



## 專家說法——SOHO協會理事長張庭庭專訪 談女性創業的作法與現況

彭欣喬 / 撰文、攝影



根據2007年一項「女性創業意向調查」顯示，今日台灣社會70%的女性上班族有創業意願，然而透過我國「中小企業白皮書」的資料，卻發現真正創業的台灣婦女比率僅達3成，其中還包括了夫妻共同創業以及家族協助創業等情況。究竟台灣女性在創業時面臨了什麼樣的挑戰，導致夢想與現實之間的落差？現在的環境是否適合創業？女性又該如何創業？她們具備了哪些優、劣勢？讓SOHO創意協會理事長張庭庭告訴你。

1997年開始，因為創辦了《SOHO》雜誌，使得張庭庭有機會接觸到各行各業的創業者，進而累積了許多創業的知識。如此豐富且實

# Feature

用的基礎，使她產生轉往創業輔導訓練的領域，進而成立協會，承接辦理政府專案，其中包括今年首次舉辦的「勞委會創業鳳凰」以及推行了8年的「青輔會飛雁專案」。由於這些訓練課程對於受訓者受益良多，通常能啟發許多想法，不過某些個案仍需更進一步的協助（或是例如男性不屬於此類訓練計畫中的對象），因此她更進一步成立了顧問公司，繼續為有潛力從事微型創業的人們提供更多的服務。

## 亂世出梟雄，微型創業帶來新契機

由於經濟成長減緩，許多上班族在可能隨時面臨轉業的挑戰以及光靠單一薪水難以增加儲蓄的壓力下，紛紛有了成為SOHO族的打算！所謂的「SOHO」指的是「Small Office/Home Office（微型創業 / 在家工作）」，它不但在美國與日本逐漸成為就業市場中的主要發展趨勢，台灣也因為92年時的Sars風暴，逐漸讓國人轉向希望在家工作或在家購物的趨勢。

張庭庭表示：「目前的大環境的限制，反而非常適合創業，特別是微型創業！所謂亂世出梟雄，越是變動的世代越能製造出各式各樣的商機，尤其是那些非本行出身的人，他們通常能打破行業的界限，利用之前其他的專業帶來新的化學變化。事實上，我認為沒有什麼最適合或熱門的行業，只要你能將自身產品與市場作區隔，多一些創意，新的行業就會帶來新的商機。雖然微型創業不能賺大錢，但是要帶來足夠或是比薪水高的收入卻非難事，畢竟大公司管銷高反而風險大，這也是為什麼



「黑太郎元氣網」讓兩位婦女搖身一變成  
為黑鮫魚女王。



許多人選擇先從網路下手的原因，一方面門檻低可以慢慢培養出顧客群，此外也可以當成上班族轉為SOHO族的暖身方式。」

她認為男性創業者比較「理性」，女性則相較之下對於創業抱持著比較「浪漫」的想法，因此對於希望創業的女性，她通常鼓勵她們先參加政府提供的創業訓練課程，為自己是否適合創業做初步的評估。她說：「青輔會的『飛雁專案』一般針對在職婦女，由於創業需要具備資金、人脈、專業與性格四項條件，因此可以先透過這個初階訓練課程，看看自己是否適合進入創業的行列，認清創業的挑戰面是很重要的課題，我總是喜歡說：『上班是無聊的天堂，創業是精采的地獄』。至於勞委會提供的『創業鳳凰』，則比較適合已經創業或是至少已經有產品或提供服務的婦女，此計畫除了指導婦女撰寫創業計畫書，辦理所需知識與技能相關課程之外，還提供低利率貸款申請。而上述兩項專案對於無論在知識、技術或資金商相對較弱勢的微型創業者，都非常有幫助。一旦你確認了自己想創業也適合創業，才能進入該以什麼方式創業以及取得相關創業知識的步驟。」

### 從「兩好三壞」的觀點發掘獨特商機

該以什麼樣的方式創業或是從什麼地方下手，除了先了解自己的興趣和專業在哪之外，更重要的是商機，理事長建議大家可以從「兩好三壞」的觀點來思考。所謂的兩好是「how to」和「how much」，也就是所謂的「知識」和「時間與金錢」；至於三壞則是指「why this」、「why you」和「why not」，「需求」和「人選」非常重要，然而最後一點「沒有不可能的事」更是必勝關鍵，特別是女性容易受到身旁雜音的影響而產生自我懷疑，因此當你選擇了商品或行業，千萬不要因為別人一句「這不可能會成功啦！」而放棄，只要敢於設定目標且勇於達成，一定能夠創業成功。

由於現今的社會是服務業的天下，因此女性占有很大的優勢，除



# Feature

了我們熟知的買賣行業之外，許多像是保姆、居家照護、企劃、設計類工作，都是女性擅長的領域。此外，在今日的M型社會中，想讓消費者從口袋中掏出錢來，必須具備感性行銷的能力，這一點更是女性的強項。不過，同時也因性格上較情緒化，女性創業容易被一些無關緊要的瑣事侷限住，顯得眼界不夠寬廣，張庭庭表示：「例如一場免費設攤的展覽活動上，女性可能會計較自己分配到的攤位不夠明顯，而不是去想辦法發揮所在場地的優勢。另一方面，女性也較缺乏決斷力，在做決策之前儘管已經聽過許多人的意見卻仍搖擺不敢決定。事實上多諮詢他人意見是好的，但是該下決定時就不要拖泥帶水。」

## 創業是一段艱辛卻有收穫的旅行

至於資金籌措方面，不同於男性喜歡借錢創業的方式，女性通常會以私房錢為資本，理事長表示這是一種「安全創業」，她建議婦女拿出1/3，最多1/2的私房錢當作資本，並且把投資當成參加一趟地獄旅行團的行程，「你必須做最好的準備和最壞的打算，這些錢即使不能回本也不會影響到生活開銷，最重要的是無論如何你都會有收穫。如果經營一段時間後，你覺得有成功的趨勢才去貸款，不然就見好就收、認賠退場。如果一開始就

「素妍水面館」希望以面膜等保養品讓女性能夠素顏見人也美麗無瑕。





以借錢的方式創業，不但風險大且較不容易珍惜。」至於通路，可以秉持「人在哪裡，通路就在哪裡」的流動通路原則，因此就算是攤販，都要有讓顧客隨時能與你聯絡的管道，而網路就是其中很重要的一環，然而很漂亮的網站並不表示就會成功，因為便宜好用的平台取得容易，而除了E化之外，也不要忽略了「Business」這個部分，你必須了解人性對奕並且確實串聯起虛擬與實體的行銷機制才能成功。最後在行銷部分，如果你擁有動人的故事，那麼即使不花錢也能讓媒體對你產生興趣進而報導，為你帶來更實質的廣告效益。

在承辦「飛雁」和「鳳凰」專案中眾多的成功案例裡，除了眾所皆知的「虱目魚女王」、「中國藍」和「My Care女人假期」等等，理事長提到另一個近期成功的案例「愛媚美學網」，創辦人李麗娟因熱愛眼眉部位的彩妝而促使新事業的誕生，10年前，在公司擔任財務一職的李麗娟常給人嚴肅的形象，使得自覺親切的她努力尋找問題核心，終於發現是因為自己眼小眉稀的原因所致，於是開始精研化妝技巧改善眼眉的觀感問題，如今不但成為一位能突顯不同女性個人特質的化妝師，更使「一步一腳印」的她也以美容教學和四處擺攤的方式推廣產品，從一位不懂電腦的中齡婦女，搖身一變成為能管理網站甚至發送電子報的達人，開創出屬於自己的一片天。