準備：

完整創業流程公開・你也可以成功

作者 盧旭



網路創業成功密碼

作 者：盧旭

出 版 者：葉子出版股份有限公司

企劃主編：萬麗慧

文字編輯：嚴嘉雲

美術編輯：華漢電腦排版有限公司

印 務：許鈞棋

登 記 證：局版北市業字第677號

地 址：台北市新生南路三段88號7樓之3

電 話：(02) 2366-0309 傳真：(02) 2366-0310

讀者服務信箱：service@ycrc.com.tw

網 址：http://www.ycrc.com.tw

郵撥帳號：19735365 戶名：葉忠賢

印 刷：大象彩色印刷製版股份有限公司

法律顧問：煦日南風律師事務所

初版一刷：2006年4月 新台幣：220元

I S B N：986-7609-89-1

版權所有 翻印必究

國家圖書館出版品預行編目資料

網路創業成功密碼 / 盧旭著. -- 初版. -- 臺

北市：葉子，2006[民95]

面；公分. -- (三色堇)

ISBN 986-7609-89-1 (平裝)

1. 電子商業 2. 創業

490.29

94026311

總 經 銷：揚智文化事業股份有限公司

地 址：台北市新生南路三段88號5樓之6

電 話：(02)2366-0309

傳 真：(02)2366-0310

※本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回更換

83.60 = 2

自序

我熱愛網路，所以寫下了這本書。

是希望讓不懂網路的人，也可以透過網路來創造自己的事業。

我所敬愛的已故英業達集團副董事長溫世仁先生，生前以英業達的力量協助位於甘肅河西走廊的黃羊川架設網站，靠著電子商務讓這個貧窮的小山村在2002年冬天就賣出3萬美元的農產品，這就是世人所津津樂道的「黃羊川經驗」；本書深度訪問了二十個網路創業的成功個案，這些成功個案可以說是網路創業領域的「黃羊川經驗」，我希望透過此書，可以複製更多網路創業的「黃羊川經驗」。

一直，我就是一個很喜歡與他人分享自己生活經驗的人；非常歡迎本書讀者在閱讀本書或網路創業的過程中，遇到問題和瓶頸時，可以用電子郵件和我討論，甚至於你可能只有一個網路的創意想法，都可以來信討論，我會盡力提供經驗與資源協助，或是你因為閱讀本書而創業成功，也歡迎來信給我，讓我分享你的成功喜悅。

本書可以順利出版，首先要感謝葉子出版的萬麗慧主編，如果沒有萬主編的「緊迫盯人」，這本書的電子檔可能還儲存在我電腦的某個角落；感謝前卓越雜誌科技組記者方宗廉先生，在個案採訪過程提供很多的經驗與協助；感謝我的內人李京蓓老師的校稿與體諒，感謝願意無私分享創業經驗的每一位個案站長，感謝交通大學數圖組、南華大學出版所、南亞技術學院城中校區、中華青年網路協會、幸福左岸數位科技的好朋友們。

我的個人網站 www.AndreLu.com

我的電子郵件 Andre@AndreLu.com

歡迎來信交流探討網路創業相關議題，期待有一天，我可以再出一本書，是彙整本書讀者的創業成功經驗，而且希望下一次的讀者創業成功個案不只是二十個，而是一百個！與本書讀者共勉之。

幸福左岸數位科技 總經理

南亞技術學院城中校區 資管系講師

盧旭 書於台中大度山下 2006年仲春

目錄

PART I

網路創業成功密碼

成功密碼一：尋找創業利基

- | | |
|----------|---|
| 1-1 創業商品 | 1 |
| 1-2 創業比賽 | 7 |

成功密碼二：打造金字招牌

- | | |
|-----------|----|
| 2-1 公司設立 | 15 |
| 2-2 商標及專利 | 20 |
| 2-3 創業貸款 | 39 |

成功密碼三：遵循開業步驟

- | | |
|------------|----|
| 3-1 網域名稱 | 46 |
| 3-2 虛擬主機 | 53 |
| 3-3 程式設計 | 56 |
| 3-4 網頁設計 | 60 |
| 3-5 開放原碼軟體 | 63 |

成功密碼四：掌握網路消費特性

- | | |
|----------|----|
| 4-1 網路金流 | 65 |
| 4-2 物流通路 | 68 |
| 4-3 網路行銷 | 70 |

成功密碼五：重視網路意見交流

- | | |
|----------|----|
| 5-1 網路論壇 | 75 |
| 5-2 網路動態 | 77 |

PART II

網路創業成功個案

■ 520 喜帖網	79
■ 魔髮屋	85
■ Ecmay	90
■ Gomap 美食網	95
■ Memo 人事資源網	101
■ 888 切貨網	107
■ 945 包子大王	114
■ 女青服飾工作室	119
■ 小新的吉他館	125
■ 英語台灣資源網	132
■ 地科科技網	139
■ 竹貓星球	144
■ 李老師紫微斗數命理館	150
■ 昨日小築	155
■ 個性工坊	160
■ 摩麗農場	166
■ 潔西卡部屋	172
■ KOLAkola 親子網	179
■ 驚爆點網際行銷	185

附錄

附錄一：中國大陸網域名稱註冊管理機構	191
附錄二：國際性網域名稱註冊管理機構	200
附錄三：世界各國網域名稱註冊管理機構	201

【 1-1 】 創業商品

網路是資訊傳遞的通路，成功的經營電子商務，要旨在於成功的把商品或服務利用網路銷售出去，因此，對一個打算經營電子商務的創業者而言，首先要決定的是要銷售何種商品。就好比一個打算開店賣小吃的人，新店開張前總要知道自己要賣陽春麵還是蚵仔煎。

你要在網站上賣什麼，不只是個關係你生意好壞的決策，也是一項困難的決策，以下提供8項選擇商品的原則，選擇創業的商品或服務時，符合越多項特點越容易成功。

1 自己熟悉的商品

消費者為何要向你買東西，無論你是製造商或是通路商，一個最基本的原因是消費者認為你對產品的知識比他豐富。因此，無論你要賣什麼，一定要先使自己成為那方面的專家。選擇自己熟悉的商品，無疑可以使你省去很多準備的時間。

你會熟悉某種商品，也許是家學淵源，如945包子大王網站，站長的父親及祖父都是開設販賣麵食的小店，他們兄弟自然而然對產品及市場就能有深入的了解。另一種情況是你對某種產品有高度的興趣，興趣的驅動力，很容

易可以讓你成為專家。銷售自己感興趣的商品，有另一層心理上的優勢，就是你很容易樂在工作，而這有時是度過難關的重要支撐。

2 要找個人化的商品

個人的化的商品可以甩開價格競爭的不利因素，不但可以吸引消費者，更可以提供營益率，個人化商品最好與個人的特徵有關。如到處都有人在網上賣娃娃，實體店面也有不少，要想異軍突起，似乎只能拼價錢，但有一位仁兄想到將顧客的姓名以手工的方式在泰迪熊的腳上，並且在各網路商城拍賣，不但引吸了消費者的注意，也可以賣更高的價錢。也有經營者在網上銷售寫真印章，買方可以付費刻上有個人肖像印文的印章，可以印在紙張或是信封上。同時也有不少人在網站銷售依消費者外觀特徵製做的公仔娃娃。

個人化商品的製作通常需要依賴人工，因此消費者可以接受較高的價格。而一些可以用機器大量生產的個人化商品，如寫真印章是以自動化的機具處理數位照片而成，雖是個人化商品，但是仍可以大量生產，對經營者而言，可以創造更大的商機。

個人化商品如以傳統的店面方式銷售，會受限於商圈，而以網路的方式銷售個人化商品，則可以將自己的獨

門手藝擴展至全世界，而由於商品的獨特性，將使買方非得要支付較高的費用及運費不可。

3 稀有商品

無論以何種通路銷售商品，稀有而獨特的商品總是有機會脫穎而出，如市面上的水餃都包豬肉或是牛肉的，因此當有人推出黑鮪魚水餃，就會受到市場的青睞。有些網路經營者會到中國大陸找尋一些獨具創意的非主流商品，如利用USB介面連接在筆記型電腦上的電扇等。當找到這類商品，並利用網站銷售，往往可以出奇致勝。

4 可取得價格低於目前網路市價很多的商品

許多人認為高價產品無法在網站銷售，因為產品單價高，買方承擔的風險也高。但是，據PCHOME副總經理林文欽觀察，只要能提供相當的優惠價格，任何商品都可以在網上銷售。其實這道理也不難理解，如果一部賓士車市價200萬，你在網上賣100萬，其間100萬的價差就會吸引消費者花時間及資源去查證你是否有賣假貨，而只要你真有一部可以用100萬售出的賓士，在網站上是不怕賣不出去的。

同理，如果你能取得一項價格遠低於市場行情的商品，那你只要能設法排除消費的疑慮，不怕生意不上門。

而消費者的疑慮通常是可以利用各種方法克服的，像是你的網站已存在了一段很長的時間、你很勤快地回答客戶的疑慮、你提供退貨的服務，這些都可以突破貪小便宜的買方的心防，而只要你不是真的騙子，只要成交一次，口碑行銷的作用就會立刻產生。

5 創新的服務

提供市場上不曾出現的服務，如搜尋引擎排序服務，或是架設網站的套裝軟體光碟。新的服務很容易引起市場的注意，善用電子郵件的主旨，把你的服務說明清楚，就可以得到客戶的回響。而一些可以利用網路進行的服務，尤其適合以電子商務的方式進行，如利用網路電話算命，算命師利用視訊親自為客戶解答疑問。不但可以省去客戶車途往返，也可以開擴全球客戶。有些創新的服務項目，雖無法利用網路執行，但是至少可以用網路來進行宣傳。

6 目前已有人在銷售或是提供服務，但是我們有把握做得比競爭者更棒

吸引客戶上門的方法並不只限於產品本身的改良，更好的客戶服務也是吸引客戶的利器，如虛擬主機廠商 www.ecmap.net 利用 msn 提供客服，讓客戶隨時找得到人，頗得好評；一些小細節往往能小兵立大功，如精油到處都

有，但是一家精油製造商卻發明一種特別的軟木塞，可以直接把精油利用毛細孔現象揮發出來，而排除使用薰香器的麻煩，就獲得不少顧客的好評。

7 整合型的服務

也許網路上有人在賣相關或同樣功能的商品，但是商品種類不齊全，消費者不能一次購足，我們即可整合相關類型商品，讓網友一次夠足，這有些類似量販店的概念。例如切貨網 www.888cut.com、香水網 www.1976.com.tw。

創業者在建設網站時，由於資源有限，往往必須決定是要先增加商品的類別，還是先求單一類別的豐富度。比較好的方法是先擴充單一類別的豐富度，到可以滿足客戶需求的程度，然後在開始擴充產品的類別。具體來說，如果你是賣3C產品，最理想的情況下是你有賣很多類別的產品，如數位相機、隨身碟、MP3等，並讓每一個類別都有足夠的量去讓客戶精挑細選，仔細比較。如果一時無法達成，那最好先專精一類產品，如先收集幾十款相機，至少能滿足想採購相機之人士的需求，再擴充其他產品的內容。最忌諱的是什麼產品都有，但每一種都只有幾項，無論要買什麼東西的客戶，都會覺得不過癮。

8 隱密性高的商品

一個白天正經八百的男性上班族，晚上在網路上，可能化身為一位美女，周旋在聊天室的眾男網友中；網路是個公開的隱密世界，而許多在實體世界被視為禁忌的事，在網上都可以百無禁忌的進行；一個高中老師可能不好意思走進情趣用品店，但是上銷售情趣用品的網站總沒有關係吧。網路特別適合銷售合法但是有禁忌的商品，人們有此需求，但是不好意思在實體店面進行採購，於是只能利用郵購及網路等途徑來購買。

【 1-2 】 創業比賽

美國哈佛大學最近流行一句話：「If you don't have a start-up idea, you are nobody. (如果沒有創業的好點子，你什麼都不是)。」不過同樣的是如果你有創業的好點子，但是沒有錢，你同樣還是什麼都不是。

要為你的好點子籌到錢，才能讓你成為 somebody，而籌錢的方法有很多，你可以向銀行借，也可以找創投公司投資，不過要由這兩種途徑要到錢，你的點子通常不能只是點子，而必須已轉化為商業行為，並且產生營收。如果你真的有錢把你的點子化為行動，本節你未必要參考，而如果你只是有點子而沒有錢，那麼參加創業競賽，是一個不錯的方法，你可以得到一筆資金及專業機構的背書，甚至可以在媒體上曝光，提高知名度，使你對外籌資更為容易。

近來不少企業積極舉辦各項創業比賽，吸引學生組隊參加，不過有些不是每年舉辦。以下3項創業比賽是其中較具代表性的，如果你有好點子，建議找你趕緊一群好朋友共同組隊去參加創業競賽，說不定優勝者就是你。

一、「WeWin創業大賽」 <http://www.wewin.com.tw/>

總獎額達500萬元的「WeWin創業大賽」是由台灣工業銀

行教育基金會主辦，李國鼎科技發展基金會、工業技術研究院、中華民國創投公會、中華民國對外貿易發展協會、台大創新育成輔導體系、台北科技大學區域產學合作中心、台灣玉山科技協會、台灣技術交易整合服務中心、時代基金會等團體聯合舉辦，並邀請教育部、青輔會、經濟部工業局、中小企業處擔任活動指導，參考美國麻省理工學院(MIT)「\$50K」的創業競賽精神，發起「台灣工業銀行創業大賽」活動，希望達到培植青年創業家，輔助具有潛力企業之設立、發展及活化社會、開發創新精神的目的。

為協助優勝團隊設立公司，基金會特別提撥新台幣500萬元，作為競賽基金。其中400萬元為優勝獎金與創業基金，100萬元為舉辦校園巡迴講座、創業研習營及企業診斷等專業訓練，邀請產官學界精英傳承經驗，協助青年掌握產業脈動與科技新知。

「台灣工業銀行WeWin創業大賽」的「WeWin」是代表發揮團隊力量及眾志成城的精神；WeWin代表「Win by Entrepreneurship, Work with Innovation & Networking」，強調創新與科技的重要性，希望在整個競賽過程中，藉由科技新知的應用與再造，發揮集體創意與團隊合作的力量，以爭取勝利成功。

參賽的產業範圍以政府鼓勵的策略性工業為主，包括精密機械、通訊、資訊、軟體、網路、數位內容、光電、生

化、環保及民生10大產業。而參賽團隊須守以下限制：

- 1 3人成行，團員1/2須為學生。
- 2 參賽隊伍須設連絡人1名，以便主辦單位隨時聯繫，該連絡人必須由學生擔任。
- 3 入圍前10名之隊伍，需參加決賽簡報，主要簡報成員亦由學生代表。
- 4 參賽隊伍若在他處已取得補助或參與其他競賽活動獲得名次者均需事先揭露，以供評審參考。若已接受其他創業輔導者，不得再參加本競賽。
- 5 參賽作品須為參賽隊伍自行創作，不得抄襲或節錄其他任何已發表或未發表之概念、創意及作品。參賽作品之著作權歸屬於參賽隊伍所有，如有任何著作權或其他相關權利糾紛，應由參賽隊伍自行負責。
- 6 已商品化之產品，不得參加本競賽。

參賽者必須提供計劃書供評審單位審核，本計劃書撰寫格式為A4紙、12級以上字體，不超過50頁。撰寫內容不拘形式，但請盡量完整，各隊可依產業性質自行調整內容；下列計劃書僅供參考之用。而計劃書之參考格式如後：

第一章 摘要

- | | |
|------------|---------|
| A. 事業概念與願景 | D. 競爭優勢 |
| B. 機會與策略 | E. 獲利性 |
| C. 目標市場 | F. 團隊簡介 |

第二章 產業、產品或服務

- | | |
|----------|--------------|
| A. 產業性質 | C. 投資規模與成長策略 |
| B. 產品或服務 | |

第三章 市場研究與分析

- | | |
|------------|----------------|
| A. 目標顧客 | C. 競爭與競爭疆界 |
| B. 市場規模與趨勢 | D. 預測市場佔有率與銷售額 |

第四章 製造與營運計畫

- | | |
|---------------|----------|
| A. 營運週期 | C. 設備與製程 |
| B. 製造與營運地點的選擇 | D. 策略與計畫 |

第五章 研發計畫

- | | |
|--------------|----------|
| A. 研發規劃及風險評估 | C. 專利權規劃 |
| B. 研發成本 | |

第六章 行銷計畫

- | | |
|------------|-------|
| A. 整體的行銷策略 | C. 促銷 |
| B. 定價 | D. 通路 |

第七章 管理團隊

- | | |
|---------------------|---------------|
| A. 組織 | D. 預定股權結構 |
| B. 預定總經理、副總經理及各單位主管 | E. 預定董事及監察人 |
| C. 預定支付管理階層酬勞 | F. 專業顧問的支援與服務 |

第八章 財務規劃

- | | |
|----------------------|------------------|
| A. 第1年財務計畫（按月表） | D. 預計5年營業目標 |
| B. 5年財務預測分析及年度會計報表分析 | E. 預計5年股利政策及增資計畫 |
| C. 損益兩平分析 | |

第九章 整體的時程規劃表

附錄及資料來源

二、TIC 科技競賽 <http://www.tic100.org.tw/>

由研華科技基金會主辦，透過創業學習的過程，讓青年展現生命中創新的價值，以激發青年在科技與人文領域的創新行動及創業意識，並提升技術或服務商品化及事業規劃之能力。