

鬍子Jack 著

90後 的半退休生活

一本屬於香港人的 **科網創業工具書**

教你用
HK\$4,000去創立
一盤年賺百萬
的生意!

小朋友齊打交創辦人

小熊——「適合任何創業和打理生意的人細閱」

airbnb 大中華區前總經理

Henek Lo——「我希望讀者們可以在書中找到創業的靈感」

各大香港**Startup**、人氣**Blogger**極力推薦!

序

恭喜你！如果你在翻閱這本書，你正在探索著無限的可能性！

而且，你可能因為這本書，真的開始去創業，把你的熱情變為工作，並賺取可觀收入。在香港，社會不時有聲音鼓勵大家創業，勇於實踐夢想。但很少人會告訴你「如何做」。這本書，就是要由零開始，step by step 教你只用 HK\$4,000，透過科網去創業。

只用 HK\$4,000？怎麼可能？我沒有在吹噓。兩年前，我只用了 HK\$4,000，去建立這盤現今年賺百萬的生意。後來，我發現我的創業方法其實很簡單，我把它用在不同的業務上，也取得了不錯的成績。於是我在想，我能否把這個方法理論化，變成一套人人可以跟著做的創業方法呢？

於是，我把我的創業步驟、方法都詳細紀錄了下來。並理論化成一套你也可以跟著做，適用於任何業務的「HK\$4,000 創業三步曲」！

閱讀完此書後，你將能夠：

- ▶ 複製我的「HK\$4,000 創業三步曲」去創業，並取得成功
- ▶ 利用「懶人開發術」，輕鬆做出專業水準的 logo 設計、海報設計、網頁、網店等等
- ▶ 利用「低成本外判大法」，有效且低廉價地外判，及管理開發工作
- ▶ 不斷自動有新客，及穩定盈利：透過使用 7 種從實戰而來，非紙上談兵的搵客行銷套路
- ▶ 接觸客戶後，如何吸引及說服客戶買單，把盈利最大化

嘩！你可能會懷疑，我是電腦白痴，也可以透過科網創業？

其實，要利用科網創業，並不需要懂得一些艱深的電腦知識，或是經營科網相關的業務。事實上，你可以經營任何業務。你只是利用科網，作為一個創業渠道。因此，你只需要學習一些基本的科網知識，以及有對的方法便行了！

讓我悄悄地跟你說，我身邊利用科網去創業最最最成功的人，基本上沒有一個是讀電腦出身的！

等等等等！說了一大堆，我還沒有自我介紹呢！

關於我

我叫 Jack，是一名在香港土生土長的 90 後。

我身於一個非常傳統的家庭。從小學到中學，我都是一個很平凡的學生，每天渾渾噩噩地過日子——聽從家人的話努力讀書，長大後就可以出人頭地……但如果你問我長大後想要做什麼？我根本答不出！因為我根本沒有想過。

中學時期，我非常喜歡打機。但由於家教很嚴，我每天只能玩半小時遊戲。打機練功升級是很費時間的。為了不輸給其他同學，我會花時間研究一些自動打機練功程式，慢慢培養出我對電腦的興趣。

大學畢業後，我進了一家大公司做 Programmer。打工仔的生活大家想必非常清楚——朝 9 晚 7，每天回到家連晚飯都不想吃就想睡覺。日復日，月復月，年復年，每天就只有一個感覺——看著日子在過，自己卻在原地踏步。

我的人工很不錯，但我實在受不了這種不太自由，為別人賺錢的打工仔生活。於是我決定辭職創業。

2014年，我成立了「鬍子科技學院」，專門進行網頁開發相關的培訓。以及另外一家數位設計公司。

當你沒資金，沒有做生意經驗，創業路並不易走，但我沒有想過放棄。

2016年，公司終於「守得雲開見月明」，年純利達7位數字。並累積了一定的客戶羣，包括屈臣氏集團、利豐集團、Shiseido、DFS、Marriott Hotel等等，公司規模得以擴充。

公司盈利穩定，我的生活也寫意起來。現在我一星期只工作4天，每年也會用兩個月去一次長旅行。朋友們都笑我的生活像「半退休」。

也有朋友會問：「嘩！你如何找到這麼多客戶和生意？你的人脈很強嗎？」

錯！我本身一點人脈也沒有。而且我自己本身是一個很懶，不愛 social 的人，從不愛參與任何 networking 活動。只不過，我在跌跌撞撞中找到了一套穩定的搵客套路，客戶便不斷自動找上門。

利用科網去創業……今天是最好的時機！

很多人會覺得，香港，沒有甚麼機會去發展。

對！租貴得讓人喘不過氣、向上流和發展機會低、科網技術落後、政治環境不濟。

作為一個打工仔，有時真的很令人氣餒。

但利用科網創業呢？

透過互聯網去創業，租金並不是大問題。硬是要租地方的話，香港也有不少 co-working space，價錢還可以接受。

至於向上流和發展機會，你本身已經是老闆了，著眼點是如何增長你的生意而已。

科網技術落後，其實這是一件好事！因為這代表香港還有大量機會！比方說：即使你沒有啥創意，把外國一些成功的點子引入香港，你也可能會成功。

最後，政治環境雖然真的很差，但香港有著中西文化的歷史優勢——極大量國外和國內的企業都聚居在香港！要找商業生意，沒有哪一個地方比香港還好。

科技讓創業門檻大大降低。在創業成本不高的情況下，你甚至不用急著辭職，也有資源去透過科網，開始發展自己喜愛的生意。

而在今天，科網技術較落後，市場還未飽和的香港，正正就是利用科網去創業的最好時機！

你也能創業！

在這本書，我會把我的創業套路，毫不保留地與你分享。

你可以一模一樣地複製我的創業方法，從而獲得成功。也可以靈活地運用當中的概念及招式，助你增長你已有的主意。

你可能會問，一模一樣地複製我的創業方法，行嗎？

事實上，我的創業套路，除了應用在自己的生意上，我曾把它應用在其他朋友、客戶的業務上，包括：

- ▶ 一間位於中環的按摩／SPA店
- ▶ 一間PR公司
- ▶ 一間室內設計公司
- ▶ 一間家具公司

結果，他們的生意都有了兩成或以上的增長！

相信有不少人都會批評我，創業是講求「創新」。一模一樣地複製我的創業方法？「創新」在哪裡？

目錄

「HK\$4,000 創業三步曲」

概論

解構「HK\$4,000 創業三步曲」的基本原理及概念。學習如何用 HK\$4,000, 透過科網去創立一盤年賺百萬的生意。

- | | |
|-----------------------------|----|
| 1. 「HK\$4,000 創業三步曲」v1 基本套路 | 16 |
| 2. 「HK\$4,000 創業三步曲」v2 基本套路 | 24 |
| 3. 「HK\$4,000 創業三步曲」總結藍圖 | 30 |
| 4. 實際操作案例 | 32 |

第一步：構思生意 / 產品 / 服務

1st Step

學習如何構思你的生意 / 產品 / 服務，把初始成本降到零。以及一些重要的創業概念、賺錢模式。

- | | |
|----------------------------------|----|
| □ 1.1 構思你的生意 / 產品 / 服務，把初始成本降到零！ | 42 |
| □ 1.2 快速把主意推出市場——MVP 絕技 | 46 |
| □ 1.3 易建立 vs 難建立的科網產品 | 50 |
| □ 1.4 了解目標用戶需要——不戴頭盔的客戶驗證 | 56 |
| □ 1.5 收縮定律——你要如何與大公司競爭 | 58 |
| □ 1.6 賺錢模式——賣廣告 | 61 |
| □ 1.7 賺錢模式——賣嘢六式 | 66 |
| □ 1.8 大佬！點收錢呀？ | 76 |

目錄

「HK\$4,000 創業三步曲」

第二步：建立網頁

2nd Step

把你的生意 / 產品 / 服務建立成一個專業、會轉化的網頁，是「HK\$4,000 創業三步曲」的第二步。你將會學習兩個方法去建立網頁：自己開發和外判。

2.1 自己開發

分享獨門絕活「懶人開發術」：讓你能輕鬆做出專業的 logo 設計、海報設計、影片、網站、網店等等。以及你必須要知道的一些科網知識。

- | | |
|---|-----|
| □ 2.1.1 「懶人開發術」——輕鬆做出專業設計、影片、網站、網店..... | 83 |
| □ 2.1.2 平面設計的求生指南 | 87 |
| □ 2.1.3 科網補底班——基本篇 | 89 |
| □ 2.1.4 科網補底班——WEB 篇 | 96 |
| □ 2.1.5 科網補底班——APP 篇 | 102 |
| □ 2.1.6 「HK\$4,000 創業三步曲」第二步——建立網頁 | 104 |

2.2 外判

學習用低成本 Outsource 開發工作，以及有效地聘請與管理開發團隊。

- | | |
|--------------------------------------|-----|
| □ 2.2.1 「低成本外判大法」——廉價 Outsource 所有工作 | 111 |
| □ 2.2.2 聘請開發人員全攻略 | 114 |
| □ 2.2.3 管理開發團隊全攻略 | 116 |

目錄

「HK\$4,000 創業三步曲」

3rd Step

第三步：推廣

「HK\$4,000 創業三步曲」的最後一步，便是利用各種搵客行銷套路，推廣你的網頁，並讓你的生意為你帶來穩定盈利。在我的案例，我主要利用 SEO/PPC 作推廣。

3.1 搵客之前

在推廣之前，你還需要學習一些關於生意增長的概念。這單元我會向你介紹一套在無錢、無人脈、無資源下，也能進行營銷，及增長生意的系統。

- 3.1.1 GrowthHack 有咩咁巴閉 123
- 3.1.2 沒客戶未必是 Marketing 的錯——Product Market Fit 125
- 3.1.3 不要漁翁撒網——尋找最忠實的第一批客戶 127
- 3.1.4 起飛之路——讓客戶自動替你進行營銷 129
- 3.1.5 哪個行銷渠道最有效？細談成效分析 132
- 3.1.6 精實營銷漏斗——Lean Marketing Funnel 135

3.2 搵客

這章會解構各種網上營銷、搵客套路與心得。我也是使用當中的方法，讓公司不斷自動有新客，及穩定盈利。

- 3.2.1 搵客渠道一覽 143
- 3.2.2 不能小看的電郵行銷 145

目錄

「HK\$4,000 創業三步曲」

- 3.2.3 7*24 不停廉價為你工作的 Sales——付費廣告 149
- 3.2.4 把生意當成雜誌去營運——內容行銷 162
- 3.2.5 7*24 不停免費為你工作的 Sales——搜尋引擎最佳化 165
- 3.2.6 社交網絡 168
- 3.2.7 由無人識到有人識——權威性網站 / Blog 174
- 3.2.8 厚面皮去找傳媒報道 177

3.3 搵客以後

搵客只是成功的一半。在接觸客戶後，如何吸引及說服客戶買單，把盈利最大化，便是成功另一半的關鍵。

- 3.3.1 說服客戶買單的四大法則 181
- 3.3.2 科學化去分析成效——A/B Testing 185
- 3.3.3 留住舊客——舊客戶的錢更易賺 188
- 3.3.4 盈利最大化的個人小小 Tips 191

附錄：創業工具箱

□ 工具箱 [搵主意] - springwise.com	198	□ 工具箱 [SEO 成效] - google.com/webmasters/tools	207
□ 工具箱 [問卷調查] - surveymonkey.com	198	□ 工具箱 [SEO] - ahref.com	208
□ 工具箱 [免費 Stock Photo] - pexels.com	199	□ 工具箱 [整 Logo] - squarespace.com/logo	208
□ 工具箱 [網頁設計課程] - mtache.com	199	□ 工具箱 [整卡片] - canva.com/create/business-cards	208
□ 工具箱 [Wireframing] - uxpın.com	200	□ 工具箱 [自學編程] - codecademy.com	208
□ 工具箱 [整 Landing Page] - unbounce.com	200	□ 工具箱 [整網頁] - wix.com	209
□ 工具箱 [整網店] - shopify.com	201	□ 工具箱 [團隊管理] - trello.com	209
□ 工具箱 [設計靈感] - behance.com	201	□ 工具箱 [Outsource 外國] - upwork.com	209
□ 工具箱 [開發人員社區] - github.com	202	□ 工具箱 [Outsource 中國] - zbj.com	209
□ 工具箱 [團隊溝通] - slack.com	202	□ 工具箱 [付費廣告 - Facebook] - Facebook.com/business	209
□ 工具箱 [分析軟件] - analytics.google.com	203	□ 工具箱 [付費廣告 - Remarketing] - adroll.com	209
□ 工具箱 [分析軟件] - mixpanel.com	204	□ 工具箱 [社交網絡圖片設計] - canva.com	209
□ 工具箱 [電郵行銷] - mailchimp.com	204	□ 工具箱 [A/B Testing] - optimizely.com	210
□ 工具箱 [Spam Score 測試] - mail-tester.com	205	□ 工具箱 [Retention] - customer.io	210
□ 工具箱 [電郵預覽] - litmus.com	205	□ 工具箱 [賣廣告] - google.com/adsense	210
□ 工具箱 [付費廣告 - Google] - google.com/adwords	206	□ 工具箱 [網上收錢] - paypal.com	210
□ 工具箱 [推介系統] - getambassador.com	206	□ 工具箱 [出 Invoice] - free-invoice-generator.com	210
□ 工具箱 [關鍵字搜尋] - adwords.google.com/KeywordPlanner	207		

更多精彩內容和工具：

加入我們：

<http://mtache.com/subscribe>

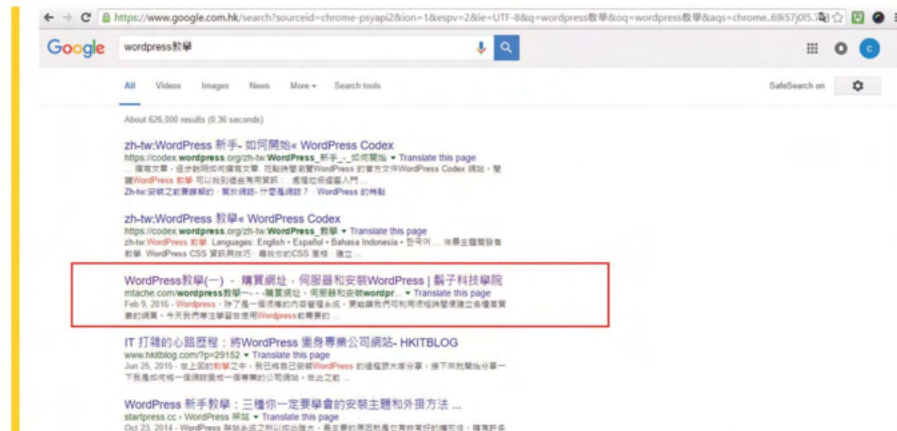
「HK\$4,000 創業三步曲」 v2 基本套路

我在教授網頁設計時，寫了不少教學，供我的學生閱讀。

有一天我在想，如果我把當中一部分的教學免費放上網，能不能吸引到更多的人來報讀？



於是，我在「鬍子科技學院」的網誌部分，加入了一系列非常實用的網頁設計教學（Wordpress 教學）。



現在，不但你在 Google 搜尋一些重要關鍵字，例如「Wordpress 教學」時會找到我的教學；這一系列的教學，每月更為我帶來大量流量！假如當中有 0.5% 的人在看完教學後會來報我的課程，我已經非常高興！

這個以內容為重心的推廣方法，便是我要為大家介紹的第二種創業方法。

這一條創業方法，並不像上一條方法般那麼快速直接見效，而且存在很多變數。

但它的優點是：在了解它的運作原理後，人人也幾乎能立刻開始去實踐！

「HK\$4,000 創業三步曲 v2」：

第一步：尋找自己熱愛的東西／興趣

第二步：發佈超強原創內容

第三步：轉化收入

簡單來說，就是通過網誌、Facebook、Instagram，甚至 YouTube，發佈一些關於某範疇的超強原創內容。

比方說，我是一個行山愛好者，我便建立一個關於行山的網誌，不時發佈一些超高素質的行山攻略文章。例如：

- ▶ 《香港行山全攻略——最美又適合初學者的 10 條行山徑》
- ▶ 《富士山登頂懶人包——行程，路線，住宿及事前準備》

你也可以建立一個 Facebook/Instagram 專頁，分享你有趣的行山照片和故事。

你甚至可以拍片放上 YouTube，深入剖析每一條行山路線。讓行山初哥更清楚知道行山的確實路線，讓他們不會迷路。

總而言之，你要把它當成一個媒體／雜誌去經營，成為該行業的意見領袖。

當你累積了一定的人氣後，便能夠進行下一步：「轉化收入」。

「轉化收入」的意思是：建立一個會為你帶來收入的商業模式。

比方說，在我剛剛的行山網誌之上，建立一個賣行山用品的網店。

由於來看你文章的人都對行山有興趣，而你的文章又展示了你在「行山」這範疇上的權威。因此如果他們需要買行山用品，很有機會會順便在你的網店上購買。

除了網店外，舉辦一些收費的行山活動、會籍、旅行團，甚至課程等等，也是一些會為你帶來收入的商業模式。

有人會問，我可以單靠廣告作為收入嗎？

根據我的經驗，除非你的流量真的很大，否則單靠廣告，收入並不理想，尤其如果你的對象只是香港人。因此，找到一個能夠轉化你流量到收入的商業模式，是非常重要的。

讓我們看看一些現實例子吧！

Keith Sir 自 2012 年起開始自拍一些中文歌的結他教學影片，並上載到 YouTube。由於那時候 YouTube 上中文歌的結他教學影片並不多，因此他非常受歡迎。這些 YouTube 片便是所謂的超強原創內容。



圖片出處：<https://www.youtube.com/watch?v=eQkq5jOHnG0>

1.1 構思你的生意／產品／服務，把初始成本降到零！

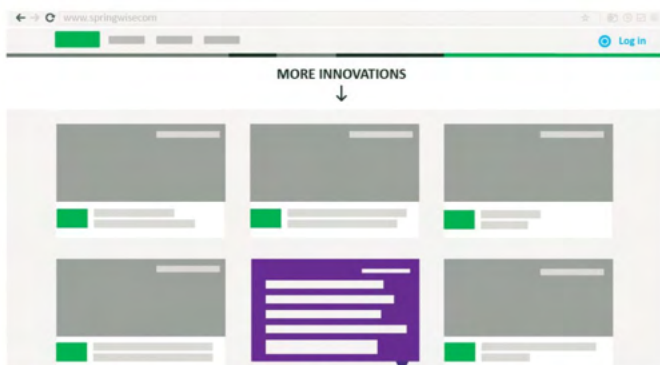
「HK\$4,000 創業三步曲」的第一步，就是要構思你的生意／產品／服務。

相信很多打算要創業的朋友，心底裡已有一定的想法，知道自己想建立一盤什麼樣的生意。可是，如果你完全沒有想法的話，可以怎樣開始呢？

我會建議你先問一問自己以下的問題：

- ▶ 你的熱情是什麼？你喜歡做什麼？
- ▶ 你有什麼特別擅長的技能？
- ▶ 你有沒有一些特別的「門路」，或是人際網絡，可以助你發展你的生意？

多看一些國內／外的生意點子，也會帶給你很多啟發：

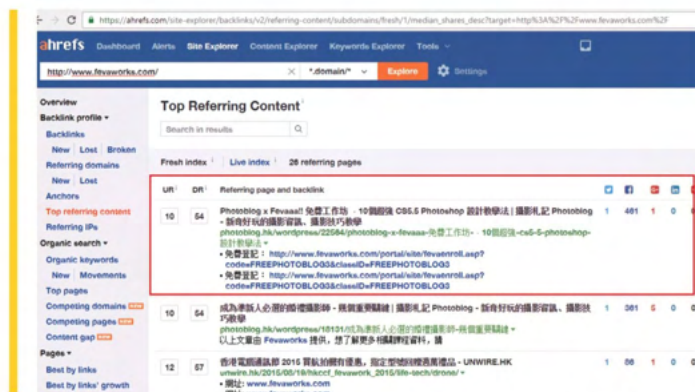


springwise.com 每天都會從全球搜羅最新、最有趣的創意點子或業務。

市場分析

在我們構想生意時，市場調查及分析也是非常重要的一環：

- ▶ 你的生意會有什麼競爭對手？
- ▶ 你的競爭對手經營得怎麼樣？他們使用什麼樣的行銷策略？
- ▶ 你比起他們會有什麼優勝之處？



在前文已經提及，要分析競爭對手的網上行銷策略，ahrefs.com 是一個非常好用的工具去助你分析。

目標用戶

在創業初期，我會建議你業務的目標對象，應該是非常專注和集中的。

為什麼？原因很簡單：主導小市場比大市場容易得多。針對一小群特定的人，吸引並讓他們變成你的最忠實的客戶，比起漁翁撒網去搵客，會容易得多。

Paypal 創辦人 Peter Thiel 曾說過：每個新創事業都該由非常小的市場開始。

如果我們細心留意一些非常成功的初創企業，也不難發現，他們都是由非常小的市場開始，再慢慢擴大其業務。

1.7 賺錢模式—— 賣嘢六式

我認識的很多 blogger 或網絡紅人，都遇到一個同樣問題。

他們並不是很火紅，但又不是完全沒影響力。間中或許會有一兩個廣告商找他們落廣告。但要單以這些廣告費維生卻不夠生活。因此，要如何把人氣轉化成收入，便是當中的關鍵。以下我歸納了 6 種最常使用的收入模式，供大家參考：

- ▶ 賣 LEAD
- ▶ 賣實物
- ▶ 賣服務
- ▶ 賣虛擬物品
- ▶ 訂閱會籍
- ▶ 訂閱收費內容／功能

1. 賣 LEAD

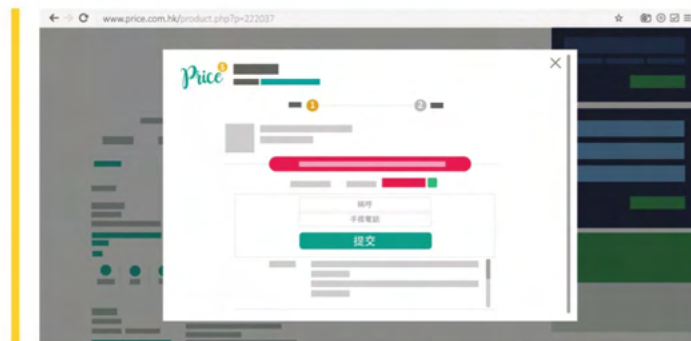
Lead，意思是 lead to a business opportunity。可以是一個 email，可以是一個電話。如果 A 對某服務有興趣，B 又剛好提供該服務，A 的個人資料如 email，對 B 來說便是一個 lead 了。讓我們看看一些例子。

Moneyhero.com.hk 是一個比較香港不同金融產品的網站，例如不同公司的保險計劃。但你在能使用其功能前必須填寫你的個人資料，例如姓名、電話等等。



香港首個金融格價網站 MoneyHero，由 Alister Musgrave 創立。（Source: <http://moneyhero.com.hk>）

透過此舉網站便會不斷收集大量的用家數據，而這批用家數據對於保險公司，便是 lead 了。因為既然他們在比較不同公司的保險計劃，那麼他們必定是想買保險的吧！



price.com.hk 是香港的一個格價網。同樣地，當有人看見一個產品並有興趣購買，便需要留下姓名及電話。這些資料對於商家同樣是一個 lead。

當你看見一些資訊性很強的網站，往往會有一個位置讓你填寫你的電郵地址，讓你加入他們的 Email List。一個 email，其實已經是一個最基本的 lead 收集。

我以前曾試過把一些編程的工作 Outsource。還記得當初沒有經驗，上 [freelancer.com](https://www.freelancer.com) 隨便找了個評價不錯的開發人員，便把一大堆工作 Outsource 給他。

結果是：

他做出來的東西極之不濟！害我在 Deadline 前的幾天，通宵把所有東西重新去做一遍！

雖然如此，我其後也試過許多非常好的 Outsource 經驗，由設計、編程、寫文章、秘書服務等等。用很小的金錢便做到了很好的成果！

替你工作的 Freelancer 的素質非常重要。你要非常仔細地檢查他以往的作品。

請設計師的話，看看他們在 Behance 上的作品。以我經驗，如果一個設計師連 Behance Profolio 也沒有的話，通常也不會是一個好的設計師。

同樣道理，請開發人員的話，看看他們在 Github 上的作品。或許你會看不懂，但一個開發人員會使用 Github，已經是一個非常正面的指標！

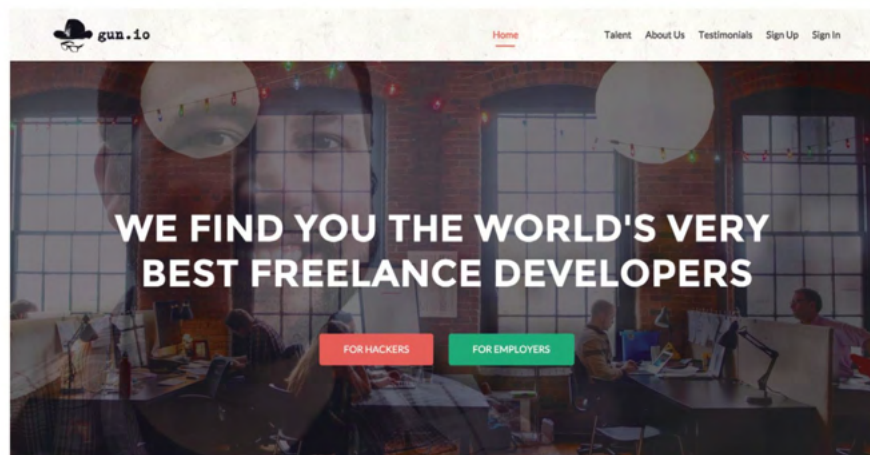


github.com 是開發人員最大的社區。在這你可以看到其他開發人員的程式碼，有些公司甚至會在這找尋合適的開發人才為自己工作。

除了你要參考他以往的作品、經驗、別人對他的評分外，最重要的一個原則是——把你要 Outsource 的工作拆細，讓他先做少少試試看。如果你滿意才繼續。

千萬不要一開始便把全部東西一下子交給他們！

最後，以下是一些讓你尋找 freelancer 的平台：



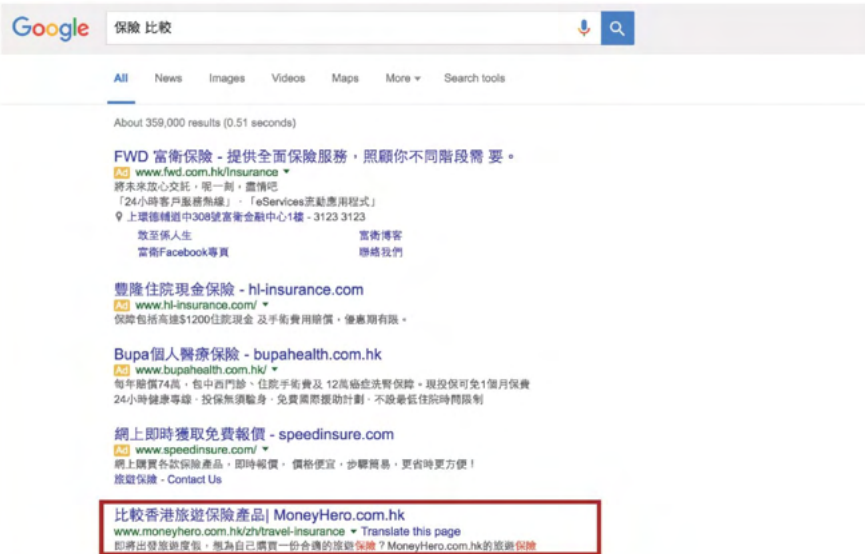
gun.io 主要用作尋找開發人員 (Source: <https://gun.io/>)

upwork.com 是一個甚麼類型 Freelancer 也有的網站。你可以以時薪或 project-based 的模式去聘請他們。

www.folyo.me 主要用作尋找設計師。

zhubajie.com 是中國的 freelancer 平台。

Outsource 是一個非常好的方法，讓你以相對低成本去完成某些工作。下一章開始我將跳出 Outsource，討論在真實世界中，如何有效地聘請與管理開發團隊。



2. 啟用：到了該網站後我覺得網站好像挺專業，於是我按了一下「比較醫療保險」。它要我先輸入個人資料。當我輸入資料後，我便「啟用」了。



□ (Source: <http://www.moneyhero.com.hk>)

3. 返回：註冊後我看了一堆不同保險公司的資料。我有點累，把網站關掉了。過了幾天，我已經完全忘掉了 Moneyhero 這個網站。但有一天我在 Facebook 上，又看到了 Moneyhero 的一些保險及理財資訊。我覺得有趣，於是按下了那個連結，並到了 Moneyhero 的網站。我又「返回」了 Moneyhero 這個平台。

4. 推介：我在 Moneyhero 上看到了一篇關於用信用卡換飛行里數的文章，覺得很不錯。我按了一下分享，把 Moneyhero 分享到我的 Facebook 上。無意中，我把 Moneyhero 「推介」了給我的朋友。

5. 收入：最後，如果我對某一個保險計劃有興趣，我可以在 Moneyhero 上按一下「立即申請」。相信 Moneyhero 可能會因此而賺取中介費，帶來「收入」（純粹本人意見）。當然，收入的途徑可能並不只有一種，還可能有賣廣告、lead 等等。



□ (Source: <http://www.moneyhero.com.hk>)

3.2.7 由無人識到有人識—— 權威性網站 / Blog

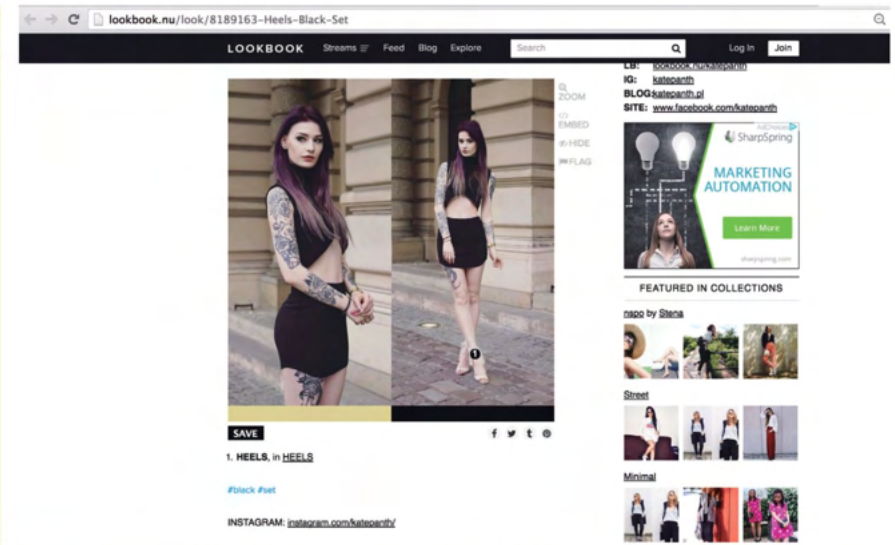
如前文 3.2.4——內容行銷中提及，寫 Blog 是一個非常好的行銷渠道。

既能進行內容行銷，又能增加用戶對你的信賴感，更對 SEO 有很大的幫助。

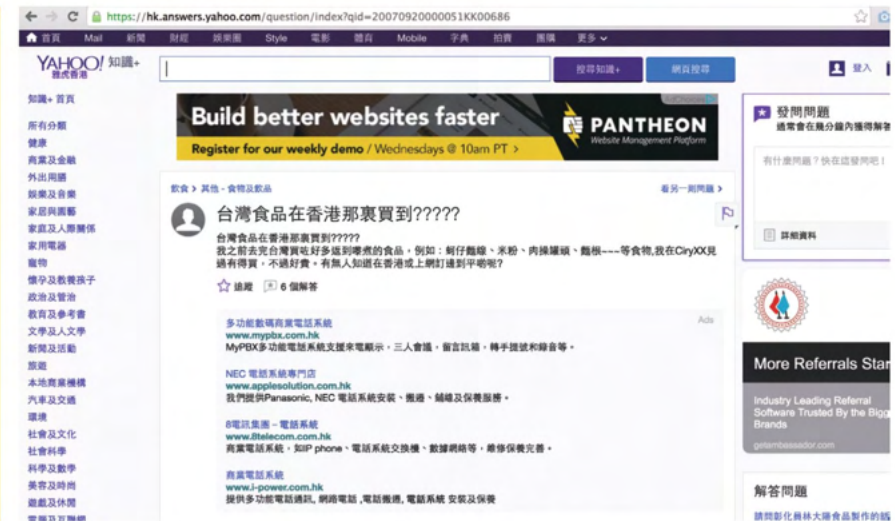
但在發展初期，你的網站 / APP 可能根本沒人問津。於是，我們可以把產品 / 文章發佈在一些相關的權威性網站上，再把流量帶回來。



很多電子產品網店或實體店，都會把產品放上 Price.com.hk (香港一個非常出名的格價網)。(http://price.com.hk)

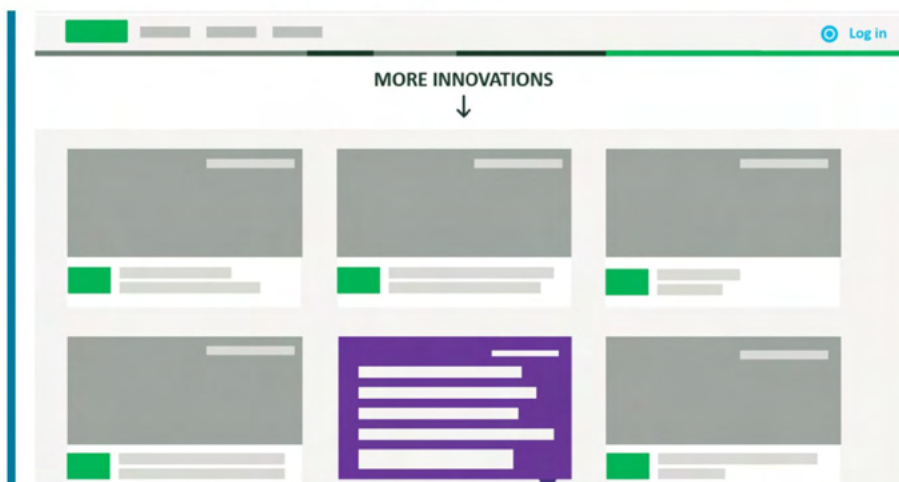


lookbook.nu 在時裝界非常出名。許多時裝網店都會把產品放上這平台。(Source: http://lookbook.nu)



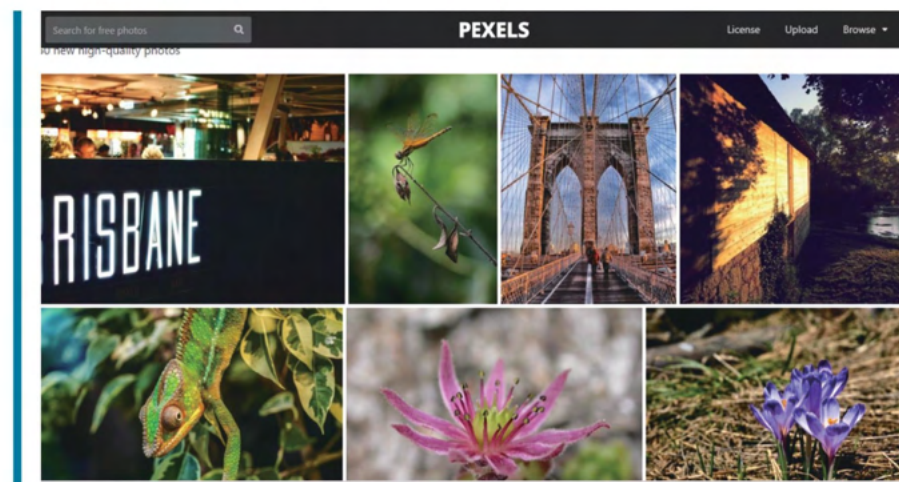
在一些 QA 問答平台，例如 YAHOO 知識，解答你生意行業的相關問題，也可間接為你帶來流量。(Source: http://answers.yahoo.com)

工具箱 [搵主意] - springwise.com



springwise.com 每天都從全球搜羅最新、最有趣的創意點子或業務。無靈感？到這個網站看看吧！

工具箱 [免費 Stock Photo] - pexels.com



Stock Photo 通常都很貴。pexels.com 提供免費又高質的 Stock Photo，高度推薦！

工具箱 [問卷調查] - surveymonkey.com



問卷是進行用戶驗證、調查的一種最好的方式。surveymonkey.com 能讓你快速建立美觀的問卷。

工具箱 [網頁設計課程] - mtache.com



自學編程從不易。想學習專業的網頁設計 / SEO 技術？鬍子科技學院的這個課程絕對是不二之選！
<http://mtache.com>

Business 031

90 後的半退休生活

作者：鬍子 Jack

編輯：Angie

設計：Brian Au, Mill Au and 4res

出版：紅出版（藍天圖書）

地址：香港灣仔道 133 號卓凌中心 11 樓

出版計劃查詢電話：(852) 2540 7517

電郵：editor@red-publish.com

網址：<http://www.red-publish.com>

香港總經銷：香港聯合書刊物流有限公司

出版日期：2017 年 3 月

圖書分類：金融與商務 -- 創業

ISBN：978-988-8437-25-2

定價：港幣 80 元正

- 90後Jack兩年前用了HK\$4,000去創業。
- 現在他年賺百萬，且過著「半退休生活」：
- 一星期只工作4天，每年用2個月去旅行。
- Jack把他的創業步驟、方法都詳細紀錄了下來，並理論化成一套
- 你也可以跟著做，適用於任何業務的「HK\$4,000創業三步曲」！

即使你是**電腦白痴**，閱讀完此書後，你將能：

- 複製我的「HK\$4,000創業三步曲」去創業，並取得成功
- 利用「懶人開發術」，輕鬆做出專業水準的logo設計、海報設計、網頁、網店等等
- 利用「低成本外判大法」，有效且低廉價地外判，及管理開發工作
- 不斷自動有新客，及穩定盈利：透過使用7種從實戰而來，非紙上談兵的搵客行銷套路。
- 接觸客人後，如何吸引及說服客人買單，把盈利最大化



KPMG 創業與創新服務總監

Mingles Tsoi — 「讓有志創業者不再徬徨無助」

HelloReporter 創辦人

Tim Chan — 「我看過最實用的創業書籍」

stealjobs.com 創辦人

SJ — 「對有意從事科網創業而又無從入手的人而言，此書可謂第一本書」

ISBN 978-988-8437-25-2



專業出版 國際銷售
紅出版文化平台
 加入我們：www.red-publish.com

Mod.E
 上架建議：金融與商務——創業
 定價：港幣 80 元正