



從 0 創業 打造你的個人品牌

一個人若能活出自己想要的樣子
實踐自己的天賦與熱忱
他便能成為一個品牌
並且帶來豐盛的果實，心靈亦得以富足

2020 連鎖加盟

引領你從「零」，走出自己的品牌里程

《 建立品牌並不是創業的專利，但人人都需要懂得個人品牌 》

你不需要只專心做好一件事情，當彙整盤點自己的技能
交叉重組會產生美好的化學變化

ON LINE
2020年台北國際
連鎖加盟大展春季展
Taipei International Chain and
Franchise Spring Exhibition

主辦單位：

台灣連鎖加盟促進協會
Association of Chain and Franchise Promoters, Taiwan

Member



林泓志 Hung-Chih, Lin

現職：

允諾整合行銷股份有限公司 負責人
Starkids 兒童才藝學院 共同創辦人
財富流教育學院 共同創辦人
椿.科學按摩學院-行銷顧問

經歷：

Foremost Groups 富凱集團-網站顧問
點石贏家小學堂-行銷顧問
中華民國活力體操協會-行銷顧問
芮宜運動醫學-行銷顧問



教學經歷：

網頁設計相關：

天地人文創前端網頁設計講師
風雅文化企業內訓 | 網站設計與開發講師
交大傳播科技學系 基礎網頁設計講師
北科大資工系 前端工程 講師
國立台北教育大學 前端工程講師
台電 企業內訓 前端工程講師

數位行銷相關：

聯合財信資產管理-數位轉型講師
點石教育學院-數位行銷講師
意念工坊 | 網路行銷講師
政大新生書院課程 | 網路行銷MVP講師
看見台灣故事策展力培育計畫 | 網路企劃講師

創業/個人品牌：

社會大學X職人講堂 | 創業分享講師
哈瑞先生個人品牌陪跑營講師
打造你的個人品牌-從零創業講師
點石教育學院-一人創業講師
海洋大學電機系-個人品牌講師

程式/VR相關：

耕莘護專多媒系 | VR虛擬實境講師
青年發展處 | 虛擬實境VR體驗課程講師
科見美語 | 虛擬實境講師
美國在台協會 | VR虛擬實境講師
大陸嘉興 | 兒童VR體驗營講師



1.找尋個人品牌原型

課堂演練(一):你/妳真正想做的事情?

小時候對什麼事情最有熱情?

寫出日常所作得事情?

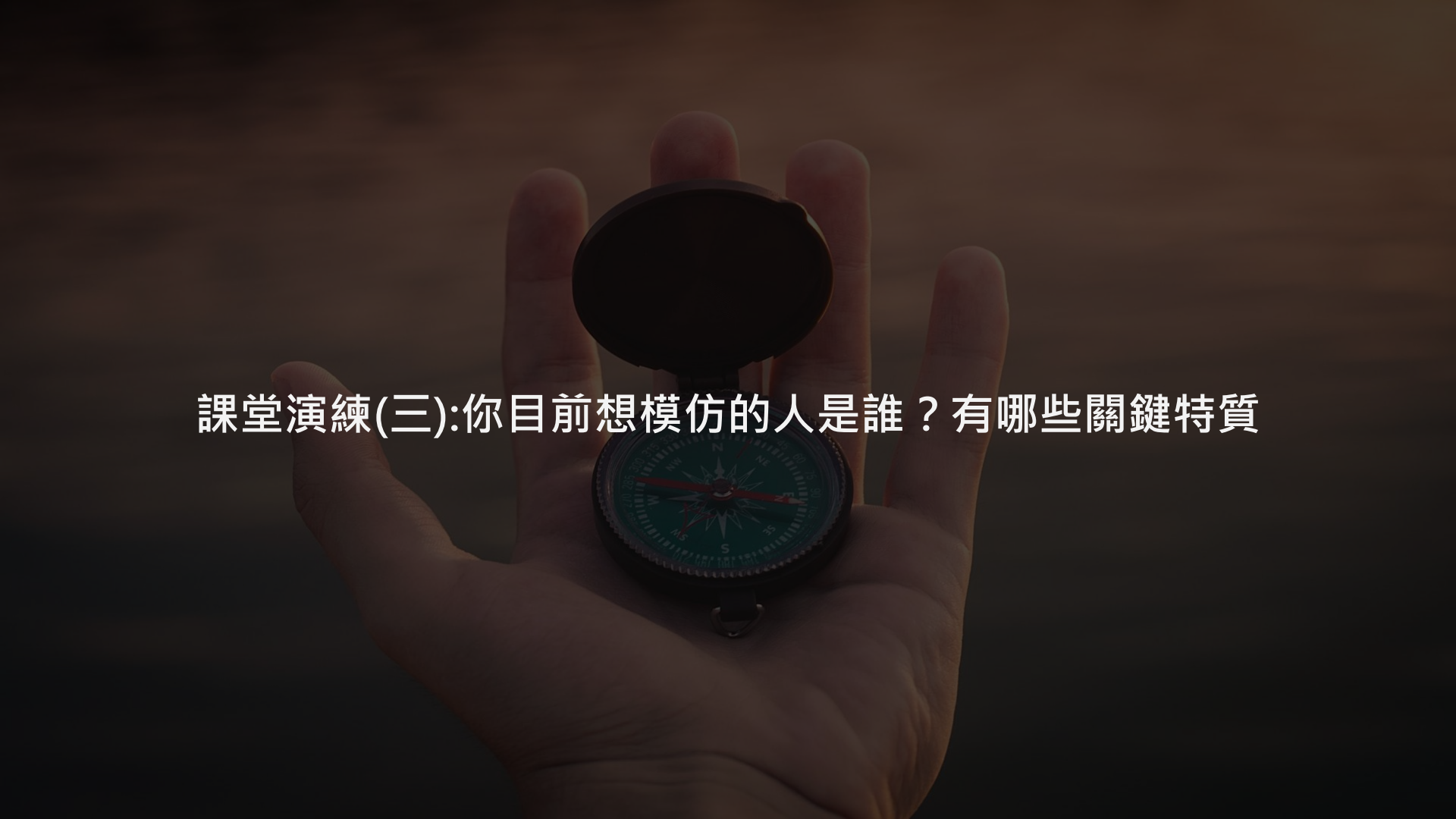
寫出做起來得心應手的事情?

寫出自己的弱點?

問別人關於自己的事情?

A hand is shown holding an open compass. The compass has a green face with white markings and a red needle. The background is a soft, warm glow, likely from a sunset or sunrise, with the sun low on the horizon. The overall mood is contemplative and focused.

課堂演練(二):你的興趣天賦如何跟市場產生交點？

A hand is shown holding an open compass. The compass has a green face with white markings and a red needle. The background is a soft, warm glow, likely from a sunset or sunrise, with a dark horizon line. The overall mood is contemplative and focused on direction and guidance.

課堂演練(三):你目前想模仿的人是誰？有哪些關鍵特質

個人品牌常進入的誤區



誤區一

他這樣也敢出來教（或服務）？



誤區二

什麼都想做，結果都做不好？



誤區三

只有大師才有資格教學？




誤區四

可是我會的東西好像不夠特別？



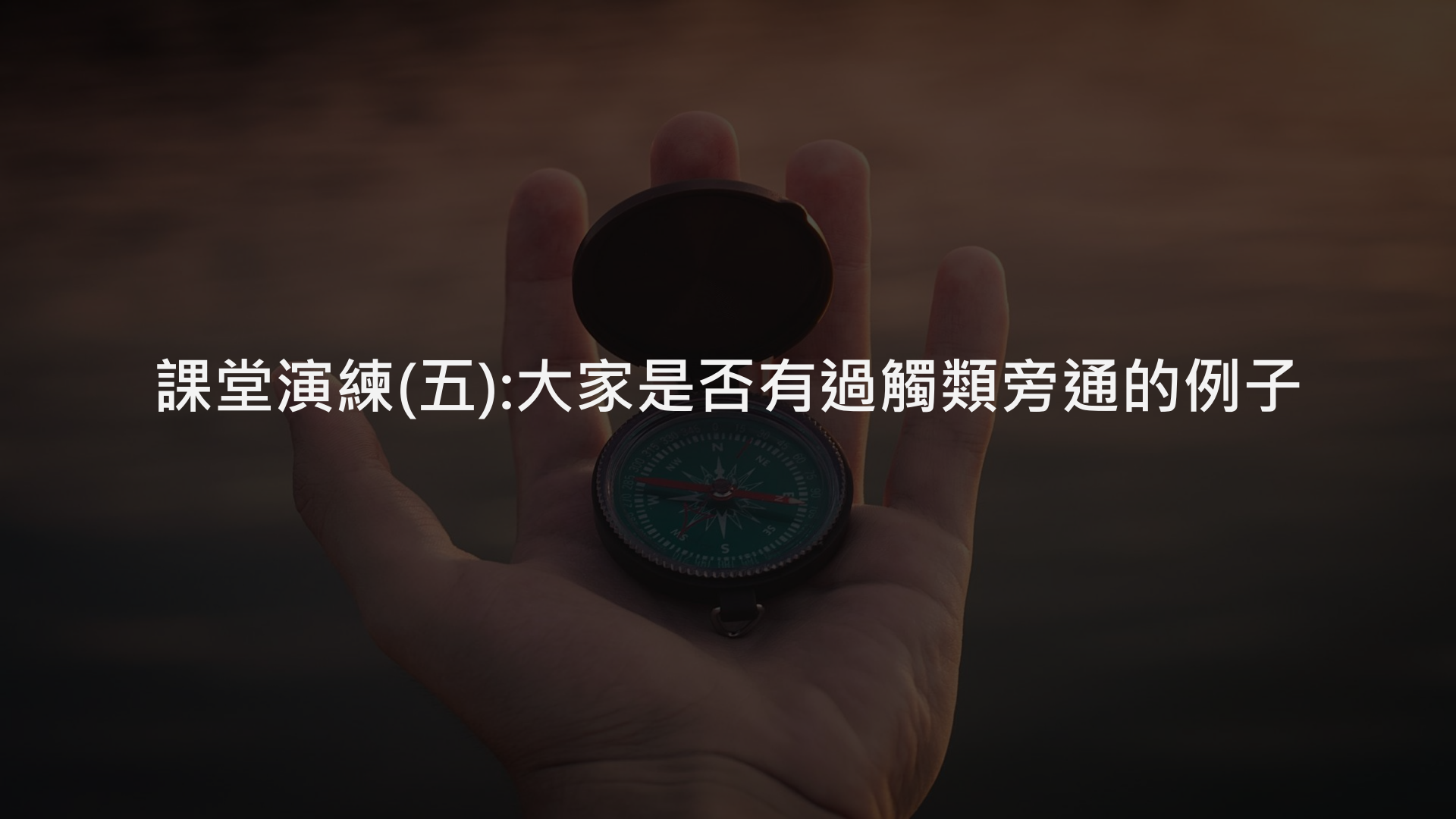
2.如何說個品牌好故事

A hand is shown holding an open compass. The compass face is green with white markings and a red needle. The background is a soft, warm glow from a sunset or sunrise over a body of water. The text is overlaid in the center of the image.

課堂演練(四):請大家試著說一下自己的故事？



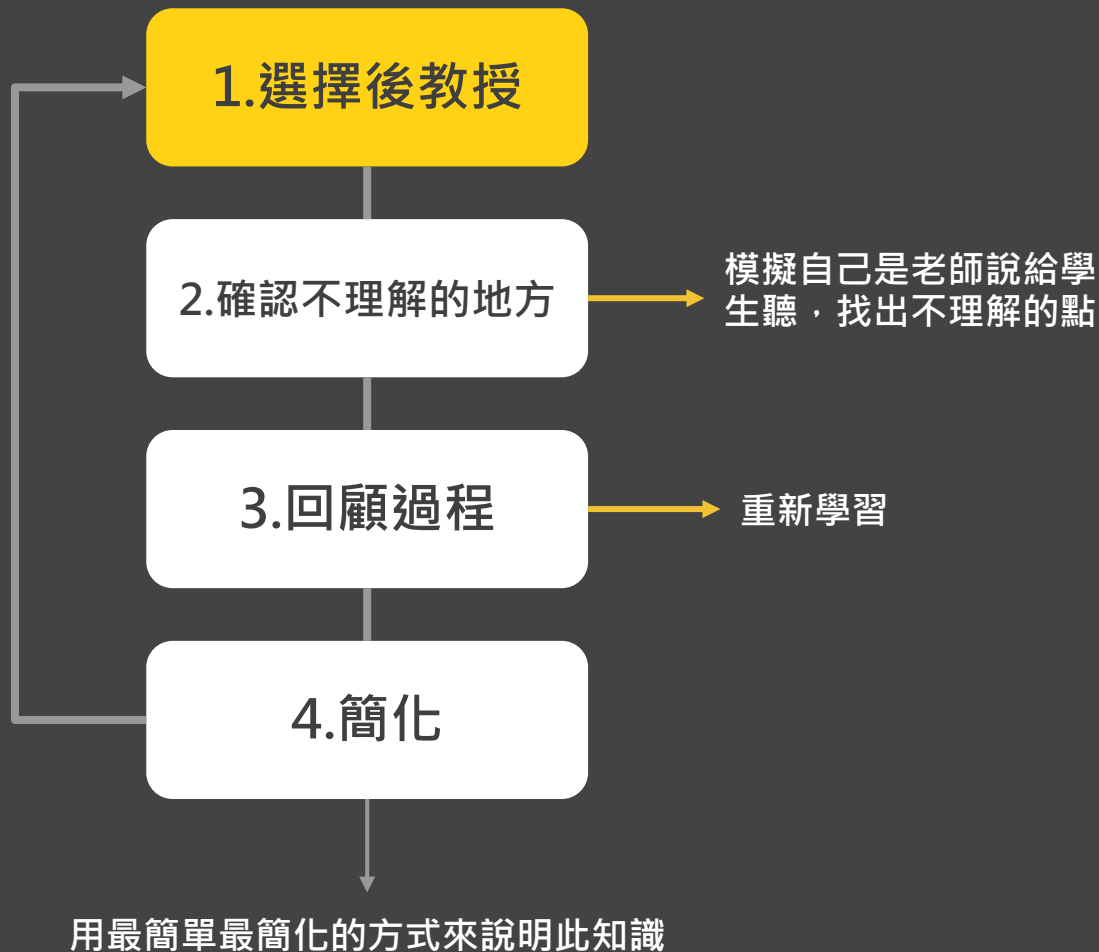
3.個人品牌差異化

A hand is shown from the palm side, holding an open compass. The compass has a green face with white markings and a red needle. The background is dark and out of focus. The text is overlaid on the hand and compass.

課堂演練(五):大家是否有過觸類旁通的例子

總結我的學習方式

費曼技巧



教別人是最好的學習

學習金字塔



資料來源 / 美國緬因州 國家訓練實驗室
(National Training Laboratories)

自學VS找教練

我的快速學習的步驟





4.個人品牌獲利模式

MVP (Minimum Viable Product)

MVP (Minimum Viable Product) 的概念就是用最低的成本，設計完成你的產品，並且把它用最快的速度放到市場上測試是否可行。當中有幾個觀念你們需要知道「目標市場」、「最小可行性產品」、「用戶訊息回饋」、「優化修正」

Not like this....



1



2



3



4

Like this!



1



2



3



4



5

創造良性循環，產品就越能符合市場上需要



經典案例



Code Year

Codecademy presents

Your friends want to learn how to code too!

Tweet 29.5K Like 13K

17 **Code Year**

There's still time! Learn to code in 2012.

+400,000 people are going to do this year. Why not you?

Sign up for Code Year to start receiving a new interactive programming lesson every Monday. You'll be building apps and websites before you know it!

Email:

Start learning!

簡介：

是當時很棒的一個MVP(Minimum Viable Product)

Code Year推出僅48小時

在網站上完成註冊的用戶數就已突破10萬


要確認『是否有人有意願一星期上一次程式課』，假設真的有人再去製作教材也不遲，不用等到做了一大堆教材，最後才發現沒有人要上。

聽說作者當時做這個Landing Page只花了一小時

寶可夢



Dropbox

 [團隊適用](#) [個人適用](#)

利用 Dropbox 啟動 您的創意能量

Dropbox 是新世代的工作平台，專門為了減輕您的工作負擔而設計，讓您專心完成最重要的任務。

↓

[登入](#) [下載](#)

註冊

或登入您的帳戶

姓氏

名字


電子郵件

密碼

本頁包含 reCAPTCHA 機制保護，並遵守 Google 的隱私權政策及服務條款。

我同意 [Dropbox 條款](#)

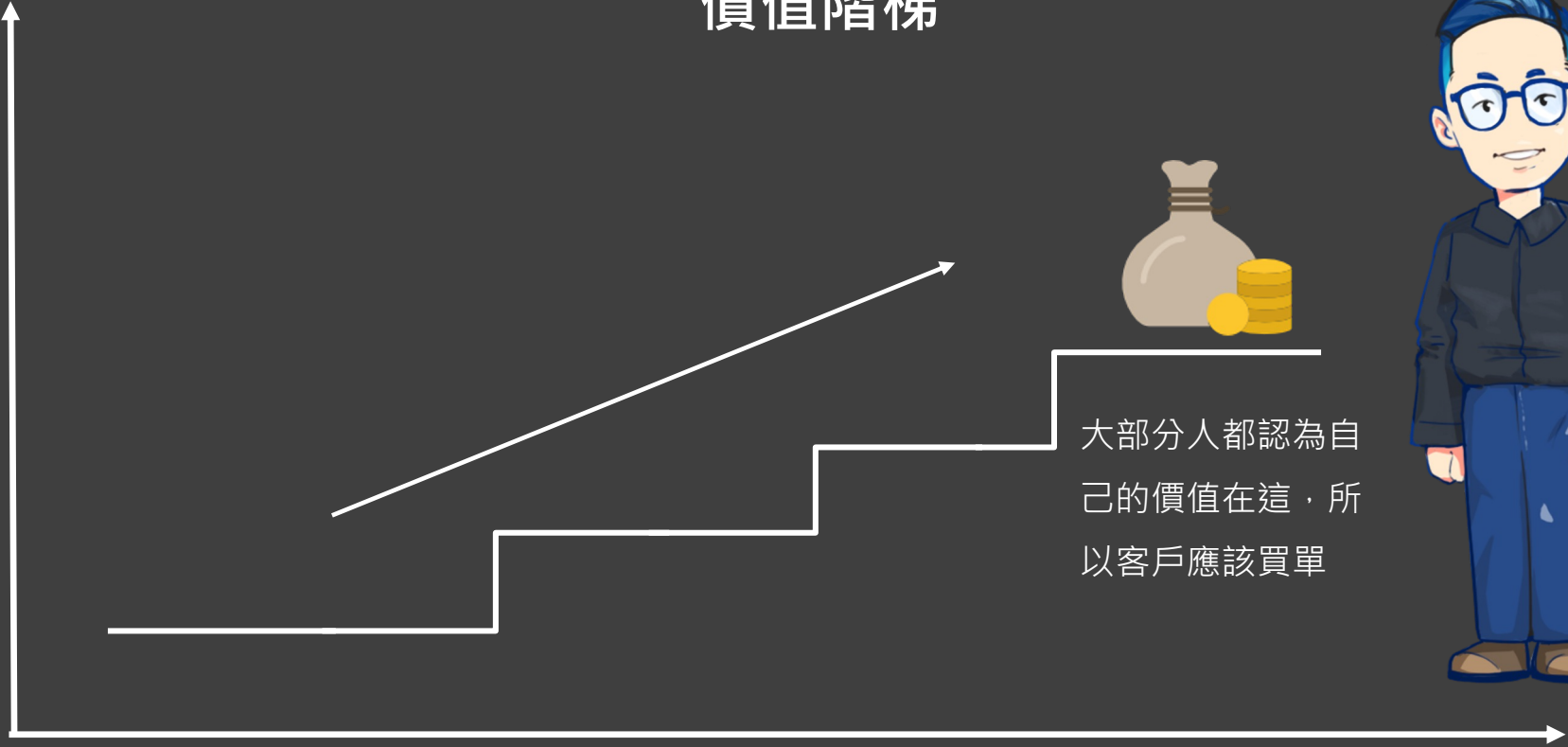
[註冊](#)

 [使用 Google 註冊](#)

有了最小可行性產品後再來要談的是價值階梯

價值階梯

價值



價格



-思考時間-

(國外) 如果你今天是牙醫，想招攬更多牙齒矯正的生意或牙髓醫美，您會怎麼做你的價值階梯呢？



牙醫的價值階梯

價值


免費洗牙


牙齒漂白


牙齒矯正


牙髓治療

價格



整骨師的價值階梯

價值



?



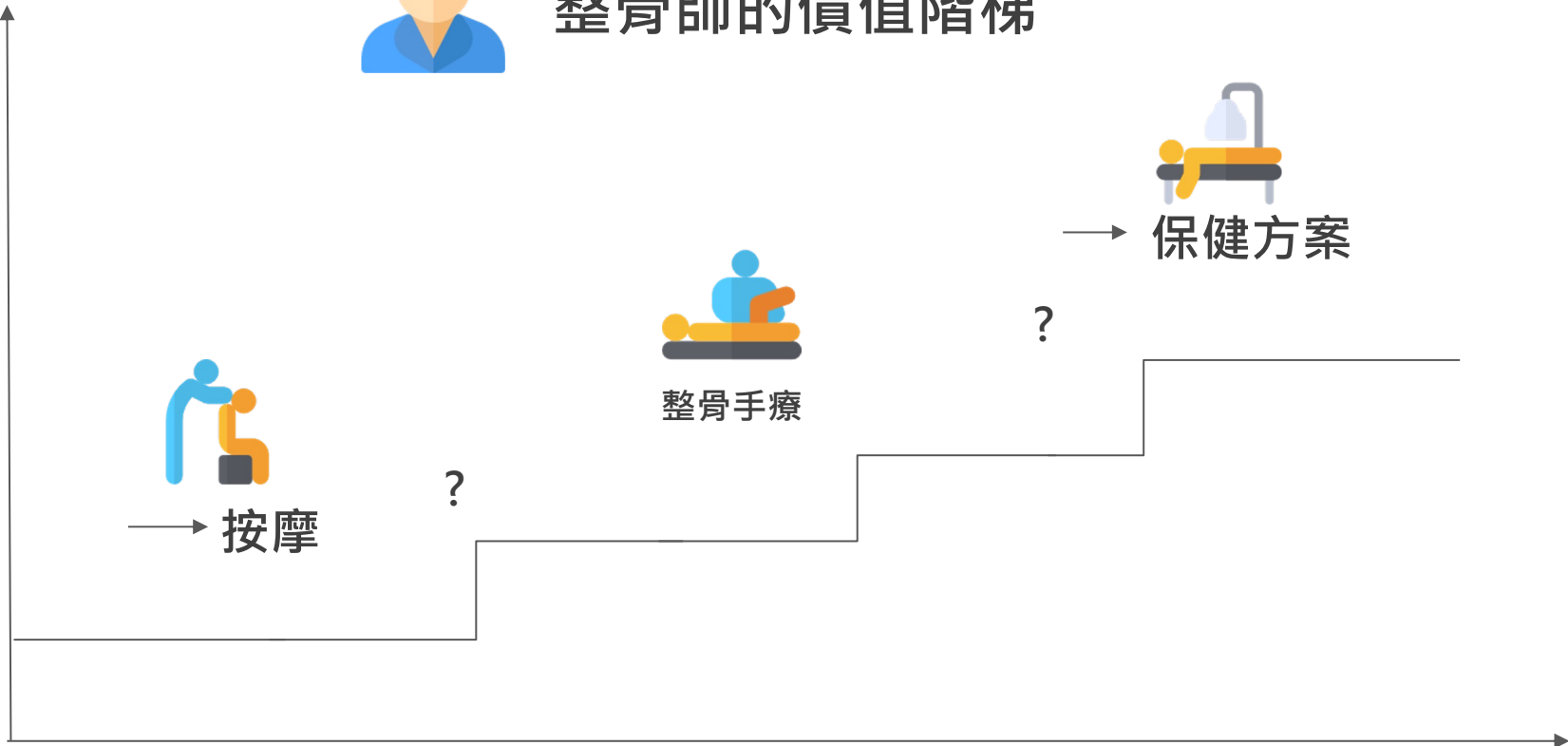
整骨手療

?



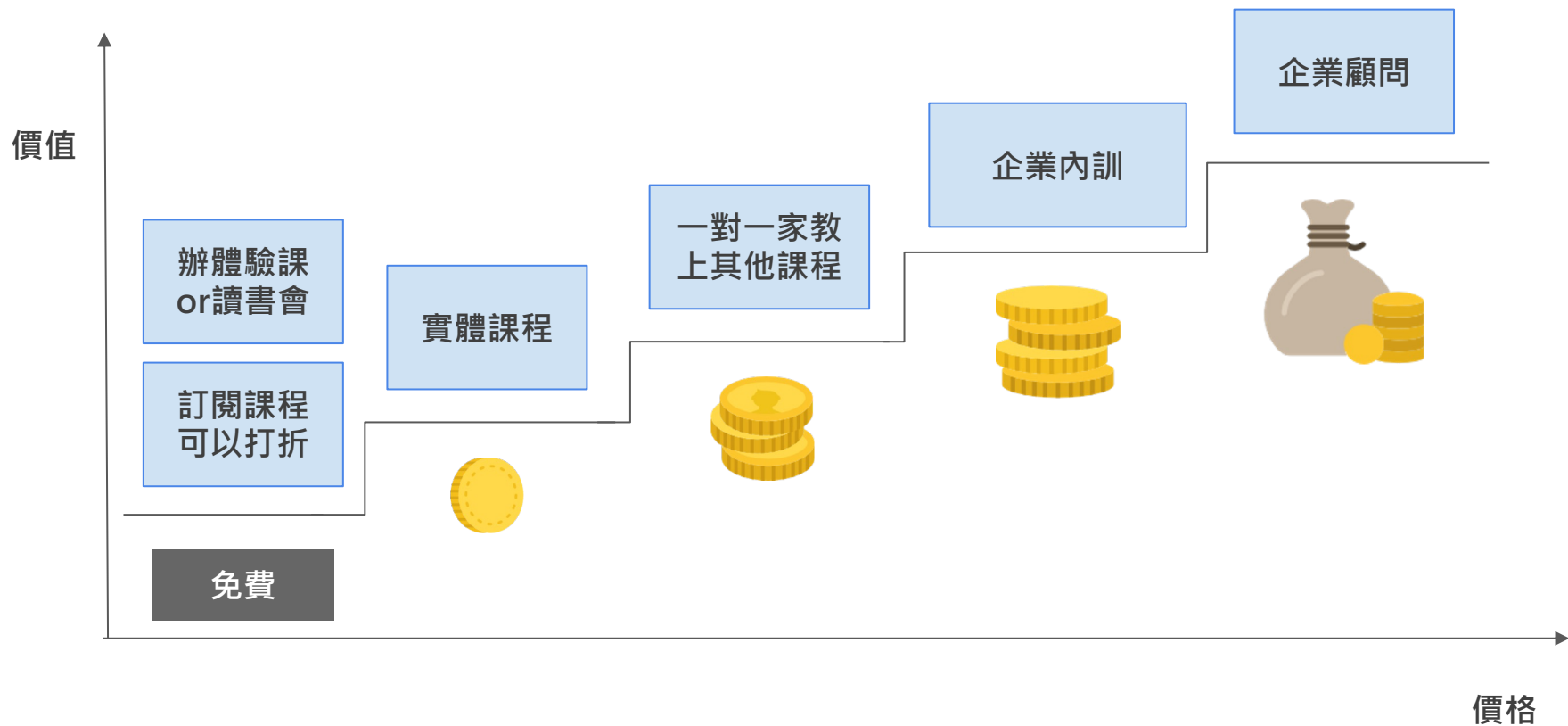
保健方案

價格

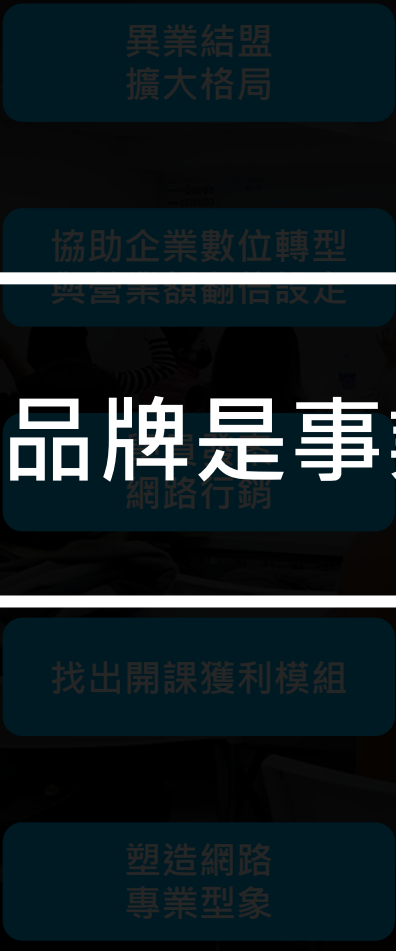


2016-2018年價值階梯

我的價值階梯



E
D
C
B
A



開始運用A+B+C+D獲利模
組來與不同產業開創新的可
能性

把 B + C成功經驗
協助企業導入

透由個人品牌開始大量辦說
明會與公開課程，並開始接
到企業邀約

市場很能接受**素人成功**，因此
開始建立個人品牌

個人品牌是事業承先啟後的開端

個人品牌獲利模式

銷售流程3要素

從集客到獲利的流程



透過前端商品和中端商品，已經瞭解商品優點的顧客，**實際購買之後**因而帶來獲利

只靠前端商品，很難讓潛在顧客瞭解商品的優點的話，最好先設定可以**連結**前端商品跟後端商品的中端商品

讓潛在顧客接觸商品或服務
(**樣品、免費、低價商品**)

後端商品

目的:獲利

中端商品

目的:集客

前端商品

目的:集客



聚賦文創銷售流程



集客

集客

獲利

請畫出個人的價值階梯

20分鐘

有了「產品」與「價值階梯」

再來就是找客戶囉！



如何找到夢幻顧客？

商業概念

賣給誰

賣什麼

USP

關鍵

找到理想客戶

解決問題
創造未來

獨特賣點
銷售主張

最常落入誤區

大家最常犯的錯，就是
來者不拒，誰都可以

只從個人軸出發，把顧
客當空氣。堅持想做的
事情太狹隘

我覺得USP很重要，但
我並不認我做的服務很
獨特

解法

範圍縮得越小，理想客戶才會
出現。找目標客群的方向就是
你想幫助誰？「其實都是過去
的自己」

重新檢視「真正想做的
事情」並且從自己想做
的商品或服務延伸

就是超強的能力、品質、
實績，透過組合創造「只
能夠委託你」的事實。

常聽前輩說：你這個產業台灣已經飽和了啦

市場永遠沒有飽和
只有重新洗牌

有獲利模式 + 掌握資訊差 = 搶佔市場



4.個人品牌網路行銷策略



創造弱連結



弱連結VS強連結

連結	優點	缺點
弱連結	多元且精準	交集少
強連結	即時性高	性質單一 容易有既定印象
連結	優點	缺點

一千個鐵粉

很多人都沒真正把自己粉專最大化

去不熟悉的魚池撈魚

了解以上道理後
我們才開始談網路行銷

可以控制流量
(花錢就有)

不可控制流量

已擁有流量

- google關鍵字廣告
- 聯盟行銷與策略聯盟
- 電子郵件廣告

- 社群網站
- SEO(搜尋引擎優化)
- 內容行銷
- youtube

- 電子郵件名單
- line群組名單
- 追蹤者
- 讀者

在做網路行銷之前
你先去開個**粉絲頁**



再來

你要有個網站

並且開始大量撰寫內容



今天你想學WordPress...

問朋友



朋友說
有個叫哈瑞的



請問有聯絡方式嗎？

關鍵字搜尋



看google搜尋
前3頁的網站



找到一個網站
點進去



在Google搜尋「WordPress 台北 一對一教學」

下面哪一個是SEO的結果？

A

Google 搜尋: wordpress教學 台北 一對一

約有 6,900,000 項結果 (搜尋時間: 0.54 秒)

廣告 · www.meikoschool.com.tw/ · 080 088 8375
首創「反思學習」教育法 | 明光義塾：找回孩子學習原動力
一提到功課、作業就不耐煩？個別指導x反思學習，重新讓孩子愛上學習，體驗「學會了」的成就感。輕鬆考上理想學校。客製化教學指導。養成自立自學力。提升成績超有感。
免費體驗課程 · 客製化個別指導 · 不同階段個別指導 · 原創教材筆記本
📍 板橋區 · 3 家附近門市

B

Google 搜尋: wordpress教學 台北 一對一

約有 6,900,000 項結果 (搜尋時間: 0.54 秒)

廣告 · www.meikoschool.com.tw/ · 080 088 8375
首創「反思學習」教育法 | 明光義塾：找回孩子學習原動力
一提到功課、作業就不耐煩？個別指導x反思學習，重新讓孩子愛上學習，體驗「學會了」的成就感。輕鬆考上理想學校。客製化教學指導。養成自立自學力。提升成績超有感。
免費體驗課程 · 客製化個別指導 · 不同階段個別指導 · 原創教材筆記本
📍 板橋區 · 3 家附近門市

smallway.tw · ...
授課報價 | 小訣行銷工作室2.0
WordPress網站一對一諮詢&線上課程 ... 一對一顧問式方案說明 ... 你是因為自己摸索而做不出來跑來找小訣行銷做教學，我會評估是否可行，或是麻煩直接外包給我， ...

harry-marketing.com · taipei_one_bye_one
台北市一對一家教 - WordPress、網路行銷、廣告圖設計、程式 ...
若您因交通、時間或其他個人因素，而不方便至實體教室，我們也提供線上教授的服務，透過 Skype 進行課程，歡迎您的預約。 Previous: class_img_01, class_img_...

www.raisedigi.com · courses · wordpress
WordPress台北市一對一家教班- 哈瑞先生玩行銷 - raisedigi.com
一對一課程以小時計算讓您在短時間內接受指導不需要耗掉大半天上團體課。不必研究。如果你已經擁有基礎您不用再次研究我們能夠直接探討您的需求。高度彈性。

web1981.com · wordpress—對一家教
Wordpress 網頁設計1對1家教-一般人輕鬆學會量身訂製學習課程
WORDPRESS 家教. 1對1教學，客製化的教學方案，滿足不同學員的需求與問題。關於

A landscape photograph featuring a long, dark asphalt road that stretches from the foreground into the distance, leading towards a range of brown, rocky mountains. The sky is filled with dramatic, dark clouds, suggesting a sunset or sunrise. The overall mood is contemplative and vast.

其實很近

因為你每天幾乎都會打開google搜尋

我們與SEO的距離？

一般來說SEO流程 ...

確認主題



建立網站
或部落格



規劃內容
確認關鍵字



大量撰寫內容

找出需求

確認這網站的**主要內容**，
與**擅長之處**，還有最重要
是**解決客戶什麼問題**

溝通的媒介

初期可以註冊部落格，或者
用WordPress自己架網站，
至少在搜尋上可以找得到

大關鍵字
小關鍵字

大關鍵字：牙齒矯正
小關鍵字：牙齒矯正 費用

頻率固定
內部連結

頻率固定可以**每週一篇**或者**兩篇**
篇幅**不需太多字**可以**拆成好幾篇**
創造內部連結

大關鍵字 (目標關鍵字)

關鍵字有高度的搜尋量。
例如：牙齒矯正。

小關鍵字 (長尾關鍵字)

由多個詞語所組成的關鍵字
例如：【牙齒 矯正 費用】
【牙齒 矯正 器】、【高雄 牙
齒 矯正】



決定關鍵字SEO準備

如何挑選關鍵字工作表

1. 希望是何種顧客？請具體描述！
2. 這類顧客會有什麼煩惱？
3. 這類顧客會於何時搜尋？
4. 這類顧客想知道什麼？
5. 這類顧客會以什麼關鍵字搜尋？

假如你今天希望規劃大學系網的SEO

1. 希望是何種顧客？
請具體描述！

高中生、大學生、碩士生、學生家長
外系想跨選修的學生

2. 這類顧客會有什麼煩惱？

很好奇未來系所有沒有發展
很好奇這個系有沒有趣多不多元

3. 這類顧客會於何時搜尋？

暑假剛考完試的時候
想考碩士或博士的時候

4. 這類顧客想知道什麼？

學生：想知道未來發展跟師資介紹
家長：想知道師資介紹

5. 這類顧客會以
什麼關鍵字搜尋？

數位系 評價、數位系 職涯規劃、數位系 未來發展
數位系 高中生專區

課堂演練

假如今天你是做XX服務你要如何設定關鍵字？

如何挑選關鍵字工作表

1. 希望是何種顧客？請具體描述！
2. 這類顧客會有什麼煩惱？
3. 這類顧客會於何時搜尋？
4. 這類顧客想知道什麼？
5. 這類顧客會以什麼關鍵字搜尋？

初期撰寫內容時對SEO哪個重要？



量



質

內容撰寫頻率與內部連結

1. 固定頻率，比如每週一篇或兩篇
2. 初期量大重於質
3. 圖文並茂（善用免費圖庫）
4. 可以規劃系列型文章，互相連結，不需一篇全部寫完



好的內容才是網路行銷
承先啟後的開端

好內容才是王道 · SEO只是輔助

Q & A