

創業成功的七個步驟

郭育志

www.speaker-kuo.com



一、相信成功是可行的

1. 如果不成功，一定有你不知道的
2. 改變帶來機會，機會帶來財富
3. Every master was once disaster



二、傳送最大的價值

1. 從市場的角度，看你傳送多大的價值
 - A. 市場需求是什麼？客戶願意付多少錢來買？
 - B. 你有供給的能力嗎？
 - C. 你供給的品質如何？比別人好多少呢？
 - D. 你能供給多少量呢？量常是致富的關鍵
2. 永遠不要在自己的行業上築天花板
3. 收入要無限，就不要親自到客戶那裡，否則就會有限制



三、掌握時機及趨勢

1. 投入長期的趨勢所在，不要追逐短期的流行
2. 現在的科技很理性，感性就更受重視



四、系統化

1. 過程可以重複的就是系統化
2. 開始企業時，要注意行銷、產品及管理
3. 生意要變成隨時上好油的機器，沒有你也能運轉
4. 如果生意沒有你就不能運作，那麼你擁有的不是生意，而是工作
5. 把生意當成一項產品，也能賣出去
6. 要常想“這個生意要怎樣才不需要我，還可以運作？”



五、複製(duplicate)

1. 先系統化工作，再開始複製
2. 複製的重點就是找到對的人及訓練他們
3. 複製才能產生量，有量才能產生大量的收入
4. 生意越複雜就越賺不到錢



六、要能將產品換現金

1. 要找可以賣出去的產品來賣
2. 賣的是生意、賣的是產品，而不是賣你
3. 想辦法將生意賣給大公司，大公司都有併購的部門，他們要的是系統
4. 所有的大公司都用購併來擴張，而較少自己開發
5. 開始經營小公司，就要思考如何賣它，經營的態度就是將企業當做要賣來經營



七、將上述步驟依序行動

1. 做出來的才算知道，無法做到的就表示不懂
2. 如果果子不好，要檢視你給他的是什麼？
3. 缺錢絕不是問題，問題只是內在缺少什麼的症兆而已

