



華人

國外創業甘苦談

我的經歷

- 出國前之背景 42 - 63
- 創業前之考量 64 - 88
- 開創期之辛勞 89 - 91
- 成長時之興 91 - 99
- 風雨中之挑戰 00 - 06

創業的動機

- 眼紅 – 發財的捷徑
- 一窩蜂 – 別人做我也做
- 懷才不遇 – 他能我更能
- 創新 – 沒有現成的公司願做
- 移植 – 現有的技術新的環境

面對現實

在美國新開的公司失敗率

	所有	華人
三個月	85%	65%
三年	95%	95%
十年	96%	97%

創業的準備

- 資金 – 什麼才算
- 團隊 – 是否完全
- 技術 – 認清競爭
- 保守的 “經 計劃”
“Business Plan”

創業的誤區 - 最可能犯的錯

- 自欺欺人的 “營運計劃”
- 皇上聖明的 “經營團隊”
- 技術掛帥的 “研發部門”
- 不顧原則的 “銷售部門”

個性與創業

- 心胸氣度 – 是否做的大
- 家族觀念 – 是否做的久
- 面子問題 – 是否做的實在
- 手段方法 – 是否做的平穩

成功時的危機

- 擴張的吸引
- 上市的考量
- 分賬的危險
- 人性的引誘

風暴中的應對

- 居安思危 -

- 一有盈餘在考慮擴張前先存六個月固定支出做準備金
- 一有能力先在銀行設一個備而不用的 “Credit Line”

風暴中的應對

• 沉著忍氣 –

- “傲氣” “義氣” 會拖跨公司
- “怒氣” 不成就任何事
- 灰心 “喪氣” 加速滅亡

風暴中的應對

眼明手快

- 控制裁減開支及人員
- 認明風暴的性質及時間
- 立刻尋找並開發新機會

認清代價

身心的代價

事實：身體，心理受傷者很多

原因：拼命工作，不顧身體

成王敗寇，驕狂苦毒

解決：時間分配，心理反應

需要“價值觀的再思”

認清代價

配偶的代價

事實：創業者婚姻破裂者較多

原因：缺少溝通，壓力太大
人性弱點，財色引誘

解決：創業前的認同與了解
壓力及引誘的疏通管道


認清代價

兒女的代價

事實：關係的疏遠，習俗變壞

原因：缺少關懷，代以放縱
物質豐富，易受引誘

解決：無論如何抽時間給孩子
安排好的環境，朋友



結 論

沒有得到的東西
看 來總是好的

跳下去以前
眼睛睜大點