

天下文化
工作生活

3000元 開始的 自主人生

50位小資創業老闆 的實戰成功術

Chris Guillebeau
古利博 著 連育德 譯

專文
推薦

劉奕成

巴克萊銀行董事總經理、
《小日子享生活誌》創辦人

郭家齊

Groupon Taiwan 地圖日記
的創辦團隊共同創辦人

Mr. Jamie 林之農

appWorks 之初創投合夥人



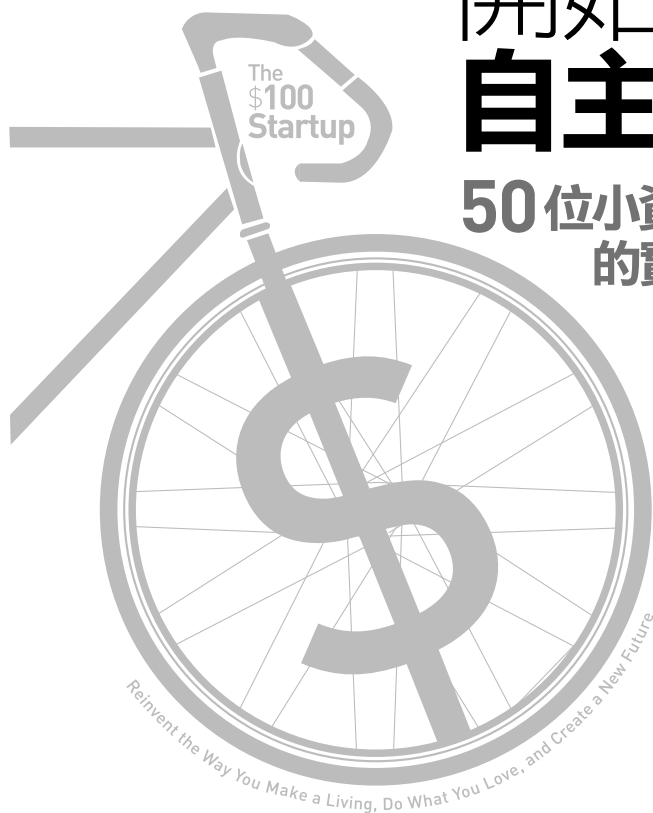
The
\$100
Startup

Reinvent the Way You Make a Living, Do What You Love, and Create a New Future

3000元 開始的 自主人生

50位小資創業老闆
的實戰成功術

Chris Guillebeau
古利博 著 連育德 譯



目 次

推薦序

- 雖單純微小，卻是心之所往的創業之旅 —— 劉奕成 003
除了熱情與堅持，你還需要創業的技術 —— 郭家齊 005
創業的靈感來源 —— 林之晨 Mr. Jamie 008

前言 小資老闆的宣言 015

創業首部曲

小資老闆的意外人生

第1章 小資創業文藝復興 023

該具備的能力你都有，知道目的地就成了。

第2章 給人釣竿，不如直接給他魚！ 043

把快樂打包賣出去。

第3章 興趣真能當飯吃嗎？ 061

要用嗜好賺錢，就要選擇能引起別人共鳴的嗜好。

第4章 游牧創業家的興起 077

地點、地點、地點，這條鐵律的重要性被過度高估了。

第5章 新消費族群 093

客戶都有共同之處，但傳統的分類法已不再適用。

創業二部曲

隆重登場

第6章 營運計畫書，一頁就夠了 111

如果你的使命宣言比這句話還長，可能就真的太長了。

第7章 難以拒絕的行銷誘因 127

按部就班，打造非要不可的誘因。

第8章 上架吧！ 145

偷學好萊塢行銷術，在客廳或咖啡店舉辦上市活動。

第9章 兜售：自我推銷的藝術 167

廣告就像做愛，沒本事的才得付錢買。

第10章 給我錢，其餘免談 185

不怕沒錢創業，只怕不懂怎麼找錢。

- 第11章 為事業再加碼 209
調校動作，收入便能大幅成長。
- 第12章 小資生意分身術 227
搭上小資生意的多頭馬車，找到樂子也賺到銀子。
- 第13章 長線操作 253
事業版圖要多大隨便你，不要太大也可以。
- 第14章 別拿失敗嚇自己 267
就算屋頂塌了，也擋不住的成功。
- 尾聲 為自己也為他人改善生活 283
- 附錄 釣竿與魚的故事 288
- 致謝 向一百位教宗取經 293
- 小資老闆明星陣容 296

心想事成 的 終極 指南

想像一下，時間都花在自己想做的事情，該有多好！想像一下，不再屈就於當大企業的小螺絲釘，累了自己，賺了別人，而能專心在你一手打造的事業，該有多好！

想像一下，辭呈遞給上司，上面寫著：「親愛的老闆大人，本人今後不再需要您的服務，您所做的一切，我由衷感謝，只是我現在要獨當一面闖天下。」該有多好！

再想像一下，今天是你當上班族的最後一天，從此就要為自己打拚；以下情景不久即將實現：打開家中辦公室的筆電，或是走進你剛開張的店面，或是打電話給客戶提供寶貴諮詢，或是想做什麼就做什麼，不再聽命他人。能這樣立刻開工，該有多好！

這樣的生活，全球有幾千萬人正在實踐，工作內容包羅萬象。他們改寫職場規則，自己當老闆，打造嶄新的未來。

這些男男女女大多數從來沒想過要當生意人，在偶然際遇下創業，不走傳統的商業模式，不只追求獲利，更追求自主而有意

義的人生，慢慢掀起一股微企業（microbusiness）革命。

其他商管書詳細記載網路公司的興起，說什麼創投基金有好有壞，還講到員工餐廳是有機餐廳。其他創業指南教你怎麼寫營運計畫書，八十頁落落長，但結果常是沒人拜讀，也跟創業的實際面扯不上關係。

這本書就不同了，涵蓋「自由」與「價值」兩大主題。自由，人人都想要；價值，則是通往自由的途徑。

意外的自由人生

十多年前，我展開自己當老闆的人生，有任何創業機會都不放過。我壓根沒想過會創業，純粹只是不想幫別人工作。當時我住在田納西州曼菲斯市，便宜的小公寓裡，我分析其他創業家的做法，想解構出他們的成功因素。一開始，我從牙買加進口咖啡豆，在網路銷售，因為我看到其他人這麼做能賺錢。進口、烘焙、銷售，這些技巧我一概沒有，倒是因為常常試味道，喝了很多咖啡。

如果需要錢，我學到必須先推出產品，然後賣掉賺錢，而不是從生活中這邊省省、那邊省省，或幫別人工作。這兩者的差別很重要，因為大部分在編列預算時，會先看獲利目標是多少，再決定有哪些可行選項；我的做法不同，反而先列出想做的事項，再思考如何執行。

進口咖啡豆雖然沒讓我成為大富翁，卻是個讓我衣食無虞的

生意，而且還給我金錢買不到的東西：自由。不用照表操課上班，不用填工作時間紀錄表，不用交沒營養的報告，不用防辦公室的明槍暗箭，甚至再也沒有非開不可的會議。

大部分時間，我都在學什麼才叫真的做生意，但白天還是能窩在咖啡廳看書，晚上兼差演奏爵士樂，行程忙得很。

爲了要爲世界貢獻一己之力，我曾搬到西非，在慈善醫院擔任志工四年，負責開車把醫療用品運送到獅子山與賴比瑞亞的診所。我學到自由跟責任密不可分的道理，也學到如何在追求自由的同時，不忘協助世界上的其他人。

返美後，我展開寫作生涯，做法跟學習其他事情的方式一樣：先有概念，然後邊做邊學。我開始全世界趴走，每年到二十個國家，這期間還是繼續經營生意。一路走來，自由，一直是我堅持不變的方向。

自由的癮頭沒辦法勒戒，一旦跳脫上班族的圈圈，如果還想再聽別人的話、做別人的事，算你厲害。

價值才是顯學

本書第二部分以「價值」爲主題，一個大家常用卻又很少分析的字眼。提供有用的東西與全世界分享，這就是價值。書中的主人翁之所以創業成功，便是因爲他們創造出價值。如果又以嗜好或技能爲後盾，自由與價值就更容易兼具。

微企業革命已經在我們生活周遭展開，大家對傳統的工作方

式敬謝不敏，決定走出自己的路，打造專屬人生。做小生意向來不是新鮮事，但在天時地利之下，如今創業機會滿滿是。科技普及度大幅提升，成本也大幅下降。有生意構想，能夠立刻測市場水溫，不用再等好幾個月，才能知道潛在客戶對產品或服務的反應。開個Paypal帳戶只要五分鐘，就能收到買家款項，全球一百八十多國都能交易。

更好的是，累積了忠實客戶後，還能事先知道他們的需求，以及在不用大筆投資下的銷售成功率有多高。事實上，愈知道如何以知識與技能幫助他人，成功率愈高。

接下來這點可能是最重要的一點。職涯怎麼走有風險，怎麼走才安全，這個大哉問的答案已經今非昔比。以前是上班安全，創業冒險，但現在反而可能是上班的風險高出許多。要打安全牌，應該單飛創業才對。

若能開創自由人生，又不用操煩傳統的創業必備條件，該有多好？不用借錢，在擁有小額資金的情況下，立刻開始；不用找員工，憑著自己的嗜好與專長，獨立做生意；不用上商學院，省下6萬美元學費，邊做邊學（再說，商學院其實也不會教人怎麼做小生意）。

提醒大家，這本書不教你成立大型網路公司，不教你創辦傳統企業，穿西裝打領帶拜託銀行借錢給你。這本書講的是如何從事自己所愛、所感，追求有前途、也有錢途的夢想生活，並分享成功案例。想像一下，這些人的成功藍圖可以拿來複製，該有多好！

不講空洞道理，只講逐夢藍圖

我在書中會陸續分享個人經驗，但這本書的主角不是我，而是要介紹已經找到自由的小資創業老闆，以及如法炮製的方法。之前在宣傳另一本書時，我曾造訪美加兩國共六十三個城市，另外還跑了十五國以上，這期間，我順便跟許多選擇自己創業當老闆的人碰面。

之後又跟一組小團隊合作，進行層面廣泛的多年研究，訪問對象超過一百位。除了數百通電話、Skype、電子郵件往返之外，還有超過四千頁書面問卷。仔細分析這些資料後，我彙整出寶貴心得，提供各位參考實踐。這份自由藍圖絕對可以量身訂做，執行度也很高。書中也會提供許多計畫表和執行步驟，讓你有機會停下來擬定個人方案，繼續學習成功人士的其他撇步。

書中有許多小資老闆都是天生反骨，年輕時就打定主意要自立門戶，不過多數都是跟你我一樣的普通人，到有點年紀才思考創業的可能性。有些人被裁員，有些人被開除，頓時得想辦法養家活口，他們幾乎都會說：「丟掉工作，是我這輩子最幸運的事。沒被逼到絕路，我可能就不會跨出這一步。」

各位別誤會了，這本創業藍圖不教你怎麼減少工作量，而是怎麼提升工作品質；不教如何快速致富，而教如何打造出別人既喜歡又肯付錢的產品或服務。你不只是開創事業，而是在發揮影響力。

本書沒有祕密、不走捷徑，也不講噱頭。我不談實踐夢想的

觀想訓練，如果你覺得光靠想像就能通往致富之道，就請把書放下，多花時間去觀想。這本書提供實戰心法，讓你能夠採取行動，決定自己的未來。如果你想前往工作自由的桃花源，這本書值得一讀。

從事自己所愛，開創有意義的生活，這一步你跨得過去嗎？當然可以。賺得了錢嗎？當然可以，看書中主人翁就知道。有模式可循嗎？當然有，這本書教你怎麼做，追求你魂牽夢縈的自由人生。

創業首部曲

小資老闆的意外人生

第 1 章

小資創業文藝復興



該具備的能力你都有，知道目的地就成了。

求變的迫切感，在我心的正中央，劃出一條路。

——美國詩人 安傑洛 (Maya Angelou)

2009年5月4日，週一的早上，奧勒岡州波特蘭市的哈納 (Michael Hanna) 穿上從高檔百貨公司買的西裝，打了花領帶，準備到市區的公司上班。當了二十五年的業務，老將級的他整天不是開會，就是洽談客戶，還得經常抽空回信。

抵達辦公室後，他在自己的隔間坐下，關心一下新聞，順便看看電子郵件。其中一封是老闆寄的，說晚點要找他。整個早上沒什麼大事發生，哈納又回了幾封信、打了幾通電話，準備跟客戶推銷時需要的資料。哈納帶一名客戶吃午餐，回辦公室途中喝了杯義式咖啡提神。回來後還有時間，就再回了幾封信，才去老闆辦公室。

哈納坐下來，注意到老闆眼神避開不看他。他說：「之後，整個過程就像慢動作一樣。常聽人說遇到這種情況的感受，但我總覺得事不關己，萬萬沒想到會發生在我身上。」

老闆提到景氣寒冬，說無奈只好裁掉優秀員工等等，人資經理不知從何處冒出，帶著哈納回到辦公桌，給他一個紙箱要他打包。看到旁邊的同事，他不知該說什麼，只能故作堅強。下午2：30，他開車回家，心中想著該如何告訴太太茹絲 (Mary Ruth) 跟兩個小孩：他失業了。

心情總算平復後，哈納開始過著陌生的生活作息，不是領取

失業津貼，就是尋找工作機會。工作難找，他雖然能力優異，但外頭也有很多厲害的人在競爭。產業也變了，他能不能找到同樣位階、薪水又好的工作，實在說不準。

他有個開家具店的朋友，有天提到他有一卡車的清倉床墊，丟了可惜，「你拿去Craigslist分類廣告網站單件賣賣看，搞不好利潤還不錯。」他跟哈納說。聽起來很誇張，但既然工作找得不順利，哈納心想，就算床墊賣成本價也不會虧錢。他打電話給茹絲：「老婆，我長話短說，我能不能花點錢買幾張床墊？」

下一步是要找到堆貨地點。哈納跑遍市區，最後找到一處最近剛停業的車商店面。時機歹歹，房地產生意也難做，所以房東接到哈納電話，說想租下店面開業，立刻爽快成交。拜Craigslist網站和口耳相傳之賜，第一批貨很快就出清，他遇到最大的問題，反而是很多客人問他該買哪一款床墊，讓他一個頭兩個大。

哈納說：「我沒有創業計畫書，也不懂床墊。我對床墊門市的印象都是環境髒亂、顧客心煩氣躁。我還不確定要營造出怎樣的店面，只知道一定要有賓至如歸的環境，顧客不會覺得被打擾。」

有了成功的初體驗，他決定放手一搏，好好研究床墊的學問，聯絡當地供應商，還跟房東議價續租。為此，茹絲成立了公司網站，以不死纏爛打賣床墊為號召，結果在波特蘭市打出名號。日後，他們在朋友協助下，改裝協力車，車後加了可放置超大尺寸床墊的平台，進而推出業界首創的鐵馬送貨服務，生意開始蒸蒸日上。顧客如果自己騎腳踏車上門，就能享有免費送貨服

務，因此凝聚了不少死忠顧客，還有人把影片上傳到YouTube。

哈納從沒想過自己會有賣床墊的一天，卻經營得有聲有色，第一批存貨就賺到錢，生意也足夠養家活口。意外告別辦公室生涯兩年後，哈納打開衣櫥，看到他最後一天上班穿的那套西裝，這兩年來沒再碰過，甚至連正式服裝也沒穿過一次。他騎上自行車到義賣商店，把西裝捐出。「丟掉工作這兩年的生活很讚！」如今的他說：「我從上班族變成床墊送貨員，生活快樂得不得了！」

• • •

哈納在偶然機遇下做了床墊生意，在波特蘭市另一邊，楊（Sarah Young）也約在同時開了家毛線店。問她為什麼在景氣衰退時出來創業，而且完全是菜鳥身分，她說：「不是我沒經驗，只是我的經驗在不同領域。我以前雖然不懂創業，但卻是消費者，很清楚自己喜歡什麼產品，因為找不到我要的，所以就自己來做。」楊的毛線店（詳見第十一章）開張半年內就獲利，而且在國際上已有粉絲。

再看到其他國家，有人則是跳過實體店面，直接成立網路事業，幾乎省下開辦成本。英國的康薇（Susannah Conway）本業是記者，因為個人興趣開起攝影課，後來發現比當記者還賺錢。

（問：剛創業開課時，有什麼事情是你沒預想到的？答：我根本不知道我這樣就叫創業！）

路易斯（Benny Lewis）畢業於愛爾蘭一所大學，讀的雖然

是工程學，卻始終沒派上用場，他倒是找到養活自己的方法，以「專業語言駭客」的稱號環遊全世界，教學生如何迅速學會講外語。（問：你的工作還有哪些地方可以跟我們分享？答：有啊，就是不要再用工作這個字眼來形容我做的事了！我現在過得快活得很！）

歡迎來到小資創業的奇異新世界。在這裡，印度的部落客每年獲利20萬美元，但這在平常的財經新聞看不到。出版人在布宜諾斯艾利斯或曼谷獨立作業；一人生意推出產品後，單日進帳10萬美元，銀行看到突然出現的大額交易心生不安，不知道發生什麼事，竟把這些人的銀行帳戶關掉。

怪的是，這些獨樹一格的生意欣欣向榮，有許多都是一開始靠免費給東西招攬大批粉絲，甘願等到實際產品或服務推出那一天掏腰包。「我的行銷計畫就是歡喜施。」位於內布拉斯加州奧馬哈市（Omaha）的杭特（Megan Hunt）說。她以手製洋裝與婚禮配飾為業，產品行銷全世界。南達科塔州的梅爾（Scott Meyer）說：「讓顧客滿意，是我們最大的行銷工作。我們舉辦訓練課程，免費提供教材，回答大家來信，完全不收費。」

• • •

從某些方面來看，反骨創業家挑戰體制、獨挑大樑的行徑已非新鮮事。通常由一人主導的小資創業，從古時有商業活動以來就已經存在。商人在古希臘城與古羅馬城沿街叫賣；在非洲與亞洲許多鄉村，仍常看到小買賣與以物易物的現象。

另類的行銷與公關手法亦是行之多年。好久以前，有個樂團突發奇想，不想被唱片公司的傳統宣傳體系所束縛，要跟樂迷直接交流。粉絲因此覺得自己是樂團大家族的一員，而不是只想一親芳澤的聽眾而已。對了，這個樂團不以唱片銷售當做主要收入來源，還辦了巡迴演唱會，從門票與周邊商品獲利。聽起來像是現在樂團會做的事，但其實發生在1967年的「死之華合唱團」（Grateful Dead）。

然而有個現象跟以前不同，現在要創業，找到顧客的過程快、成本低，都非過去所能相提並論。從概念成型到實際創業，可能不到一個月，成本在100美元以下，書中人物都是實例。商業活動自古即有，但規模、行銷、人脈都已經大幅改變。打零工的維修工人要找生意，以前會在雜貨店放傳單，現在會到Google打廣告，讓在市區內搜尋「櫥櫃安裝」的人都看得到。

這不是菁英俱樂部，而是一場沒有人帶頭的中產階級運動。放眼全世界，有愈來愈多小老百姓選擇離職，自立門戶，他們不跟體制對抗，反而摸索出自己的工作形式，通常沒啥訓練，而且幾乎都沒有雄厚資金。這些意外創業的小資老闆將熱情轉化成獲利，同時追求著更有意義的人生。

如果說你也辦得到呢？如果說你也能工作時間自由，自己決定工作優先順序呢？報給大家一個好消息：這是做得到的。更讚的是，要自由，不用等到遙遠模糊的未來，現在就唾手可得。