

女性創業的認識與準備

魏心渝 提供

從20世紀末期開始，大量女性創業者在世界各國崛起，並快速成長。女性創業已經蔚為一股全球性趨勢，一種時代潮流。尤其去年全球金融風暴以來，失業人口遽增，更促使許多女性朋友考慮或已走上創業之路。

不管是因應知識經濟的發展，或者是為了對抗高失業率，女性創業不但成為女性尋求經濟自主的重要途徑，也為世界及台灣帶來一股新的經濟力量。

然而，創業是一個從想法到實踐的過程，不是光靠一時想法、單純興趣或是獨門妙招就可以成功。究竟要如何理解女性的創業圖像？如何運用女性特質，在充滿競爭的大環境中走出成功的創業之路？如何在實務面與精神面做好準備？2009年的今天又展現怎樣的創業趨勢？……

講座題綱：

- 一、是否適合創業的自我評估
- 二、清楚自己創業的動機與出發點
- 三、女性創業行業選擇
- 四、女性創業常見模式與型態
- 五、女性創業的優劣勢
- 六、女性創業可能需要的創業協助
- 七、成功女性創業者所具備的特質
- 八、女性創業趨勢
- 九、創業流程

創業，是一個從想法到實踐的過程，不是光靠一時想法、單純興趣或是獨門妙招就可以成功。就算具備一切優勢，如果沒有紮實的實踐策略與步驟規劃，一切也只是空談。

創業不能一時興起，而需做好準備，成功是留給做好準備的創業家。

全美最大設計顧問公司 I D E O 總經理湯姆凱利(Tom Kelley)在其所著的暢銷書《決定未來的十種人》中如是說：「光有一個好構想是不足的，只有當你去行動、去落實之後，才能稱為真正的創新。人，經由實現新構想而創造價值。」

一、是否適合創業的評估與瞭解：

1、 良好的創業者特質：

- (1) 懂得時間管理
- (2) 具備創業的自信與正面信念
- (3) 具有強韌的工作意願，願意全心全力全時間投入新事業
- (4) 有承擔風險與勇於負責的能力
- (5) 肯花時間、精神學習新的觀念與經營管理技能
- (6) 良好的 E Q (情緒智商) 與 I Q
- (7) 良好的人際關係
- (8) 足夠的財務支援等

2、專業能力：

瞭解自己的興趣與專業，是否可藉以達到生存或賺錢的目的。許多女性僅有創業意願，缺乏創業所需的專業。所謂專業包括：

- (1) 核心專業：創業行業所需的專業 Know-how，可從相關學經歷、在職進修、第二專長培訓或參加加盟等機制加以補強。
- (2) 經營管理專業：包含創業規劃、資金籌措、行銷市調、財務管理、顧客服務、人事管理等實務技巧。
- (3) 周邊專業：電腦網路能力、外語能力、溝通能力、表達能力等，此專業能為事業經營成效帶來加分效果。

3、資金與人脈：

- (1) 自有資金有多少？籌募創業資金的能力？財務控制的能力？親友借貸與投資的金額與可能性？資金週轉困難怎麼辦？如何管理財務？
- (2) 衡量自己有多少創業基金，不要好高騖遠，借太多的錢來創業，有多少錢就做多大的事業。
- (3) 資金方面的評估，也就是投資金額的準備，一般人會認為有多少的資金就做多少事，但需要提醒的是，創業前後，還需要更多可用來調度週轉的錢。需要借錢時，要讓別人看得到希望、未來和前景，得到信賴才能籌到資金。
- (4) 借錢創業可從金融體系與非金融體系兩大方向下手。
金融體系的諸多貸款中，以青年創業貸款最適合申請，另外，勞委會為協助女性發展小型企業，也於3年前推出「創業鳳凰－婦女小額貸款計畫」，提供婦女創業陪伴服務及融資信用保證專案。
- (5) 培養良好的財務信用，特別是與銀行之間保持良好關係。決定創業時，最好能提供一張漂亮的損益表給銀行，以易於借貸所需。
- (6) 人脈的建立，就是錢脈的來源。創業，不論男女都需要有一份好的商業關係網；人脈不足的情形下，事業格局容易受限。

4、懂得尋找資訊與輔導資源

5、尋求家人的支持

女性創業必須付起更多的壓力，如公婆、先生小孩的生活照顧、家務事的處理等等，因此，女性創業者有必要與家庭成員善盡溝通，以得到最大的支持，進而能無後顧之憂，全心全意的為事業打拚。

家庭向來是女性的重心，隨著時代推演，婦女開始踏入創業舞台，雙重角色的扮演，讓想追求更大個人成就的女性陷入兩難，最大的關卡應是家人是否支持。尤其已婚女性更需要先生大力相挺。

其他還包括：市場時機、創業年齡、產業與管理經驗、事業規劃、專業諮詢、教育、產品策略與行銷能力、合夥團隊、股權比重等，更是影響創業成功與否的關鍵因素。

二、清楚自己創業的動機與出發點：

- 1、追求自我突破，滿足成就感和企圖心
- 2、擁有更大的自主性、自由度和經濟獨立
- 3、致富發財
- 4、興趣、結交人脈
- 5、經濟不景氣、高失業率的時勢所趨
- 6、商機與潮流的吸引
- 7、賺取外快貼補家用,兼顧家庭又不會與社會脫節
- 8、二度就業找不到工作
- 9、打發時間
- 10、在原組織內發展受阻，尋找放手一搏的自主空間

三、女性創業行業選擇

行業別的選擇，是評估的重點之一，在選擇創業時，若以自己的興趣、專長為出發，將會省去不少重新學習know-how 的時間與錯誤。

再者，選擇一份自己有興趣的行業，較能全身投入地經營，也可能因此帶來不錯的獲利。創業是非常孤單的事，所以，所選的行業若非自己的興趣，在遇到困難時，有可能愈做愈無力或者萌生退意。

不管選擇什麼行業，一旦決定要創業時，一定要了解該行業的特性和客源所在，清楚的知道該行業的整個消費市場的脈動與商機。一開始，可以找出與自己所創事業營業規模相符又賺錢的同業，仔細觀察記錄其運作方式。

在選擇行業別時，可能會面臨開店經驗不足的情況，也可考慮借助加盟制度提供的經營know-how去創業。

全球女性創業多以服務業與零售業為主，台灣也不例外。隨著科技文明的推演，近年來網路業也成為職業婦女與家庭主婦最愛的創業行業，因其無遠弗屆及不受地點限制之特性，被女性當作最佳創業舞台，尤其是職業婦女。

四、女性創業常見模式與型態

女性創業模式非常多元而具彈性，組織型態有個人工作室、開店（獨立或加盟）、開公司（獨資、合夥、與先生共同創業）、攤販。其中以選擇開店、加盟與獨立開店最多。也有很多已婚婦女選擇與先生共同創業，最好還是依專長分工。

創業型態的考量如下：1、直覺性創業或者是計畫性創業？

2、合夥創業或者獨立創業？

3、勞務型創業或者知識型創業？

五、女性創業的優劣勢：

優勢：柔軟細心、耐心堅韌、善體人意的女性特質，讓女性創業者在考慮問題時較為周到細緻。另外，良好的溝通能力與EQ控制，也非常有利於團隊整合與運作，尤其現代企業主已逐漸摒棄傳統的員工管理觀念，取而代之的是著重個人的領導才能與領導風格，而「溝通能力」正是非常重要的領導統御能力之一。

另外，女性擅長用直覺及和緩方式面對衝突管理，這正符合管理學上減少衝突的幾項態度：迴避、適應、妥協與合作。在這方面，女性往往較男性更為應用自如。

知識經濟時代，知識女性紮實的學理基礎，也同時增強了女性的競爭實力。我們可以看到有愈來愈多走出廚房的現代女性，在政治、經濟、教育、社會運動乃至其他領域上都展現非常卓越的影響力，甚至具有舉足輕重的位置。

劣勢：不夠果決、情緒化、心眼較小（格局不大）、耳根軟、獨立性較低是女性特質上的弱點。

財力不足、阻力較大、不善時間管理與財務管理也是普遍存在的劣勢。創業女性在商場競爭之餘，還須面臨傳統角色包袱與性別刻板印象的壓力，因此要比男性的創業之路走得辛苦。

六、女性創業可能需要的創業協助

- 1、創業商機與行業選擇
- 2、專業技能訓練
- 3、事業經營管理訓練
- 4、取得創業資訊與知識
- 5、創業資金籌措
- 6、相關法規知識
- 7、加盟事業制度認識

七、成功女性創業者所具備的特質：

古今中外，當然各有不同風格與典型，但整合有下列共通點：

- 1、堅強的信念與自信
- 2、旺盛的企圖心與驅策力
- 3、勇於負責
- 4、願冒適度風險
- 5、勇於自我挑戰、超越自我設定的標準
- 6、良好的EQ與情緒控制
- 7、具有長期奮戰、不畏艱難與繁瑣的堅毅耐力
- 8、持續解決問題、拒絕放棄的耐心
- 9、有清楚的目標設定
- 10、善用回饋機制
- 11、活用資源
- 12、積極主動樂觀進取
- 13、時時存有感恩之心
- 14、追求創新、願意不斷的學習、吸取新知
- 15、願意找出更精準的發揮空間

八、女性創業趨勢：

- 1、婦女創業已成**全球性趨勢**，**創業女性人口快速成長**，各國政府與國際組織持續投入更多資源協助婦女順利創業。
- 2、不管是因應知識經濟，或者對抗高失業率，台灣女性已將創業視為尋求**經濟自主的重要途徑**。
- 3、資訊革命浪潮使得**網路科技發達**，**工作不受地點限制**，女性有更多的發揮空間和競爭力。
- 4、轉業結構轉型使得**知識型創業蔚為風潮**，不管是職業婦女或是家庭主婦，都善用知識作為創業籌碼。在創造企業價值的過程中，動腦大於動手，透過構想、分析、判斷、綜合與設計，賦予產品全新的價值。
- 5、知識創業改寫了創業模式，讓**創業更具包容性與彈性**，舉凡文化創意產業、休閒農業、顧問業、公關業、設計業、創作類、服務業等，都是靠知識加值的行業，而這些正是女性擅長的領域。
- 6、**工作家庭化**，知識經濟時代為婦女提供更彈性的事業機會。
- 7、在以通訊為主體的知識產業中，女性善於溝通的特質如魚得水。產業結構的調整，提升了婦女的就業層次，在**高技術領域**，**女性與男性的差別正在縮小**。
- 8、女性創業**沒有規模限制**，公司、工作室或Soho的型態皆可，適合不同背景的女性。
- 9、**創業年齡年輕化**，充分展現年輕世代女性的企圖心。如：「在叢紅」天然果醬就是7字頭年輕女性創業的例子。
- 10、整體社會與家庭已對婦女創業釋放出友善的訊息。

九、創業流程與步驟

決定創業→創業效益評估→創業團隊籌組與命名→蒐集資訊、練就專業技能→研擬創業計畫書→規劃事業軟硬體環境→展開創業行動

一份創業企畫書的撰寫，是非常重要的也是必要的，它對創業者具有以下價值：

1. 事業可行性的評估：它可以讓自己更清楚的知道計劃是否完整周延，同時找出優勢與確切方向。

在整個撰寫過程中，會不斷提醒創業者針對問題來回答與搜尋資料，以讓天馬行空的思維，隨著企畫書的架構與範疇，慢慢的集中焦點，不斷的清理自己的資源。

當然，面對一堆報表要求與行銷的策略規劃，撰寫創業企畫書的過程非常磨人。但換個角度，這也意味著創業者需要在這些方面尋找人才並加速學習。事實上，在撰寫企畫書的過程中，同時也啟動了創業者行動的慾望與自信。

創業企畫書的撰寫，是必要也是重要的。它會透過不同創業者的需求，產生不同的價值與意義：

2. 當需要找人投資入股時，它便是一份可提供創業證據與還款誠意的證明文件。
3. 對尋找伙伴的創業者而言，它是一份創造溝通互動平台的夢想藍圖。
4. 評估所創事業之風險及獲利性，有助於瞭解全貌，邁入行動的策略錦囊。

一份完整有效能的創業企畫書，大多會因為精確的財務規劃、營運收支評估、組織架構、行銷策略等架構需求，讓創業者非常清楚自己當下可以展開的行動與方向。這份企畫書還能順著企業發展，而演變成未來的企業理念、願景、使命、價值觀、甚至成為企業擴大時募集資金的基礎文本。

創業自我檢驗

步驟 1 決定創業——市場面與競爭優勢面的評估準則

自我檢視表

檢視項目	外部環境	自我評比
市場利基 / 進入障礙		
市場結構 / 市場控制力		
市場規模		
市場滲透力		
市場佔有率		
成本結構與競爭力		

步驟 2 效益面的評估——確認創業總投資金額與資金籌措

檢視項目	外部環境	自我評比
合理的稅後淨利		
達到損益平衡所需時間		
投資報酬率		
資本需求		
毛利率		
策略性價值		
資本市場活力		
退出機制與策略		

步驟 3 創業團隊籌組與命名

步驟 4 蒐集資訊及培養專業技能——個人面的評估準則

1. 與個人目標契合程度
2. 機會成本
3. 對於失敗的底線
4. 個人偏好
5. 風險承受度
6. 負荷承受度

步驟 5 .研擬創業計畫書

1. 創業模式組合
2. 團隊優勢
3. 服務品質
4. 價格策略
5. 策略彈性
6. 技術優勢
7. 進入時機
8. 機會導向
9. 行銷通路