

08.帶你到鳥不生蛋的地方 ——歡迎來到流奶與蜜之地……

糖廠設計案結束以後，文創公司的業務仍然是一籌莫展，我想到之前朋友在竹山弄文創，他會帶文創小旅行，我想，我也來帶文創小旅行吧！

小鎮跟糖廠開車只要十分鐘，就住糖廠的民宿吧，糖廠經過一條山路，就會看到太平洋，那裡有一個很棒的咖啡館，靠海，很有故事的地方，再來還有小龍蝦可以吃……

於是我策劃了一個小旅行，叫「帶你到鳥不生蛋的地方——歡迎到流奶與蜜之地」，第一梯次，40位朋友來了，說要來花蓮吃龍蝦，打進人心的需求，常是企業的獲利之道。

他們要來，所以要一條安全的路，那就坐火車吧……那時候普悠瑪還沒有出軌過，於是聯絡幫他們訂車票，台鐵說：車票訂光了，只能給你們35張，還少5張……

什麼？我們是兩個月前訂的欸，我看我們從中央山脈挖洞過來好了……

後來還是透過關係拿到了車票，不過已經讓我覺得精疲力竭了……



就這樣，我辦了第一次的文創小旅行，每一位遊客公司獲利800塊，所以這一團公司獲利32000，我提議助理應得到10%的獎金，帶團的人應得到40%的獎金，公司分50%……

林董說：「爲什麼帶團的要分到40%？」

我說：「那你來帶……」

他說：「那40%很好，我沒空……」

合夥就是這樣……我沒空……

這一次我抓住了人的需求，可是無法控制的變數實在太多了。

09.開始銷售演講

我當了14年的講師，演講對我來說是駕輕就熟的事情。

既然小旅行已經可以獲利，雖然真的不多，再來我透過銷售演講應該可以讓這樣的商業模式成型……

就是這麼簡單的想法，我開始請助理聯絡同濟會、扶輪社等民間社團，看是否有請人去演講的需求，就這樣演講了大概5、6場，反應都還不錯，可是就是無法成交。

因為商品有問題……

小旅行的需求並不大，再加上我們並非旅行社，事情最後也因為公司結束而不了了之了。

可是，我因為銷售演講，並且找到了正確的產品，在文創公司結束以後，成立了魔力達文創工作室，並且在第一年就得到了297萬的獲利。

學習銷售演講，並且把自己變成一台活動的自動販賣機，這是在遙遠的花蓮小鎮學到的最有價值的事情。

還有，自己不熟悉的領域，千萬不要貿然下去投資，我這次損失的資金是100萬，幸好跌倒了我還爬得起來，要是1000萬，事情就很難說了……



10.開幕即閉幕

跟林董事長說了好幾次，要辦開幕，可是一直跟我說沒時間，我真的跟他發了一頓脾氣。

總算願意辦開幕了，辦了一個雞尾酒會，請鎮長來剪綵。

隔壁鄰居看有東西吃，拿了一個碗公不客氣的拿了一大碗回家……

這就是小鎮，居民單純、樸實又無華……

王顧問不知道哪裡請來一個千歲團跳山地舞，跳得大家都走光了……

總算開幕了。

我想這個公司應該會慢慢興旺起來吧……

然後，董事長的會計打電話告訴我，執行長，我們公司戶頭剩下五萬，大家要加油。

加油個屁，收了吧。

開幕完第二天，我跟其他兩位股東說：收了吧，大家都累了……

11.荒謬的結束了

於是這個公司就在鎮長給的美夢中開始，在千歲團的山地歌舞中結束，加上還沒付出去的帳款，每個人還要再拿13萬出來，開幕以後，我們就開始撤場了。

我把這一個大笑話，留在台灣東部……

不過，我真的學到很多：

- 學到如何銷售演講。
- 學到如何規劃花東的行程。
- 學到如何帶團。
- 學到如何論述我的產品。
- 認識了整個花東縱谷跟海岸。
- 知道了解決電腦當機的方法。

學到要先有商業模式才可以開公司。

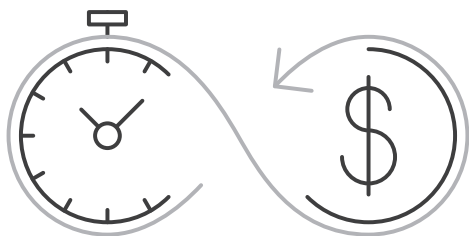
還有……學到了不要隨便開公司……還有學到了不要隨便跟別人合作。

還有，學到不要抱怨，因為你沒有時間抱怨。

因為我身上只剩下8000塊，離婚，有兩個小孩要養，還有貸款……



第二篇 設定目標， 追求小成功



01.孩子，人傻不能復生

第一章算是序吧，覺得寫一本書沒有一個故事實在很無聊，所以我就用一個失敗的故事來開場，而且是我自己的故事。

收拾完了花蓮的事情回到台中，終於不用東西奔波了……

說實在的，有點卸下重擔的感覺……

我又回歸上課的生活，虧了錢，要繼續沉浸在那個情緒中嗎，說實在的還真難拔開……

孩子，人傻不能復生，往前走吧！

我的生活因為之前調整要去東部的關係，所以只有五六日有課，所以我開始想星期一到四要做什麼？我算是幸運的，一星期上三天班就可以維持我基本的生活開銷。

我會畫畫，我會教書，我會做室內設計……我還會什麼？

還有什麼能變成我賺錢的技能？

之前我也去上過一些商業課程，有教你用喉嚨把箭折斷的啦，講師聽說是一個美國有名的汽車銷售員；有一進課堂就叫你要跟同學抱來抱去的啦；有老師是穿著白色的長袍出來上課的啦（難不成是白衣神



教？)；也有老師教同學在教室亂走，讓他來斷言你的祖先有沒有殺過人的……

就是那個老師斷言我一定會在花蓮大富大貴，所以我才會下最後的決定去花蓮的。

後面想想真是荒謬，我是一個建築系的碩士，又是一個基督徒，竟然會相信那個神棍的話。

孩子，以後有那種課程要你一直喊：我一定會成功，就不要再繼續浪費錢了，你只是表現你被那位講師控制的無知罷了。

還有，不要去算命，算命是沒有保固的……

02.追求小成功

花蓮文創公司的失敗，我意識到我沒有建立一個成功模式就冒然投資下去了。

小成功很重要，小成功很重要，小成功很重要，很重要所以要說三次。

我開始思考什麼東西可以試試看，而且一開始不用花大把金錢的。

我一直有在畫油畫，我想四處辦畫展試試有沒有可能性，把我的油畫賣出去，我選擇找已經有店面的朋友，請他們把牆借給我……

我在一年內辦了十場畫展，賣了兩幅畫，不過差強人意……油畫畢竟沒有強烈的需求，收藏家只是看著他以後能不能漲價，我身強體壯，他們大概覺得離漲價還遠吧！

不過這件事現在還在做……

有的產品很難賣，不過你還是要持續播種……

室內設計的案子接得少了，因為客戶常常要找人，上課常常接電話很煩……

朋友找我幫他賣組合屋，可是單價太高，努力了一年還是沒結果，很多的失敗，可是沒花什麼錢……

我忽然想到我還有線上課程，以前都放在



Udemy……

Udemy這個平台，上架沒有什麼限制，只是他們會亂賣，我標1200的課程，在沒有經過我的同意的情況下，特價300，真的很奇怪，反應了也沒用，一年只賣得大概台幣4000多塊……

我玩了一下weebly，一個線上的架網站平台，發現他有會員系統，也可以將會員分類，設定要用帳號密碼才可以進入特定網頁。

我花了大概一個月的時間錄了一個sketch up的課程，之前有一位同業問我用我的方式畫圖一個案子大概要花多少時間，我說大概六個小時吧！

於是這個課程不叫「如何用sketch up畫出室內設計圖」，而是叫「如何在6小時完成你的室內設計專案」，跟朋友的咖啡廳租了一個小教室，想說來個十幾個人聊聊天就算了……

沒想到第一天就報名了30幾個人，於是跟朋友改租最大的一個教室，那天來了大概60人……

後來上台北，報名130人，害我只好租文化大學推廣部的國際會議廳，那天晚上成交了28張單子，課程售價6800，我在一個晚上成交了快20萬元，開車回家的路上，我一直聽到電子郵件的dingding聲……

那個晚上，美極了，我開著車，一路帶著微笑回到台中……