

【創業園地專欄】創業的七大地雷

筆者最近和一個朋友聊天，意外得知了身邊的一位朋友華麗又短暫的創業過程，本篇就分享這個血淋淋的例子，以此例來一一說明創業的七大地雷吧！

這位朋友在韓國看到了一個產品驚為天人，當下立馬買下品嚐，覺得好喝好吃看起來又很特別很潮，在韓國街上非常流行，於是便找了幾個朋友合資，在台北市中山區上班族中午覓食的熱門地段租了一個店面，開始了這場華麗又短暫的“冒險”。這個產品外觀上來說，就是市售手搖飲料杯上面加上一個精緻的餐點，餐點內容例如骰子牛肉、新鮮蔬菜、馬鈴薯泥以及幾片多力多滋的組合，當然要有漂亮的擺盤才會吸引人拍照打卡，相信許多人應該有看過相關的新聞報導了，當然不只他一個人想從韓國複製或引進類似產品，想在台灣大賺一筆，先開一家然後找網紅宣傳，加上消費者一定會拍照打卡，這鐵定可以造成一股流行，第一家賺了錢，搞不好還可以開加盟連鎖店，到時候光收加盟金就賺翻了！結果是只花了三、四個月就關門大吉。這產品光看網路照片，真的是感覺蠻好吃的，連筆者都想買來試試看了，而且就筆者的朋友轉述他們用料實在，真的好看也很好吃，那為什麼還做不起來呢？其實筆者一點都不意外，因為上述的例子剛好完全中了七大地雷，且讓我委委道來：

第一雷 盲目跟風

這絕對是最愚蠢也最常見的地雷了，從大家熟知的蛋塔一路到現在的虛擬貨幣延伸出來的區塊鏈和再度復活的夾娃娃機，中間不知道有多少血淋淋案例。對我來說，盲從對一個創業家而言絕對是最可怕的地雷，因為這代表已經失去一個創業家最基本的精神—創新，但為什麼還是一堆人盲目跟風呢？很簡單，因為不用動腦，看現在流行什麼，看到別人做什麼可以賺錢就跟著做什麼，希望可以跟著賺錢，然後一下子市場供過於求，財力不足的就一家接著一家倒，早點果決進場的通常都有賺到錢，還可以視情況選擇留下來或是找到下一個替死鬼獲利出場，太晚進場的就沒那麼幸運了，聰明的早點認賠殺出，不甘心的和搞不清楚狀況的，通常就是撐到回天乏術了才含淚放手，標準的不到黃河心不死，不見棺材不掉淚。而上述的例子則是另外一種，雖然算是進場的早，但因為還是屬於盲目跟風而沒有做好創業一開始應有的完整評估，當然也沒有任何創新，所以別人要複製也很快，只是他倒的更快，所以可能反而救了後面想跟進的，會踩到這個地雷的，大部分反應出了創業者本身的性格問題，如果自己沒有自省能力的話，通常會一錯再錯而不自知，筆者以為創業應該要有一個初衷一個信念，這不代表一定會成功，但肯定會支撐著你走的比較久比較遠，而盲目跟風的創業者，絕大多數都是沒有初衷信念的。

第二雷 錯誤的目標客群

用白話的說就是你做的事業或是產品誰會買單？這個問題看似很容易回答，但其實大多數創業者的回答都是沒有經過任何市場調查的數據或是合理的邏輯推理依據。你可能會聽到的答案是：「這個應該很多人會喜歡」、「我朋友都覺得這個很棒」、「這個現在國外很流行」等等，來自個人很單純的想法，往往都是真正投入之後才發現怎麼跟自己想的不一樣。就上述的例子來看，一開始設定的目標客群就錯誤了，試想上班的外食族們在中午時段的消費模式和想法是什麼？當然是以吃經濟實惠又吃的飽為主，所以價格就非常重要，加上附近的競爭對手眾多，以成本來說這個商品肯定無法走低價市場，立馬損失一半的消費者，然而會購買價格在 150 至 300 元以上的

消費者，選擇從火鍋到簡餐速食漢堡等等，全都可以坐在冷氣房和同事聊天看著電視吃午餐，為什麼要來外帶購買這一杯需要手拿著邊走邊吃或是拿回公司吃，一個好看但吃不飽又不平價的美食呢？目標客群設定錯誤連帶地點選擇錯誤，緊接著就引爆下一個地雷。

第三雷 沒有成本計算和控管概念

筆者認為成本是創業中最重要的一環，因為商品成本直接影響商品定價，而商品定價又直接影響目標客群，目標客群又直接影響販售地點，販售地點又直接影響總成本，總成本又直接影響營收獲利，營收獲利就直接反應了你的財務狀況和現金流。從上述例子來看，商品進貨成本、人事成本、店面租金等等，營業總成本過高，都導致了商品定價沒有調整空間，當然在價格上也就沒有了競爭力。就成本考量來說，唯一的亮點就是有著華麗外觀而省下的行銷成本，但光憑這點，無力回天啊。

第四雷 想找能力強的夥伴

關於合作夥伴的挑選，很多人都是以能力為第一考量，畢竟如果合作夥伴沒有應有的能力也會是一件令人感到很心灰意冷的事。但是筆者以為在找夥伴的時候，比能力更重要的是心態，因為我相信人為什麼而來，就會為什麼而走，如果夥伴的心態和創辦人不同，那麼一旦他得到了想要的東西，他就會選擇離開；另一種則是覺得繼續下去也得不到想要的東西，甚至離開前先進行破壞，見不得別人好的心態或自己得不到別人也別想得到，這種夥伴就算能力再強日後也只會是問題人物，就像是復仇者聯盟一開始遇到的問題一樣，每個人的能力都很強，但是誰也不聽誰的，最後只會四分五裂，只有團結一致才能發揮每一個角色的能力。所以，另外一個選擇夥伴的重點則是角色，以上述的例子來說，二個好朋友都不是做餐飲的，都覺得這個 idea 很好願意一起嘗試，創業的資金也是一人一半，所以事情也大家一起分擔，二個人都是老闆，聽起來很正常的沒什麼問題。但其實在筆者來看這才是最大的問題，雙頭馬車的結果通常不是意見不合不歡而散，就是誰都不想扛失敗的責任導致問題無法解決，創辦人在選擇夥伴時，應該選擇的人是擁有自己缺乏的能力，能夠補強自己的不足，而不是找一個跟自己能力一樣，然後職位也一樣，表面看起來是為了公平起見，但筆者以為一個好的團隊就像是足球或是棒球等團隊運動一樣，必須要每個人各司其職，而領導者的責任就是要了解自己團隊目前缺乏的是什麼角色，找對人，並且把人擺對位置，才能讓夥伴發揮最大的潛力。

第五雷 閉門造車

許多創業者在創業的過程中，因為怕被別人抄襲而害怕與別人分享交流，結果只能閉門造車，往往弄了半天，最後胎死腹中，更常見的是某一天突然發現別人竟然也做了一樣的產品或服務。

以上述例子來說，上網一查不難發現，台中和高雄都有類似的店家，因地點策略每個人能力經驗等等各有不同，當然結果也不盡相同。如果創業的過程中能和不同的人分享交流，不但能參考更多人的意見，或許也能借由別人的經驗發現原本自己想法的盲點或是沒有思考到的問題，很可能就不會踩到目標客群和成本控管的地雷了。筆者在參加過許多創業活動之後，發現在跟許多人分享交流的過程中，不但可以改進商業模式，也藉由別人的經驗發現自己團隊的問題，更棒的是還可以遇到許多貴人提供意想不到的資源和幫助，在這個資訊快速爆炸的時代，創業不要害怕被抄襲，如果別人很容易就可以複製，那說明你的 idea 門檻不高，就算讓你搶得先機先上了市場，

別人不但能夠先觀察你的情況，補強你的不足，最後要超越你更是易如反掌，所以重要的是多出去增廣見聞，提升自我的能力和見識，你會發現世界真的太大，你絕對不是唯一。

第六雷 過度樂觀

會選擇出來創業的人，通常都是具備了一定的正能量和或多或少的創業家基本特質，樂觀就是最常見的其中一種。對自己正在做的事樂觀是一定要的，但是過度樂觀就非常容易讓創業者看不見盲點、看不清市場，因而做出錯誤的決策和判斷。以上述例子而言一開始就選擇在兵家必爭之地開店就是過度樂觀所導致的，在資金不足的情況下卻選擇去承租高房租的地段，只有一個原因就是過度樂觀，認為這個計劃一定會成功，在二、三個月內一定會賺錢，筆者認為這樣的心態在一開始就注定了結局，創業家不是賭徒，需要的不只是勇氣，不管你是拿投資人的錢或是拿自己辛苦存下的積蓄，事前的規劃和調查都是非常重要的，更不用說是借貸而來的資金了。

第七雷 毫無規劃

如同剛剛所說的，創業的規劃非常重要，不只是事前的規劃，而是從頭到尾完整詳細的分析。規劃不只是怎麼做，誰負責做什麼而已，而是從一開始的市場調查到目標設定，從成本分析到資金運用排程，從可能產生的問題到解決方案，從設立停損點到退場的機制。

結語

這當中有相當多的細節，筆者僅列出一些基本的，實際上要探討的話可能三天三夜都講不完。創業並不是走一步算一步，更不是一場豪賭，當然除非你有一個富爸爸可以無止盡的支持你、當你的後盾的話，那就另當別論了。創業跟任何才藝或技能一樣都需要學習，你可以找一個有經驗的老師或是上網找創業相關的課程講座，不但可以增加知識，降低踩地雷的機率，更可以認識許多同樣在創業這條路上努力的人，正所謂三人行必有我師，雖然目前的大環境和政府的相關政策對新創公司的幫助仍須努力，但創業這條路不該也不會是孤獨的，如果你正在創業或是想要創業，有任何問題想要尋求相關諮詢，歡迎和我聯絡哦！

本文作者：陳駿憲（宏騰國際娛樂行銷有限公司（創辦人））