

國立屏東商業技術學院

企業管理系

學生專題論文

網路創業之關鍵成功因素

-不同網路創業模式之比較研究

指導老師：廖 曜 生

學 生：陳燕華 朱晨華  
張鏵文 蘇淑真

中華民國 101 年 01 月

# 國立屏東商業技術學院

## 企業管理系

### 學生專題論文

#### 網路創業之關鍵成功因素

-不同網路創業模式之比較研究

口試老師：廖 曜 生

\_\_\_\_\_

施 智 婷

\_\_\_\_\_

曾 志 宏

\_\_\_\_\_

中華民國 101 年 01 月 05 日

## 目錄

摘要	4
壹、研究動機與研究問題	4
一、研究動機	4
二、研究目的	5
貳、文獻回顧與探討	6
一、創業	6
二、網路創業家	7
三、創業者的人格特質	7
四、網路創業之經營因素	8
參、研究方法及步驟	9
一、研究流程	9
二、研究架構	9
三、研究設計	9
四、研究對象	11
五、問卷設計	11
六、資料分析法	12
肆、訪談結果	14
伍、結論	31
一、創業過程之問題	31
二、人格特質	31
三、經營要素	32
陸、建議	32
柒、參考文獻	33
附錄、	34
表目錄、圖目錄	
圖一、研究架構	9
表一、分析結果	24

## 摘要

在失業率居高不下的現今，工作越來越難找，創業比例越來越高，創業的年齡層出現年輕化的趨勢，而最近幾年來，因為網際網路越來越發達且普及化，因此就有許多頭腦動的快的人就想到要藉由網路來創業，然而再加上網路創業的成本較低、操作也不是很困難，所以網路創業也越來越受到關注，但網路創業也有其風險，在競爭激烈的現在，一定要為自己找出特別的利基點，所以藉由此研究探討網路創業的關鍵成功因素。

本研究擬就不同類型網路創業型態來收集資料進行比較分析，研究方法是以探索性之個案研究法進行深入訪談，以了解網路創業家在創業過程中所重視之要素及自我之競爭優勢，並根據訪談內容的整理歸納。希望藉由本研究的探討、分析有更深入的了解，本研究在創業過程、創業者人格特質、網路創業經營要素等方面加以探討，提供網路創業的創業關鍵成功因素，對於想要在網路創業自行創業者能夠有所貢獻。

## 壹、研究動機與研究問題

### 一、研究動機

隨著科技時代的進步、網際網路的興起，致使網路普及化，使得網路創業被有興趣投資的經營者視為是一種極具發展潛力的市場。創業是一條漫長而辛苦的路，沒有一定成功的法則，然而創業，也一直是眾多意氣風發的年輕人追逐的夢想。談到創業，幾乎人人都有自己的一套可以高談闊論的生意經，然而真正付諸執行的個案實在是屈指可數。原因無他，就是害怕創業的人總是多過願意承受創業壓力的人，那些害怕創業失敗的人，若能以不同態度來體驗創業這構想，他們或許會發覺，創業的想法其實並不是那麼可怕的。而網路創業已成為不少年輕人的新目標及失業者再造事業第二春的希望，許多人已為自己賺進大把的鈔票。雖然新聞上靠網路商店致富的案例很多，但根據資策會調查顯示，大約有一半的網路商店都處於虧損的狀態，缺乏完整的經營模式、版面易遭模仿，及網址曝光度不易提升，這都是網路商店經營不易的主因。如何像經營公司般的經營好自己的網站，可是一門很深也是很有趣的學問。

再者，許多已有實體店面的業者，生意總是平淡而毫無起色或業績無法突破瓶頸，雖然很想在時下正流行的網路上另闢新通路，但卻因苦無相關經驗或知識而罷手，錯失許多良機；亦或是很努力的架設了一個網站，但偶爾才來一張網路訂單，久而久之便開始懷疑網路上真的有商機嗎？客戶真的可以透過網路找到我們嗎？所以本研究動機，是藉由訪談網路創業者了解其進軍網路開店後，夢想中虛擬商店是否已經創造了新的夢想？網路創業過程面臨哪些困難？其經營成功的關鍵因素為何？創業者需有哪些人格特質？

## 二、研究目的

本研究以質性與量化研究的方式，對網路創業者做深入的探討，主要目的是希望：  
(一)找出國內外網路創業者所具備的人格特質；(二)分析網路創業者創業過程；  
(三)找出網路創業的重要經營要素。最後，依據研究發現分析網路創業的關鍵成功因素，並提供研究結論與建議，作為後續學者的學術研究、創業輔導相關機構，以及未來想要從事網路創業者之參考。

## 貳、文獻回顧與探討

### 一、創業

#### (一)創業的定義

所謂創業就是組合勞動、知識、技術、管理、資本等生產要素，進行生產性活動。創業的內涵不同於就業。就業者只是生產要素的提供者，而創業者則是生產要素的組合者。例如，工人在工廠工作，他提供了自己的勞動，因此是一種就業行為；而工人下班後擺地攤賣小吃，他就組合了自己的勞動和少量的技術、資本等，因此是一種創業行為。

Vesper(1979)指出「對一個經濟學家來說，企業家是一個將資源、勞力、原料及其他資產組合起來創造更大價值的人，也是引入改革、創新與新秩序的人。對心理學家來說，企業家是被某種動力所驅使，為了獲得某種利益、進行某種實驗、實現某種目標或為了避免聽命於他人……等」，對一個生意人來說，企業家的出現是一種威脅，一個敢做敢為的競爭對手，然而對一個生意人來說，同一個企業家可能是其盟友、資源的供給者、客戶、或某個為其他人創造財富的人、發現更佳資源利用方式與減少浪費的人，是替其他人創造工作機會的人。

Stevenson(1990)對企業家的定義，幾乎就是對創業者的定義。Stevenson 等人強調創業是一個過程：「創業是個人(不管是獨立的還是在一個組織內部)追蹤和捕捉機會的過程，這一過程與其當時控制的資源無關。」在此定義中，Stevenson 指出察覺機會、追逐機會的意願及獲得成功的信心，對創業是特別重要的。

全虹通訊公司邱義城總經理(2000)提出：「創業」的意義在於結合創新，全力發揮自身累積的智慧與價值。

雖然以上定義來自不同角度來檢視創業家的意義，但都包含了創業家的基本特質，如創新性、對商業機會的把握、組織、創造、財富與風險承擔。「創業」是開創屬於自己的事業，它含有創始之意，從無到有新設立的事業。創業是一個發現和捕獲機會並具有創造出新產品或勞務，以及實現其潛在價值的過程。創業必須要貢獻時間和付出努力，承擔相應的財務以及精神和社會風險，而獲得金錢回報、個人滿足和獨立自主。

#### (二)創業者的定義

由相關文獻對創業者的定義可以發現，大多數學者認為創業者應該為有承擔風險能力、創新、努力經營/管理企業、獲取利潤等等的行為(Shame, 1974; Casson, 1982; Siropolis, 1982; Bowen & Hisrich, 1986; Hirsrich, 1988)。Bygrave (1994)簡單地為創業者界定為，一位創業者是獲得一個機會，並創造一個組織，然後去追求它。以往，男性創業是一件很普通且天經地義的事，所以創業者相關的研究大多以男性居多。但是，現在社會女男平等，女性在職場上的表現擺脫以前的社會對女性的刻板印象，她們的工作能力並沒有比男性差，有許多女性擔任高階主管、自行開業或者有不錯的社經地位。但是，仍有些學者認為女性創業者受到女性特質、角色扮演、社會因素等的影響，使得她們在創業的想法與觀點上有了自己的看法，與以往創業者的定義不見得相同。

### (三)創業者的創業動機

Devanna (1987) 與Tucker (1985)指出，組織與個人的因素可能會刺激到男女性成為創業者的因素也不同。但是，Shane, Kolvereid&Westhead (1991)認為，大多數的男性創業者是因為想要提高他們自己與家庭的社會地位而去創業，而女性創業者較多為了成就需求與家庭因素，這是因為男性天生就被寄予負起家庭經濟與出人頭地的觀念，所以他們會以職業為重心，全力以付在他們的職業上。然而，在女性方面，社會與家庭觀念從小灌輸她們要以婚姻家庭為重心，導致她們就算是職業婦女也期望能夠兼顧家庭與工作。此外，以往的創業者大部分都是男性，所以創業者的研究也都是以男性為主。然而，現在女性創業日增的趨勢，是否男、女性創業者也會因為性別的不同，以致於他們的創業動機有所差異呢？因此，本研究探討創業者的創業動機是否會因為性別不同而有所差異，並整理過去創業者創業動機的文獻當作參考。

Kuratko, Honsby&Naffziger (1997)分析創業者的創業動機，並得到四個構面為：外在因素、內在因素、獨立自主與家庭保障。從上述的三位學者的研究看來，可發現創業者的創業動機大致上可分為：個人心理層面的需求、外在因素、為了家庭與經濟、先前工作因素等理由，使他們選擇創造屬於他們自己的事業。

## 二、網路創業家

網路創業是當下興盛的一種創業方式(侯惠雯, 2009)，而網路創業家大致又可分成兩種類型：第一類是過去在資訊業或其他相關產業已有不錯成就的人，轉而將他們的夢想結合相關的經驗移植到網路上而另一類則是伴隨著網路一起長大的N 世代，他們嘗試將他們認為理所當然的事，轉換為網路上的真實存在(引自盧玫伶, 2005)。Cantarella (2001)也指出與一般創業家相比，網路創業家在進行網路創業前傾向先擁有創業經驗。此外，許多研究指出女性創業家傾向採取網路創業的方式。過去研究認為女性對於數學、科學和技術的知識較男性不足，受限於此，女性進入網路創業的門檻較高(Betz, 2005)。但在網路上創業確實能為女性帶來好處，在網路上女性創業家不需要與顧客有面對面的互動，能減少在商場上對性別的歧視，並且網路創業讓女性能更自主有彈性的在家工作，達到兼顧事業與家庭的期待，進而達成自我實現和自我滿足的目標(LaRae, Mary & Laura, 2005)。故本研究將網路創業家定義為一群自由工作者、不受他人雇用、有自由的工作時間與地點、工作方式是使用網際網路開設虛擬商店或在各類虛擬商場，如雅虎拍賣、PC Home、露天拍賣等設立虛擬店鋪販售有形或無形商品，收入方式依照商品實際銷售收入而非按工作時間計酬。

## 三、創業者的人格特質

根據Schmitetal. (2000)所列出的五大人格特質構面，五項特質定義如下：

- (一)情緒穩定性(神經質)：指焦慮、敵意、沮喪、情緒化、自卑等，測量情緒穩定程度。
- (二)外向性：熱情、正向情緒、活躍、有自信、健談的。
- (三)開放性：好奇、有想像力、獨立、有創造性。
- (四)友善性：又稱親近性，指心地善良、可信賴、有禮貌、合作、利他。
- (五)謹慎性：又稱勤勉正直性，指自我規範、小心謹慎、可依靠、有組織、細心。

#### 四、網路創業之經營要素

##### (一)網路創業的分類

根據經濟部中小企業處社團法人中國青年創業協會總會(2004)得知台灣網路創業營利的模式分類，可以大分為以下：

1. 零售購物型：PChome Shopping、Yahoo、東森ETmall、酷必得購物網…等屬之。
2. 資訊提供型：例如udn聯合新聞網、寬頻房訊、104Beauty等。
3. 媒合服務型：104人力銀行、1111人力銀行等屬之。
4. 影音軟體下載服務型：例如CH5第五台、KURO等。
5. 拍賣零售型：Yahoo拍賣、eBay拍賣等。

##### (二)網路創業經營成功要素

盧玫伶(2005)認為網路創業經營成功要素有以下四點：

1. 創業資金籌措
2. 學習經營技術
3. 產品種類選擇
4. 網站宣傳策略

##### (三) 創業致勝經驗法則

Joel Kurtzman&Glenn Rifkin (2010) 指出創業致勝經驗法則有以下十點：

1. 組成至少3到4位成員的大型創業團隊。
2. 確實延攬一位銷售或行銷人才進入創業團隊。
3. 團隊是成功的關鍵。
4. 在建立事業時，別擔心資金退場策略。
5. 妥善管理現金。
6. 鎖定某一個市場區隔。
7. 慎選首位顧客，奠定發展基礎。
8. 籌組有實效的董事會，不只是“看門狗”而已，還必須是“導師兼鬥士”。
9. 創建獨特且高品質的產品或服務，然後打上不容易被忘記的品牌名稱。
10. 抱持熱忱，享受創業過程。

##### (四) 網路創業過程

盧玫伶(2005)指出網路創業過程有以下六點：

1. 商品種類
2. 業務流程
3. 組織人員參與程度
4. 平台建置及維護能力
5. 創業者的認知及參與程度
6. 創業者的管理技能與經營策略

## 參、研究方法及步驟

### 一、研究流程

本研究先確認研究主題後，進行相關的文獻回顧。再者，結合文獻與訪問的結果，建立網路創業者人格特質、創業過程與創業成功三者的主要因素，探討三者之間的關係，並作為本研究的研究架構。然後，依據訪談的內容與過去文獻的研究設計，設計問卷的初稿，再經由問卷預試與專家的檢測，建立本研究的正式問卷，透過問卷調查來蒐集研究資料進行分析。最後，以問卷調查所得到的量化數據進行分析，並提出研究的結論與建議。

### 二、研究架構

本研究所探討之網路創業管理關鍵成功因素，根據第二章所探討的相關文獻中以創業過程、網路創業的特性及網路創業經營關鍵成功要素作為本研究之探討重心，圖如下：



圖一、研究架構

### 三、研究設計

本研究將透過網路管理及創業關鍵成功因素之文獻進行分析整理，並以個案研究法進行深入訪談來找出適合網路創業管理之關鍵成功因素，以提供網路創業者在創業過程中應重視之關鍵因素，並建立自我之競爭優勢。

## (一)個案研究

### 1. 個案研究的定義

個案研究是系統性地研究個人、團體、組織或事件，以獲得最多的資料。當研究者欲瞭解或解釋某個現象時便常運用個案研究法。Yin (1994) 將個案研究定義為運用多種來源資料，在某種現象所屬的情境中探究該現象的經驗主義研究方法。在Issac&Michael (1983) 對個案分析的定義中，認為對一個特定的單位（個人、團體、組織、社區等）的背景、經驗、發展情形及其與環境的互動關係，進行整體的網絡研究。

另外，Earl Babbie (2002) 則認為個案研究是針對一個單獨的個人、團體或社會所進行的意識檢視，其主要目的雖在於描述，但亦可以試著提出解釋。

### 2. 個案研究的特性

Merriam (1988) 列出個案研究的四種特性

(1) 特殊性 (Particularistic)：指個案研究著重於一種特定的情況、事件、節目或現象，使其成為研究現實問題的好方法。

(2) 描述性 (Descriptive)：個案研究的最終成果是一份關於研究課題的詳細描述報告。

(3) 啟發式 (Heuristic)：個案研究幫助人們瞭解被研究的主題是什麼。新的解釋、新的觀點、新的意義和新的見識都是個案研究的目的。

(4) 漸進式 (Inductive)：多數個案研究法依賴歸納的推理過程。原理和普遍性原則由資料的檢視中形成。許多個案研究的目標在於發現新的關聯性，而非證明現存的假設。

## (二)深入訪談

深入訪談是由面談者用半結構性、直接的方式與受訪者接觸，是一種單獨的、個人的互動方式，可以用來發掘受訪者基本動機、信念和態度 (Malholtra, 1993)。深度訪談中，訪談者應儘可能使用較少的提示或引導問題，來鼓勵受訪者在一個沒有限制的環境中，就主題儘可能談論自己的意見。所以，訪談者通常以一組問題做為訪談過程中的指引；而當研究主題較為複雜時，則須以非結構化的方式來探詢受訪者反應 (古永嘉, 1996)，而此法最適合本研究議題的探討與釐清較深層的構面變數，以作為後續研就進一步發展與瞭解的基礎。

本研究針對成功創業者在創業過程中之創業成功因素作初探研究，其中牽涉到創業者個人的主觀見解及經驗，因此採質性研究取向的深入訪談法，以得到更深入且豐富的資料。再進行訪談之前需先建立訪談大綱，訪談大綱是研究者在訪談時和受訪者談話的主題，用來提醒研究者訪談的方向，研究者並不限制受訪者談話的內容及方向，也不預設立場，而是透過開放式的問題，讓受訪者用自己的脈絡、結構來陳述或分享其創業經驗。

#### 四、研究對象

(一)網際網路產業是一個相當不成熟與未定型但具急速成長的產業。本研究擬就不同類型網路創業型態來收集資料進行比較分析，因此將依據經濟部所分類的5種網路創業類型中，每一類型至少選取一家具代表性的公司來做為訪談對象，從中取得研究資料並進行分析比較。

在五種網路創業類型的公司中，博士兒潛能科技有限公司與帝珠行銷網有限公司兩家是透過與創業者直接訪談後，所整理出來的資料，而另外四種類型由於無法取得知名公司的採訪機會，故本研究中PG美人網、PayEasy、Youtube以及1111人力銀行四家公司的創業者基本資料及創業過程是採用收集次級資料取得，至於問卷的第三部分的創業者人格特質，則因為取得的資料之不足，因此就以博士兒潛能科技有限公司與帝珠行銷網有限公司這兩家公司所提供的資料來進行比較。

#### (二)訪談程序

訪談的程序與內容，是以訪談大綱為主軸，讓受訪者能針對問題暢所欲言，待受訪者回答問題後，再由訪談者對受訪者所回答之問題內容確認釐清後，再決定接下來訪問的內容及方向。訪談流程如下：首先先以電話聯繫，向受訪者說明此次訪談之目的，以取得受訪者接受訪談邀約的意願。事先通常會先給予一份訪談大綱供受訪者參考，並約定時間及地點。見面訪談時，先徵詢受訪者對整個訪談內容的許可，並在訪問時先說明此次訪談的研究主題與重點，接著由訪談者提出問題來讓受訪者回答且設法掌握整個訪談過程的方向。

而在訪談過程中，儘可能讓受訪者在沒有壓力且輕鬆的環境中，針對問題與訪談者做面對面、開放性的對談，從談話中挖掘本研究所需的資訊。另外，為了顧及受訪者的注意力集中問題，訪談的時間儘可能維持在一小時左右。而在訪談結束後，除了感謝受訪者的協助外，同時也告知受訪者，倘若研究者發現訪談內容尚有遺漏，將會再次以電話或二次面對面訪談等方式來補足資料，請受訪者協助。

#### 五、訪談問卷設計

第一部分為調查受訪者的基本資料，包括姓名、職位與教育程度、營業項目、營業地點、員工人數。

第二部分為受訪者的創業過程，這部分參考盧玫伶(2005)之研究問卷設計修改而成，依「創業資金籌措」、「學習經營技術」、「產品種類選擇」、「網站宣傳策略」這幾個因素設計而成，且採開放式問答以不引導、不設限的作答方式進行，讓受訪者自由發揮。

第三部分為創業者人格特質，這部分問卷參考楊志弘，鄭伊芬(2006)之研究，其量表根據McCrae與Costa之人格五因素架構，再利用Schmitetal.(2000)所列出的五大人格特質構面來建立量表。每個特質元素設計一個題目，因此在友善性上共有5題、謹慎性4題、外向性4題、情緒穩定性6題以及開放性6題，共計25題。並將計分方式以Likert五點量表設計。本量表分為五個向度，分別測量創業者在「情緒穩定性」、「外向性」、「開放性」、「友善性」、「謹慎性」這五個構面上差異的情形，各向度定義如下：

(一) 情緒穩定性(神經質)：指焦慮、敵意、沮喪、情緒化、自卑等，測量情緒穩定程度。

(二) 外向性：熱情、正向情緒、活躍、有自信、健談的。

(三) 開放性：好奇、有想像力、獨立、有創造性。

(四) 友善性：又稱親近性，指心地善良、可信賴、有禮貌、合作、利他。

(五) 謹慎性：又稱勤勉正直性，指自我規範、小心謹慎、可依靠、有組織、細心。

有關上述因素之衡量，採李克特氏(Likert-style)填答計分，網路創業者依其在情境中對於自己人格特質上各層面感受，圈選數字，每一項目分為五種程度，分為1分「非常不同意」、2分「不同意」、3分「普通」、4分「同意」、5分「非常同意」，反向題則以相反方式計分。最後計算各分量表與總量表得分，求得各項因素對於創業者在經營網路創業之影響性。

第四部分為網路創業經營要素，這部分參考盧玫伶(2005)之研究問卷設計修改而成，由「商品種類」、「業務流程」、「組織人員參與程度」、「平台建置及維護能力」、「創業者的認知及參與程度」、「創業者的管理技能與經營策略」這幾個因素依其重要性以1至6排出優先順序，求得各項因素對於經營網路創業之重要性。

## 六、資料分析法

Zikmund (1994) 認為開放性問題的資料整理與分析重點，在於將多數個人的意見及反應，予以歸納整理到一般性統稱的類別中。本研究將開放式訪談所得的資料整理成逐字稿，根據逐字稿的內容及訪談時的筆記，再加上訪談者對訪談過程的回憶，進行資料分解、簡視、比較和概念化，然後依據研究目的，彙整歸納資料至相關研究的主題與概念中，再針對內容和各類別做解釋，最後呈現研究結果。

本研究的資料與分析策略可分為五個步驟：

1. 將研究對象之訪談或心得分享整理成逐字稿研究者在每蒐集一筆研究對象的訪談或心得分享的資料後，則立即將資料整理成逐字稿。有關資料是否要逐字整理的問題，Strauss Corbin (1990) 認為，可依研究的目的與需求來決定，但最好能夠逐字整理，以免漏失重要資訊，因此，本研究採納Strauss 與Corbin (1990) 的建議，利用資料整理其內容，並直接製作成文件檔。

在整理的過程中，倘若遭遇內容不清楚之處，則會以電話或電子郵件等方式再度請教於研究對象。在整份文字稿整理完成後，研究者則將文字稿中曾經出現之組織名與相關之人名，均以代號隱匿之。整理完畢的文字稿則隨即送給研究對象敦請其指教，假若其指出錯誤或不清楚的地方，在確認錯誤點後再行修正文字稿的內容。

2. 將各個受訪者之文字稿區分出段落

為了便於瞭解，本研究則將訪談大綱區分為三大段落。分別是創業過程、網路創業的特性及網路創業經營關鍵成功要素，並將四位受訪者之受訪內容依此三段落做分析。

3. 分析整理並給予命名

本研究參考Strauss 與Corbin (1990) 所提出之開放式登錄的概念，將前一步驟中所分析出來的意義小單位，以內容或性質相近者攏聚在一起的做法，來行成一個一個自然的

類別，並給予其適當的命名。凡是不明顯或是無法形成某一類別的意義單位，則先擱置一旁，留待最後一步驟的處理。

#### 4. 找出自然類別的關係

研究者則參考Strauss 與Corbin (1990) 所提出之主軸式登錄的做法，仔細地思考每一個自然類別的可能關係，並根據可能的邏輯關係將其排列出來。

5. 審視前步驟進行的合宜性，倘若不適切則進行修正最後一個步驟中，則是參酌Strauss 與Corbin (1990) 所謂之選擇性登錄的做法—研究者再行檢視其第四步驟中為能形成自然類別的意義小單位，是否能夠歸入適切的自然類別之中，反之則予以刪除，並再次審視前幾步驟進行合宜性，倘若發現有任何不妥之處則進行修正，藉以建立完整的內容摘要表，並做為撰寫第四章資料分析與討論的寫作指引。

質性研究的資料分析過程中，研究者扮演著極為重要的角色。理由在於：在每一分析的步驟裡，或多或少都遭受著研究者對於事物之價值判斷的影響。為了盡可能地不曲解研究對象對於其經驗的詮釋，因此，研究者藉著採用多重的資料來源、指導教授的指導以及商請關鍵報導人審視文字稿等方法，來提高資料整理與分析的謹慎程度。

## 肆、訪談結果

訪問對象：帝珠強力行銷網有限公司

### 基本資料

姓名：黃羽青

經營類型：服務業

職位：總經理

教育程度：高中職

訪談地點：高雄市三民區明誠二路 28-7 號 9F

員工人數：6 人

是否有 MIS 人員：否

是否有實體商店：否

訪談時間：100 年 9 月 27 日

### 創業過程

1. 在創業過程中資金如何籌措?資本額有多少?

股東集資。一千萬

2. 曾經做過哪些促銷的活動?

無。因為在研究階段，暫無促銷活動。

3. 如何做行銷廣告或宣傳?

無。

4. 怎麼會想網路創業?

因緣際會下.之前律師事務所股東之一神通電腦工程師欲研發與網路平台結合之媒介，於是合夥共創網路公司。

5. 剛開始構想打算選擇多少種產品或產業與價位?為什麼?

因在研究階段，暫無打算

6. 續上題，之後的產品種類或產業類別是否增加?

因在研究階段，暫無打算

7. 經營技術上的學習有哪些要點?

尚在學習階段，與各公司做訪談

8. 是如何挑選所要提供的商品或服務?

因在研究階段，尚無提供商品或服務。

9. 如何管理商品或人員配置?

因在研究階段，尚無管理商品或人員配置，各股東利用閒暇時間討論研究。

10. 貨源或服務資源從哪裡取得?

無，尚在研究階段。

### 創業者人格特質

- (1) 情緒穩定性：4.17
- (2) 外向性：3.5
- (3) 開放性：4.83
- (4) 友善性：4
- (5) 謹慎性：4.25

結果：主要為開放性格，次要為謹慎性格，外向性性格最低。

### 網路創業經營要素

- (1) 選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務：2
- (2) 縮短業務流程（例如：以最快的速度達到服務效率）：5
- (3) 組織人員參與公司的經營：6
- (4) 平台建置及維護能力（例如：網頁內容的更新、提供顧客高價值的服務..等）：4
- (5) 創業者對網路創業的認知及參與程度：3
- (6) 創業者的管理技能與經營策略（例如：成本控管）：1

結果：最重視「創業者的管理技能與經營策略」，次要為「擇適合在網路上銷售的商品種類或服務」，最不重視「組織人員參與公司的經營」。

### 其他關鍵成功因素

信心、忍耐

訪問對象：博士兒潛能科技有限公司

### 基本資料

姓名：洪麗玉

經營類型：資訊科技整合服務業

職位：負責人

教育程度：研究所

訪談地點：高雄市三民區明誠二路 28-7 號 9F

員工人數：5 人

是否有 MIS 人員：是

是否有實體商店：是

訪談時間：100 年 4 月 26 日

### 創業過程

1. 在創業過程中資金如何籌措?資本額有多少?

政府輔導創業貸款或自籌，100 萬元

2. 曾經做過哪些促銷的活動?

實體行銷為主，網路行銷為輔

3. 如何做行銷廣告或宣傳?

Dm/名片 派報夾報、人脈行銷、媒體……………，網路行銷(關鍵字、社群行銷、網站互連。。。。)等多元行銷。

4. 怎麼會想網路創業?

在資訊領域教育推廣及商務服務實務研究已超過 20 年

5. 剛開始構想打算選擇多少種產品或產業與價位?為什麼?

長年研究電子商務產業發展教育與應用，也嘗試過多項商業模式實驗。希望能為四、五年級親友數位落差在商務生存空間上輔助服務。

6. 續上題，之後的產品種類或產業類別是否增加?

以資訊服務為主要，範圍可以是教育、知識研究、應用面含整合行銷、數位內容服務、平面設計印刷服務、電子商務購物服務及資訊教育服務

7. 經營技術上的學習有哪些要點?

多元知識整合、創新與應用

8. 是如何挑選所要提供的商品或服務?

興趣、品質、專業領域、符合市場需求。商品選擇要注意避免觸法商品，毛利至少能支付單筆交易的管銷成本。

9. 如何管理商品或人員配置?

商品管理如選擇商品符合消費者需求者，品管、評估資金周轉能力、毛利空間較大者、進貨出貨與補貨，和資金流通等問題。慎選人才，適才適用，首先做好職前教育訓練工作，團隊默契很重要，團結力量大。

10. 貨源或服務資源從哪裡取得?

首先要想清楚可賣什麼，周遭親友資源或自製或網路上也有

### 創業者人格特質

- (1) 情緒穩定性：5
- (2) 外向性：4.25
- (3) 開放性：4.83
- (4) 友善性：4.8
- (5) 謹慎性：5

結果：主要為情緒穩定性與謹慎性性格，次要為開放性性格，外向性性格最低。

### 網路創業經營要素

- (1) 選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務：2
- (2) 縮短業務流程（例如：以最快的速度達到服務效率）：6
- (3) 組織人員參與公司的經營：4
- (4) 平台建置及維護能力（例如：網頁內容的更新、提供顧客高價值的服務..等）：5
- (5) 創業者對網路創業的認知及參與程度：1
- (6) 創業者的管理技能與經營策略（例如：成本控管）：3

結果：最重視「創業者對網路創業的認知及參與程度」，次要為「選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務」，最不重視「縮短業務流程」。

### 其他關鍵成功因素

自信，耐心，毅力，勇於接受挑戰，自我成長，終生學習，求新求變，獨立思考，解決問題能力，團隊合作，職業倫理，人際關係，社會資源。。。。。

訪問對象：康迅數位整合股份有限公司(Payeasy)

### 基本資料

姓名：林坤正

經營類型：零售購物型

職位：總經理

教育程度：研究所(或以上)

訪談地點：

員工人數：235 人(包含 17Life 共 352 人)

是否有 MIS 人員：是

是否有實體商店：否

訪談時間：年月日

### 創業過程

1. 在創業過程中資金如何籌措?資本額有多少?  
台新長官給；八千萬元。
2. 曾經做過哪些促銷的活動?  
與台新銀行合作發行網購業者第一張信用卡：「PayEasy 認同卡」，可享 3%購物金回饋，還有多重優惠與便利，且有全省上千家特約商店提供持卡人價格折讓、服務加量等優惠；結合旗下康迅旅行社，提供獨特國內、外旅遊路線，超值票券及團體量身規劃行程等服務，並可以結合旅遊行程的方式與宣傳手法促銷、造勢。
3. 如何做行銷廣告或宣傳?  
電視廣告；透過電視綜藝節目的包裝來達到宣傳的目的，並且使用達人的策略來促使消費者對於產品的購買慾提高；成立康迅旅行社，提供獨特的國內旅遊路線、優惠國外行程、超值票券及團體量身規劃行程…等服務。
4. 怎麼會想網路創業?  
我在台新銀行工作 8 年，任職信用卡部門主管，由於喜歡接受新事物。1999 年，受到網路熱的感染，我對 .com 充滿了興趣，提了一個成立網路部門的企劃給長官，不過董事長覺得，必須離開銀行體系，才能專心做好，我就這樣帶著 8 千萬資金成立了康迅數位。本來我們的定位是在網路交易安全機制，一開始的名稱叫做 PaySafe，然而當時環境不成熟，網站紛紛倒閉，康迅根本沒辦法維持營運，直到 2001 年，才正式轉型做網路購物，網站也改名為 PayEasy。
5. 剛開始構想打算選擇多少種產品或產業與價位?為什麼?  
只做女人生意；延續台新玫瑰卡的市場策略選擇。
6. 續上題，之後的產品種類或產業類別是否增加?  
是，因以服務會員為出發點，也結合異業提供金融、簡訊…等多重增值服務。
7. 經營技術上的學習有哪些要點?  
網路購物看不到摸不到，要建立消費者信心，祇能由口碑做起，尤其現在留言板、討論站這麼風行，讓消費者開心及信譽很重要。
8. 是如何挑選所要提供的商品或服務?  
有風格且流行性的商品。
9. 如何管理商品或人員配置?  
商品管理：

人員配置：公共事務推展部、行銷部、保養品事業部、品牌行銷事業部、商務發展事業部、旅遊行銷部、資訊部、客戶服務部、會計稽核部、商品暨業務拓展事業部、企業服務整合事業部、福利整合事業部、管理部、數位商品事業部、營運支援部。

10. 貨源或服務資源從哪裡取得？

PayEasy 除了也有其他品牌的商品，但它更致力於發展自創品牌，以牛爾和 Kevin 的自創品牌就為很好的例子。

訪問對象：僑隆科技有限公司(PG 美人網)

### 基本資料

姓名：莊龍隆

經營類型：拍賣零售型

職位：總經理

教育程度：研究所(或以上)

訪談地點：

員工人數：120 人

是否有 MIS 人員：是

是否有實體商店：是

訪談時間：年月日

### 創業過程

1. 在創業過程中資金如何籌措?資本額有多少?  
向親朋好友籌措;100 萬元。
2. 曾經做過哪些促銷的活動?  
固定每周二出新款,前 2 天開始預告,之後以折扣鼓勵購買。
3. 如何做行銷廣告或宣傳?  
在各大平台積極上架,擴大曝光率。
4. 怎麼會想網路創業?  
認為電子商務是未來趨勢。
5. 剛開始構想打算選擇多少種產品或產業與價位?為什麼?  
童裝、球鞋、女包;\$200 ~ \$300。
6. 續上題,之後的產品種類或產業類別是否增加?  
未來要發展兩個副牌:一個是目前正在打樣的「PiGi Classic」,走 1200 元的中價位,搭配已申請專利的「包中包」,讓收納更方便;另一個則是價位在 3000 元上下的台灣製造真皮系列「PiGi Lady's」,未來還能用台灣精品的名義反攻中國。
7. 經營技術上的學習有哪些要點?  
如怎樣做品牌、公司迅速擴張後的管理、如何統一品質。
8. 是如何挑選所要提供的商品或服務?  
自行設計:將包包拆解成功能、材質、配色、圖案與流行元素五個構面,再從五大構面下的多種元素裡,找出三種流行元素來組合成一個包包。規定設計師每月出 100 款,每周上 25 個新款。
9. 如何管理商品或人員配置?  
商品管理:利用自行開發的「進銷存系統」來處理進貨、退貨、補貨。
10. 貨源或服務資源從哪裡取得?  
批發 → 大量訂製 → 包工廠。

訪問對象： Youtube

### 基本資料

姓名： 查德·賀利 Chad Hurley

經營類型： 影音軟體下載服務型

職位： CEO

教育程度： 大學

訪談地點：

員工人數： 人

是否有 MIS 人員： 是

是否有實體商店： 否

訪談時間： 年月日

### 創業過程

1. 在創業過程中資金如何籌措?資本額有多少?

最早 YouTube 是藉由風險投資進而發展的新興科技公司，並從 2005 年 11 月自紅杉資本收到的 350 萬美元，2006 年 4 月公司又自此額外拿到 800 萬美元，總計收到約 1150 萬美元的投資金額。

2. 曾經做過哪些促銷的活動?

「YouTube 秀台灣」原創影片競賽。藉由 YouTube 平台，均能夠忠實地向世界展現出台灣人眼中的本土特有文化、人文生活、與精神。讓大家可以互相分享其創作靈感來源與 YouTube 中文版使用經驗，以及學習如何以不侵犯版權的方式，製作與剪輯影片，以及選擇音樂與配音。

3. 如何做行銷廣告或宣傳?

YouTube 藉由提供免費提供空間獲取其用戶的瀏覽，這讓其可以在原則上提高更多廣告費率，更多的用戶也就代表更多的利潤，隨著規模擴大也會進一步獲得其他有興趣的廣告客戶。YouTube 藉由其受眾人歡迎，進而販售給廣告客戶。

4. 怎麼會想網路創業?

YouTube 其創辦原意是為了方便朋友之間分享錄影片段，後來逐漸成為網友的回憶儲存庫和作品發佈場所。

5. 剛開始構想打算選擇多少種產品或產業與價位?為什麼?

影片播放、影片上傳。

6. 續上題，之後的產品種類或產業類別是否增加?

視訊編解碼器和影片品質、3D 觀賞。

7. 經營技術上的學習有哪些要點?

2007 年 6 月 19 日，YouTube 於巴黎宣佈開始拓展全球在地化服務，第一波首先推出 10 種語言版本。2010 年 3 月 31 日，YouTube 網站更改頁面成更簡潔的設計，其目的在於簡化整體介面，以增加使用者停留在網站的時間。

8. 是如何挑選所要提供的商品或服務?

廣告會有一些規格限制，例如：一般廣告規格、滑鼠游標移過政策、影片

9. 如何管理商品或人員配置?

藉由分類來區隔影片內容，例如：電影與動畫、音樂、運動、旅行與活動、短片、遊戲..。

10. 貨源或服務資源從哪裡取得?

由網友自行上傳並分享給大家。

訪問對象： 1111 人力銀行

### 基本資料

姓名： 不公佈負責人

經營類型：媒合服務型

職位：

教育程度：

訪談地點：

員工人數：500 人

是否有 MIS 人員：

是否有實體商店：

訪談時間：年月日

### 創業過程

1. 在創業過程中資金如何籌措?資本額有多少?

不公佈資本額

2. 曾經做過哪些促銷的活動?

運用各種靈活的行銷手法，提供社會大眾一個最便捷的網路求才求職環境。

3. 如何做行銷廣告或宣傳?

發行 Winner 贏家月刊，提供最精確、實用的一手訊息，滿足各階層的企業管理人士及一般上班族需求。

4. 怎麼會想網路創業?

為協助政府降低失業率，協助一流的人才都能進入最好的企業，特成立 1111 人力銀行

5. 剛開始構想打算選擇多少種產品或產業與價位?為什麼?

藉由網際網路快速的效益，配合政府、搶救失業的使命，提供求職之個人及求才企業，一個有系統、人性化且具有經濟效益的媒合新管道，用以滿足各行各業對於人力資源的需求，及求職者從中獲取快速且安全的求職訊息，用以改善目前以報紙分類廣告，所造成的雜亂無章的現象。

6. 續上題，之後的產品種類或產業類別是否增加?

為了配合台灣產業國際化的腳步，建置完整的資料庫，讓會員廠商查詢所需的人才，除了一般的媒合資料庫之外，配合個人生涯規劃，還特別設立百萬人才資料庫，還成立兩岸三地唯一的科技人才智庫。

7. 經營技術上的學習有哪些要點?

以熱誠、專業為企業經營理念，並以堅持創造人才、職缺、功能、媒合 4 個第 1，提供優質網路環境，為全體同仁努力的目標。

8. 是如何挑選所要提供的商品或服務?

《1111 人力銀行》是以沒有找不到的人才為企業服務為宗旨，獨創的至尊專案，提供企業量身打造的求才服務是為最大特色，敬盼社會各界不吝批評賜教。

9. 如何管理商品或人員配置?

有福利機制(休假福利、保現福利、餐飲福利、娛樂福利獎金福利)、員工在職教育訓練…

10. 貨源或服務資源從哪裡取得？

(1) 求職求才就業人力資源網站，提供求才求職資訊。

(2) 線上求職求才網站，針對各行業適性需求提供科技、金融、公教、生化、家教、中高階、媒體人、獵人頭、國防訓儲等職務專區。

(3) 擁有數萬筆全職兼職工讀等工作職缺資料庫，並有每日求職通報，讓應徵面試者找到合適的工作。

(4) 擁有數百萬筆全職兼職工讀等優秀人才資料庫，並有每日求才通報，讓需求廠商找到合適的精英。

資料來源：<http://www.l111.com.tw/job-bank/company-description.asp?nNo=8960999>

表一 分析結果

創業過程	帝珠強力行銷網 有限公司	博士兒潛能科技有限公司	康迅數位整合股份 有限公司(Payeasy)	僑隆科技有限公司 (PG 美人網)	Youtube	1111 人力銀行
1. 在創業 過程中資 金如何籌 措？資本 額有多少？	股東集資；一千萬 元。	政府輔導創業貸款與自籌 共 100 萬元	台新長官給；八千萬 元。	朋好友籌措；100 萬 元。	最早 YouTube 是藉由風險投資 進而發展的新興科技公司，並 從 2005 年 11 月自紅杉資本收 到的 350 萬美元，2006 年 4 月公司又自此額外拿到 800 萬 美元，總計收到約 1150 萬美 元的投資金額。	不公佈資本額。
2. 曾經做 過哪些促 銷的活動？	無。因為在研究階 段，暫無促銷活 動。	實體行銷為主，網路行銷 為輔	與台新銀行合作發行 網購業者第一張信用 卡：「PayEasy 認同 卡」，可享 3%購物金 回饋，還有多重優惠 與便利，且有全省上 千家特約商店提供持 卡人價格折讓、服務 加量等優惠；結合旗 下康迅旅行社，提供 獨特國內、外旅遊路 線，超值票券及團體 量身規劃行程等服 務，並可以結合旅遊 行程的方式與宣傳手 法促銷、造勢。	固定每周二出新款， 前 2 天開始預告，之 後以折扣鼓勵購買。	「YouTube 秀台灣」原創影片競 賽。藉由 YouTube 平台，均能夠 忠實地向世界展現出台灣人眼中 的本土特有文化、人文生活、與 精神。讓大家可以互相分享其創 作靈感來源與 YouTube 中文版 使用經驗，以及學習如何以不侵 犯版權的方式，製作與剪輯影 片，以及選擇音樂與配音。	運用各種靈活的行銷手法， 提供社會大眾一個最便捷的 網路求才求職環境。
3. 如何做	無。	Dm/名片 派報夾報、人脈	電視廣告；透過電視	在各大平台積極上	Youtube 藉由提供免費提供空	發行 Winner 贏家月刊，提供

行銷廣告或宣傳?		行銷、媒體……，網路行銷(關鍵字、社群行銷、網站互連。。。。)等多元行銷。	綜藝節目的包裝來達到宣傳的目的，並且使用達人的策略來促使消費者對於產品的購買慾提高；成立康迅旅行社，提供獨特的國內旅遊路線、優惠國外行程、超值票券及團體量身規劃行程…等服務。	架，擴大曝光率。	間獲取其用戶的瀏覽，這讓其可以在原則上提高更多廣告費率，更多的用戶也就代表更多的利潤，隨著規模擴大也會進一步獲得其他有興趣的廣告客戶。YouTube 藉由其受眾人歡迎，進而販售給廣告客戶。	最精確. 實用的一手訊息，滿足各階層的企業管理人士及一般上班族需求。
4. 怎麼會想網路創業?	因緣際會下. 之前律師事務所股東之一神通電腦工程師欲研發與網路平台結合之媒介, 於是合夥共創網路公司。	在資訊領域教育推廣及商務服務實務研究已超過20年	我在台新銀行工作 8 年, 任職信用卡部門主管, 由於喜歡接受新事物。1999 年, 受到網路熱的感染, 我對 .com 充滿了興趣, 提了一個成立網路部門的企劃給長官, 不過董事長覺得, 必須離開銀行體系, 才能專心做好, 我就這樣帶著 8 千萬資金成立了康訊數位。本來我們的定位是在網路交易安全機制, 一開始的名稱叫做 PaySafe, 然而當時環	認為電子商務是未來趨勢。	YouTube 其創辦原意是為了方便朋友之間分享錄影片段, 後來逐漸成為網友的回憶儲存庫和作品發佈場所。	為協助政府降低失業率, 協助一流的人才都能進入最好的企業, 特成立 1111 人力銀行。

			境不成熟，網站紛紛倒閉，康迅根本沒辦法維持營運，直到2001年，才正式轉型做網路購物，網站也改名為PayEasy。			
5. 剛開始構想打算選擇多少種產品或產業與價位？為什麼？	因在研究階段，暫無打算	長年研究電子商務產業發展教育與應用，也嘗試過多項商業模式實驗。希望能為四、五年級親友數位落差在商務生存空間上輔助服務。	只做女人生意；延續台新玫瑰卡的市場策略選擇。	童裝、球鞋、女包；\$200 ~ \$300。	影片播放、影片上傳	藉由網際網路快速的效益，配合政府、搶救失業的使命，提供求職之個人及求才企業，一個有系統、人性化且具有經濟效益的媒合新管道，用以滿足各行各業對於人力資源的需求，及求職者從中獲取快速且安全的求職訊息，用以改善目前以報紙分類廣告，所造成的雜亂無章的現象。
6. 續上題，之後的產品種類或產業類別是否增加？	因在研究階段，暫無打算	以資訊服務為主要，範圍可以是教育、知識研究、應用面含整合行銷、數位內容服務、平面設計印刷服務、電子商務購物服務及資訊教育服務	是，因以服務會員為出發點，也結合異業提供金融、簡訊…等多重增值服務。	未來要發展兩個副牌：一個是目前正在打樣的「PiGi Classic」，走1200元的中價位，搭配已申請專利的「包中包」，讓收納更方便；另一個則是價位在3000元上下的台灣製造真皮系列「PiGi	視訊編解碼器和影片品質、3D觀賞	為了配合台灣產業國際化的腳步，建置完整的資料庫，讓會員廠商查詢所需的人才，除了一般的媒合資料庫之外，配合個人生涯規劃，還特別設立百萬人才資料庫，還成立兩岸三地唯一的科技人才智庫。

				Lady's」, 未來還能用台灣精品的名義反攻中國。		
7. 經營技術上的學習有哪些要點?	尚在學習階段, 與各公司做訪談	多元知識整合、創新與應用	網路購物看不到摸不到, 要建立消費者信心, 祇能由口碑做起, 尤其現在留言板、討論站這麼風行, 讓消費者開心及信譽很重要。	如怎樣做品牌、公司迅速擴張後的管理、如何統一品質。	2007年6月19日, YouTube於巴黎宣佈開始拓展全球在地化服務, 第一波首先推出10種語言版本。2010年3月31日, YouTube網站更改頁面成更簡潔的設計, 其目的在於簡化整體介面, 以增加使用者停留在網站的時間。	以熱誠、專業為企業經營理念, 並以堅持創造人才、職缺、功能、媒合4個第1, 提供優質網路環境, 為全體同仁努力的目標。
8. 是如何挑選所要提供的商品或服務?	因在研究階段, 尚無提供商品或服務。	興趣、品質、專業領域、符合市場需求。商品選擇要注意避免觸法商品, 毛利至少能支付單筆交易的管銷成本。	有風格且流行性的商品。	自行設計: 將包包拆解成功能、材質、配色、圖案與流行元素五個構面, 再從五大構面下的多種元素裡, 找出三種流行元素來組合成一個包包。規定設計師每月出100款, 每周上25個新款。	廣告會有一些規格限制, 例如: 一般廣告規格、滑鼠游標移過政策、影片	《1111人力銀行》是以沒有找不到的人才為企業服務為宗旨, 獨創的至尊專案, 提供企業量身打造的求才服務是為最大特色, 敬盼社會各界不吝批評賜教。
9. 如何管理商品或人員配置?	因在研究階段, 尚無管理商品或人員配置, 各股東利用閒暇時間討論研究。	商品管理如選擇商品符合消費者需求者, 品管、評估資金周轉能力、毛利空間較大者、進貨出貨與補貨, 和資金流通等問題。慎選人才, 適才適用, 首	商品管理: 人員配置: 公共事務推展部、行銷部、保養品事業部、品牌行銷事業部、商務發展事業部、旅遊行銷	商品管理: 利用自行開發的「進銷存系統」來處理進貨、退貨、補貨。	藉由分類來區隔影片內容, 例如: 電影與動畫、音樂、運動、旅行與活動、短片、遊戲..等	有福利機制(休假福利、保現福利、餐飲福利、娛樂福利獎金福利)、員工在職教育訓練...等

		先做好職前教育訓練工作，團隊默契很重要，團結力量大。	部、資訊部、客戶服務部、會計稽核部、商品暨業務拓展事業部、企業服務整合事業部、福利整合事業部、管理部、數位商品事業部、營運支援部。			
10. 貨源或服務資源從哪裡取得?	無，尚在研究階段。	首先要想清楚可賣什麼，周遭親友資源或自製或網路上也有	PayEasy 除了也有其他品牌的商品，但它更致力於發展自創品牌，以牛爾和 Kevin 的自創品牌就為很好的例子。	批發 → 大量訂製 → 包工廠。	由網友自行上傳並分享給大家	(1)求職求才就業人力資源網站，提供求才求職資訊。 (2)線上求職求才網站，針對各行業適性需求提供科技、金融、公教、生化、家教、中高階、媒體人、獵人頭、國防訓儲等職務專區。 (3)擁有數萬筆全職兼職工讀等工作職缺資料庫，並有每日求職通報，讓應徵面試者找到合適的工作。 (4)擁有數百萬筆全職兼職工讀等優秀人才資料庫，並有每日求才通報，讓需求廠商找到合適的精英。

人格特質	帝珠強力行銷網有限公司	博士兒潛能科技有限公司	帝珠強力行銷網有限公司創業者人格特質相近屬開放性人格而不具外向性，而博士兒潛能科技有限公司是屬情緒穩定性及謹慎性但不具外向性格。
1. 情緒穩定性	4.17	5	
2. 外向性	3.5	4.25	
3. 開放性	4.83	4.83	
4. 友善性	4	4.8	
5. 謹慎性	4.25	5	
	3>5>1>4>2	1=5>3>4>2	

經營要素	帝珠強力行銷網有限公司	博士兒潛能科技有限公司	前二項首要經營要素為第一創業者對網路創業的認知及參與程度與創業者的管理技能與經營策略，第二是選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務。
(1) 選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務	2	2	
(2) 縮短業務流程	5	6	
(3) 組織人員參與公司的經營	6	4	
(4) 平台建置及維護能力	4	5	
(5) 創業者對網路創業的認知及參與程度	3	1	
(6) 創業者的管理技能與經營策略	1	3	
	6>1>5>4>2>3	5>1>6>3>4>2	

## 伍、結論

### 一、網路創業者創業過程

因為關於網路創業這個平台的資本額都較為龐大，由這份研究的六家公司中，資金的來源大多都不是由自有資金而成立的，各公司的資金，不是跟三五好友一起合資就是找親朋好友投資自己而來，而佔少數的則是向銀行貸款和政府補助，畢竟想要創業資金從哪裡取得那也是很重要的，不論是要向銀行貸款還是向朋友們籌措資金，最重要的是創業者自己一定要有信用及良好的人際關係，否則在資金籌措的這部份就會遇到很大的障礙。

各公司會做行銷廣告最大的目的就是要增加其曝光率，讓更多的消費者能認識它，而要利用哪些方法才能達到此目的呢？大部分的創業者都是選擇以電視、雜誌等媒體及網路行銷，因為這些媒體及網路，已經足以影響我們的生活了。

經建會也指出，根據國際行銷組織 Miniwatts 今年 6 月底的調查，我國網路普及率達 70.0%，若從成長幅度來看，自 2000 年以來，台灣使用網路人口逐年攀升，由 2000 年的 626 萬人，擴增至 2011 年的 1,615 萬人，成長約 1.6 倍。所以在現今社會中，電腦幾乎都是人手一台，不可或缺的。不論一開始是為了興趣而提出企劃、協助政府而成立，或是創業者個人擁有這方面的專業背景，從他們的創業動機都能看到網路這塊平台未來獲利性與可看性。

### 二、網路創業者人格特質

(1) 帝珠強力行銷網有限公司：主要為開放性性格，次要為謹慎性性格，外向性性格最低。結果分析得知開放性性格最高其原因可能為目前以研發「AYES 網路購物平台 CPS-1」為主要目標；其次的謹慎性性格是因為草創期時，在處理各項事務需以組織性的方式處理；而外向性性格最低可能為透過網路來進行整個交易模式，並未直接與顧客接觸。

(2) 博士兒潛能科技有限公司：主要為情緒穩定性與謹慎性性格，次要為開放性性格，外向性性格最低。

結果分析得知情緒穩定性與謹慎性性格最高其原因可能為在過去已經有足夠的創業經歷，曾歷經大風大浪，故在處理事務上有一定的謹慎心，而在情緒的掌控上也更加穩定；其次的開放性性格是因為本身擁有資深的資訊背景，所以在網路創業上有獨特的思考模式；而外向性性格最低可能為透過網路來進行整個交易模式，並未直接與顧客接觸，與帝珠強力行銷網有限公司相同。

綜合分析結果得知，根據上述創業人格特質分析出兩家網路創業者主要為開放性與謹慎性性格，而擁有開放性人格特質的創業家具有獨特的思考能力與創新創意能力，並藉此特質在網路平台中開創一片無限商機；而不論是以何種模式創業，謹慎性為創業人格特質中不可或缺的主要特質。

### 三、網路創業重要經營要素

(1) 帝珠強力行銷網有限公司：最重視「創業者的管理技能與經營策略」，次要為「選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務」，最不重視「組織人員參與公司的經營」。

(2) 博士兒潛能科技有限公司：最重視「創業者對網路創業的認知與參與程度」，次要為「選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務」，最不重視「縮短業務流程」。

管理人認為選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務為其重要經營因素，畢竟有好的商品及服務才能吸引消費者的目光並建立良好的顧客關係、提升顧客忠誠度，以便為企業帶來更多的人潮。

總結以上敘述，網路創業者的創業過程、創業者人格特質、創業經營要素這三項因素，將為引導網路創業是否具創新性與競爭優勢的創業經營成功要素，並可以促使公司發展為更具競爭力與創新性之企業，其能在大環境不景氣之氛圍中，創造出另一個台灣經濟奇蹟。

## 陸、建議

由於公司的經營型態皆為不同，所以他們所要學習的經營技術也有所不同，但大多還是以服務大眾而後能有更多的獲利為出發點，因此要如何把有形的產品及無形的服務做得更好，也是各公司想努力的方向。

至於要如何挑選所要提供的服務或商品，那一定要是顧客喜歡的，現在消費者所要追求的東西，大多朝向突顯個人特色、走在時尚尖端的方向前進，因此，要滿足顧客需求並取得客戶的芳心，客製化、流行時尚就成為目前市場的主要趨勢。

一個成功的創業家，商品的管理及人員的配置也是其成功的關鍵因素，若一家公司有好的產品、服務，卻沒有一套良好的管理機制，那一定會出現許多的問題，例如：缺貨，而致於對「人」的管理，也不能疏忽，因為他們是最貼近消費者的，因此適時的提供教育訓練、培養團隊默契、獎勵機制，都能使員工們有更多的進步空間。

最後給想要網路創業的人一點淺見，不論你是剛畢業擁有偉大抱負德年輕人或者在職場歷練過後的社會人，創業一開始的資金籌措是必須的，但事先確認您是否擁有創業者人格特質與不怕苦的耐力，也是不可或缺的。在創業同時也須不斷增進自己，像是累積經驗、請教前輩、閱讀書籍都是很好的方法。找出適合現在與未來的趨勢，才能掌握時機，打造出屬於自己的一片天。

## 柒、參考文獻

### 中文

1. 古永嘉(1996)，國內共同基金績效持續性之研究，國立中興大學/企業管理研究所碩士論文。
2. 楊志弘，鄭伊芬（2006），東森電視公司各部門員工人格特質、組織文化與員工創造力之關連性研究。
3. 盧玫伶(2005)，網路創業之探討 A Study of Internet Venture，國立中山大學資訊管理學系碩士在職專班
4. 侯惠雯(2009)，網路商店創業模式對創業精神、創業動機與經營績效之影響，國立中央大學企業管理學系碩士論文

### 英文

1. Bowen, D. B. and Hisrich, R., (1986), The Female Entrepreneurs:a Career Development Perspective, Academy of Management Review, Vol . 11, No. 2, pp. 393-407.
2. Betz, N. E., 2005, Career Development and Counseling : Putting Theory and Research to Work. Women' s Career Development. In S. D. Brown & R. W. Lent (Eds. ), Hoboken, NJ: Wiley, 253-277.
3. Cantarella, A., 2001, "A Qualitative Study of the Determinants for the founding of Web-Based ventures" , Global Business and Economics Review, Vol. 3, 44-67.
4. Casson, M., (1982), The Entrepreneur: an Economic Theory, Oxford, UK: Martin Robertson.
5. Devanna, M. A., (1987), Women in Management: Problems and Progress, Human Resources Management, Vol. 26, pp. 469-481.
6. Earl Babbie, (2002), The Basics of Social Research, Wadsworth, pp. 83.
7. Hisrich, R. D., (1988), The Entrepreneur in Northern Ireland: characteristics, problems, and recommendations for the future, Journal of Small Business Management, Vol. 26 , No. 3, pp. 32-39.
8. Issac, Stephen & Michael, William B., (1983), Handbook in Research and Evaluation. San Diego, Ca: Edits.
9. Joel Kurtzman · Glenn Rifkin, 2010 , "Startups that Work : The 10 Critical Factors That Will Make or Break a New Company"
10. Kuratko, D. F., Hornsby, J. S. & Naffziger, D. W., (1997), An Examination of Owner' s Goals in Sustaining Entrepreneurship, Journal of Small Business Management , Vol. 35, No. 1, pp. 24-33.
11. Merriam, S. B., (1988), Case Study Research in Education: A Qualitative Approach. London: Jossey-Bass Publishers.

12. Shame, W.H., (1974), *Venture Management : the Business of the Inventor, Entrepreneur, Venture Capitalist, and Established Company*, New York : The Free Press.
13. Shane, S., Kolvereid, L. &Westhead, P., (1991), An Exploratory Examination of the Reason leading to New Firm Formation across Country and Gender, *Journal of Business Venturing*, Vol . 6, Iss.6, pp.431-446.
14. Siropolis, N.C., (1982), *Small Business Management: a Guide to Entrepreneurship*, Boston, UA: Houghton Mifflin Company.
15. Stevenson, H. H., &Jarillo, J. C., (1990), A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurship Management. *Strategic Management Journal*, 11(2), 17-27.
16. Tucker, S., (1985), Careers of Men and Women MBA' s, *Work and Occupations*, Vol. 12, No.2, pp. 166-183.
17. Vesper, K.(1979), *Strategic Mapping : A Tool For Corporate Planner*, *Long Range Planning*, 12(4), pp.75-92
18. Yin, R.K.,(1994), *Case Study Research : Design and Methods*, London : Sage Publication.
19. Zikmund, William G., (1994), *Business research methods*, Dryden Press.

親愛的受訪者您好：

這是一份專題研究的問卷，主要研究「網路創業之關鍵成功因素—不同網路創業模式之比較研究」，資料僅做學術研究之用，決不對外公開，請安心作答。

感謝您熱情的參與，感謝您百忙之中的抽空幫助，並致予最深的謝意。

國立屏東商業技術學院企管系

指導教授：廖曜生 主任

專題學生：陳燕華 朱晨華 張鏘文 蘇淑真

### 受訪者基本資料&公司資訊

訪問公司名稱	
姓名	
經營類型	
職位	
成立日期	年 月 日
教育程度	<input type="checkbox"/> 高中職(或以下) <input type="checkbox"/> 專科或大學 <input type="checkbox"/> 研究所(或以上)
員工人數	人
網路開店日期	
是否有 MIS 人員	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
是否有實體商店	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
訪談地點	
訪談時間	年 月 日

### 一、 創業過程

1. 在創業過程中資金如何籌措？資本額有多少？
2. 曾經做過哪些促銷的活動？
3. 如何做行銷廣告或宣傳？
4. 怎麼會想網路創業？
5. 剛開始構想打算選擇多少種產品或產業與職位？為什麼？
6. 續上題，之後的產品種類或產業類別是否增加？
7. 經營技術上的學習有哪些要點？
8. 是如何挑選所要提供的商品或服務？
9. 如何管理商品或人員配置？
10. 貨源或服務資源從哪裡取得？

## 二、創業者人格特質

	非常同意	同意	普通	不同意	非常不同意
1. 我不會因為與我工作的人具有利用價值才跟他工作。	<input type="checkbox"/>				
2. 我在做決策前會考慮其他人的境遇及感受。	<input type="checkbox"/>				
3. 我做事非常盡忠職守。	<input type="checkbox"/>				
4. 我喜歡為他人做一些事情使他們感覺快樂。	<input type="checkbox"/>				
5. 我希望未來能夠爬到某個職位最高層級。	<input type="checkbox"/>				
6. 即使我非常難過,我也可以很快的控制住情緒。	<input type="checkbox"/>				
7. 我可以很容易瞭解事物的因果關係。	<input type="checkbox"/>				
8. 我認為在做總結時考慮他人的看法是必要的。	<input type="checkbox"/>				
9. 我會專注於工作,並將大部分重要的事情優先完成。	<input type="checkbox"/>				
10. 別人會來找我給予指導或鼓勵。	<input type="checkbox"/>				
11. 我喜歡藉由工作計畫來完成任務的細項。	<input type="checkbox"/>				
12. 我會以群體利益做為優先考量,將個人利益擺在後頭。	<input type="checkbox"/>				
13. 我喜歡在有創造性與表現的環境工作。	<input type="checkbox"/>				
14. 即使某個活動並不重要,但我還是喜歡勝利的感覺。	<input type="checkbox"/>				
15. 我是一個可以交付責任的人。	<input type="checkbox"/>				
16. 我可以有效的控制住工作的情境。	<input type="checkbox"/>				
17. 我對於我的能力具有信心。	<input type="checkbox"/>				
18. 對我來說,改變是很有趣的。	<input type="checkbox"/>				
19. 當大部分的人對於工作有疲倦時,我還可以很有幹勁。	<input type="checkbox"/>				
20. 我對於生活及工作充滿希望及興趣。	<input type="checkbox"/>				
21. 我會尋找新的任務機會。	<input type="checkbox"/>				
22. 我知道在不同的環境下我所該扮演的角色。	<input type="checkbox"/>				
23. 我可以在事情尚未明朗之前預知結果。	<input type="checkbox"/>				
24. 我喜歡設定有挑戰性的目標,而非容易達成的目標。	<input type="checkbox"/>				
25. 我覺得我和陌生人交談是蠻容易的。	<input type="checkbox"/>				

### 三、網路創業經營要素（請排出優先順序）

- 選擇適合在網路上銷售的商品種類或服務
- 縮短業務流程（例如：以最快的速度達到服務效率）
- 組織人員參與公司的經營
- 平台建置及維護能力（例如：網頁內容的更新、提供顧客高價值的服務..等）
- 創業者對網路創業的認知及參與程度
- 創業者的管理技能與經營策略（例如：成本控管）

請問你覺得還有什麼關鍵成功因素？

<<謝謝您的配合,再次感謝您,祝您今日愉快!>>