

## HBR 文章閱讀心得報告

熱情是創業的第一步，但創業卻不是一蹴可及，必須先知道自己有沒有認真地思考過，有沒有擬定好創業計畫，舉個例子，在「淘寶」（中國最大的個人拍賣平台）開店是最簡單的創業之一了。但即使是這個，做之前你有沒有分析過淘寶所有門類的銷量、利潤、貨源等情況？對你想做的分類，你有沒有精研過前幾百個熱門的貨品和商家？靠前的商家和貨品，你有沒有分析過他們最近幾個月的每一單成交、評論？從選品、定價、貨源、排名、客服、推廣到配送你是否研究過？有沒有從業內資深人士那兒吸取過經驗？有沒有實地考察過貨源地？有沒有分析調研過你的買家群體？如果我這個投資人都比他在他自己想做的事情上懂得還多、瞭解得還深的話，那我不但不會投（資）他，反而會勸他回去先好好想想，想清楚他到底有沒有認真思考和對待他自己的創業，我從文中的舉例中悟出，創業並不是單單只有開店，他背後需要先了解自己本身商品，需要有行銷企劃，並擬定出一份吸引消費者的行銷方案，但最基本的是你的經驗積累和團隊。我看到所有的成功專案，創業者之前都在相關行業或相關方面有過很紮實的積累，有技術上、營運上、知識上、人脈上和管理上的等等。很多年輕的、不錯的創業者，之前在大學往往就做過小網站、小生意或者獨立開發者。就算你對你想做的事沒有直接經驗，起碼也要有相關的技能、

營運、團隊領導能力等，具備這些條件後這本書職主調在論述，許多創業家卻忽略了。他們認為手中沒有成品，就沒有理由去拜會潛在顧客。在一項涵蓋六個國家共 120 名創業家的研究裡，超過一半的創業家都在得到潛在顧客回饋意見之前，就完成產品開發。他們回顧起來，多半會說那是個錯誤。

因此，一個針對創業家設計的銷售模型強調，在銷售過程蒐集到的資訊，可能是產品設計的重要元素，因此，主張在新構想出現後，就要開始接觸潛在顧客，了解新構想是否具備廣泛的訴求。這個問題的答案，決定創業家是否該放棄構想，還是重新設計，或是繼續推動計畫並開發產品原型，進一步請潛在顧客測試驗證，藉由他山之石可以攻錯的經驗，從過去前輩中吸取寶貴經驗，在未來產品行銷上能夠如虎添翼，論述許多銷售模組，行銷方法.....讓讀者能更有效率及成功的創業。