

創業之路

UBLink.org

門神JanusLin

為何走上創業之路

- 不得不,功高蓋主,好聚好散,留點後路走
- 我有理想,我有抱負

圖片:周星馳(功夫)



你適合創業嗎

- 你有創造力嗎
- 你有往下學習的能力嗎,你天天有在學習成長嗎
- 你有和莫生人交談的能力嗎
- 你會製造仇恨嗎
- 你會製造敵人嗎
- 你心機重嗎
- 你會搞內鬥嗎
- 你換一個位子能換一個腦袋嗎
- 你知道帝王學嗎
- 你臉皮夠厚嗎
- 你是個自大狂嗎
- 你相信不努力就會有飯吃嗎
- 你相信天上會掉下Case嗎
- 你容易猶豫不決嗎
- 天天要做重覆的事會覺得煩嗎
- 你真的適合當老闆嗎

你能承受極大的壓力嗎

- 前業主放風聲,惡意的打壓,斷貨
- 你能忍受公司虧損嗎
- 一天你能做好一件事嗎
- 你能忍受同一個User一天煩你10次嗎
- 創業的你沒有退路
- 沒有傘的孩子,只能努力的向前(錢)奔跑
- 你有富爸爸嗎
- 生氣是無能的表現
- 上一次感到工作焦慮是幾歲的時候
- 你害怕失敗嗎

你的創業目標是什麼

- 賺錢
- 賺生活費
- 為了千萬房貸
- 為了一部千萬超跑
- 為了一個千萬的名牌包包
- 爭一口氣

產品還是人

- 以產品為主
- 以人為主
- 你開電腦公司嗎???
- 行銷的學問
 - 1.行銷自己,自我就是一個品牌
 - 2.行銷公司,公司是後面的大樹
 - 3.行銷產品,產品讓你養家活口

進貨

- 進貨管道強嗎
- 信用
- 你付款準時嗎
- 你會議價嗎
- 你有什麼資格當經銷商
 - 技術關係
 - 信用關係
 - 量價關係
 - 人際關係

銷售

- 你會裝熟嗎
- 你收的到錢嗎
- 你和客戶約的時間準時嗎
- 你能準時交貨嗎
- 行銷你的公司
- 你會展現你的專業嗎
- 怎樣的業務就會帶進怎樣的Case
- 因為價格而來的客戶,就會因為價格而離開你

你需要伙伴嗎

- 你需要的是伙伴還是伙計
- 你適合單打獨鬥還是團體戰
- 用人唯材 ???
- 品德至上,技術次之

怎麼當一個好的經銷商

- 付款夠快
- 不議價
- 有責任就扛
- 願意幫原廠抬轎
- 重溝通
- 不亂售價
- 數量越來越大
- 重視原廠版權
- 你會澎風誇大嗎
- 誠信對人,不要讓人看破你的手腳
- 如果你連當經銷商最基本的誠信,付款準時都做不到,那你還有什麼資格當經銷商
- 做生意需要三個準時,準時付款,準時交貨,準時付約,這就是誠信和信用

不要與你的原廠為敵

- 延後付款
- 技術嘴砲
- 惡搞維修品(換外殼)
- 原廠不是你能搞的,你搞了一個原廠,可能他的同業都知道
- 話不要說死,都會有再見面的機會
- 沒有”你的客人”這回事,是”大家的客人”

創業的路你走的越來越窄嗎

- 不要亂攀關係,萬一不幸你攀的關係已經臭名了
- 付款不準時
- 交貨不準時
- 大話說太多
- 天天在和原廠議價,一開口就是這麼貴,一台也想議價
- 抱怨東抱怨西
- 一進客戶端,批評人家設備,直接否定前人的努力
- 認識的人一個一個離開了你
- 生意越來越差
- 你的服務免費嗎

什麼人才是你的好客戶

- 肯準時付錢的客人,你要多照顧他
- 好客人不會亂跑,你更應該花更多的時間照顧他
- 錢放在銀行不會是銀行的客戶,肯跟他借錢的人才會是他的客戶
- 未交易的都是來交朋友的,不要放棄他

如何變成原廠

- 創意
- 實現

享受你的創業

- 工作是快樂的
- 每個月業績都是新的開始
- 每年都是新的一年

快樂成長,不斷的學習

- 你的客人會教你的
- 建立目標,完成一個目標之後再建立一個新的目標
- 每天讀一篇好文章
- 想好三年的規劃,無法想好三年,想好一年

感謝您的參予

- 門神JanusLin祝福您創業成功
- 更感謝您購買本公司的產品

網路問題一定要找UBLink.org

- 台北
 - 02-2932-1422
 - help@farich.com.tw
- 台中
 - 04-2260-5121 / 0963-685-121
 - help@ublink.org
- 高雄
 - 07-359-1912
 - kshelp@ublink.org