

100
年
高
中
職
學
生
創
業
體
驗
營

下一站，夢想的起點

夢想正是因為不易實現，才會如此耀眼



夢想正是因為不易實現，才會如此耀眼

盛夏，陽光明媚卻也炙熱；創業圓夢亦然，享受成功之前，也要經歷多少艱辛，除了延續青春熱血與保有尋夢的純真及勇氣外，還需擁有更多的堅持與責任心。不輕言放棄，把挫折視為成長的契機，更認真學習、補齊不足，讓自我潛能獲得最大的發揮並適應社會環境的變遷，創造有價值、有意義的人生。

目錄

行政院青年輔導委員會主任委員序

遊戲中紮根創業教育，操作中體現創業精神

壹、敢夢想飛

計畫緣起

貳、築夢踏實

- 現金為王 _Next Entrepreneur
- 創講堂
 - 主題 1. 創業家想的與你不同 _ 追尋你的夢奇地
 - 主題 2. 瘋創意，還要會做生意
 - 主題 3. 創業夢想背後的執行力
 - 主題 4. 網路世界尋寶之旅
 - 主題 5. 合作才能成功，有團隊才拉風
 - 主題 6. 忙是我的專長 _ 要 taste，不要 waste
- 築夢踏實工作坊
- 創意 x 創業成果發表會

參、圓夢分享

- 講座 1. 那年的夏天·就在這裡，踏出了第一步
- 講座 2. 敢夢想飛·走出自己，跳 Tone 的生涯路
- 講座 3. 現在決定未來·視野有多廣，夢就有多大

肆、照顧青年，政府有配套

- 好康在哪裡，青輔會報給你
- 創業諮詢輔導

主任委員序



遊戲中落實創業教育 操作中體現創業精神

青少年的活力及創意 建構國家未來發展藍圖

台灣處處充滿著奇蹟，國人以靈活、彈性以及創意成就出一次次的經濟成長。世界經濟論壇（WEF）發表的 2011 年「競爭力排名」，台灣的整體競爭力排名全球第 13 位，於「創新能力」項目更是名列全球第 7 位，大幅超越新加坡、南韓、中國大陸以及香港等國家及地區。台灣能夠有這麼亮眼的表現，其中新創事業及創業青年扮演著關鍵性的角色。



根據國內人力銀行調查顯示，有意創業者的主因有 52% 為「完成夢想、實踐自我」，「想增加收入」佔了 48%，而「創業內容為個人興趣」則有 41%。雖然創業的門檻降低、創業風氣盛行，但是創業不能是一時興起，而是要有完整的前置規劃與準備。同時我們也觀察到，當創業的企圖轉化為行動時，創業青年常面臨不知該做好哪些準備的困擾，環視國內的教育環境，依然著重在學生畢業後進入職場或是繼續深造等實力培養，對於創業人才的培育仍處於起步的階段，隨著社會及就業環境的轉型，青輔會為提升國內青年的創業力，將創業教育向下紮根與深化。

青輔會於 97 年開始針對國內高中職學生推動「高中職學生創業體驗營」活動，目的即是協助高中職學生瞭解自我特質，提早培養積極、主動求知的創業精神，並能及早熟悉創業市場運作的生態與機制，儲備創業能量。活動辦理以來我們獲得廣大的迴響及肯定，今年度青輔會持續於北、中、南辦理三場次的「高中職學生創業體驗營」，透過二天一夜的營隊活動，讓學員經由團體活動、講習課程以及分享座談會等模式，體驗實際創業將面臨的狀況並透過團體合作來解決各式的經營問題。我們以寓教於樂的方式，讓學員得以在活動中體驗何謂創業，種下創業知能培育的第一顆種子。

編印成果專刊的用意就是要呈現每一年辦理的成果，以提供未來對於創業教育有興趣者之參考，讓更多伙伴一同為青少年創業教育而努力。最後感謝在「高中職學生創業體驗營」中給予我們協助的各界業師、先進及小隊輔，因為您的投入讓活動圓滿順利，也感謝參與本次活動的各位高中職學員，因為您的熱情加入讓我們看到國家未來的希望。因為你們的鼓勵與支持，青輔會將更堅定於推動創業教育向下紮根的工作，協助青年學子培養主動積極、創新多元的創業家精神，促使社會創新發展日新月異。

行政院青年輔導委員會 主任委員

李縱

100 年 11 月

壹、敢夢想飛 _ 計畫緣起



近年來由於社會環境變遷及網際網路的迅速發展，透過網路無遠弗屆的特性，青少年朋友可更自由與便捷的汲取與分享資源，其中網路拍賣的興起，更讓青少年提早接觸創業商機，因此青年創業已蔚為全球新興趨勢，現今這股網路創業風潮正引領著懷有創業夢想的年輕人，大步邁出創業之路。

台灣如果要發展成為「創業型社會」，需要培養更多具有創意、創新、創業能力的人才，創業教育的核心，不只是在培育創業者，更希望能培育具有創新、創業精神與思考模式的創新型人才，並將此種創業精神應用於不同的職場之上，但是目前較集中於高等教育與成人教育的創業知能培訓，其實更應該向下紮根，其中 15 到 18 歲的青少年由於可塑性高，且為發展個人認同的關鍵時期，他們一方面探索自己的能力，建立人際關係，找尋生活的意義，另一方面則在尋求獨立中，塑造自己未來的選擇，所以青少年學生創業有其優勢與潛力，例如史蒂夫·賈伯斯 (Steve Jobs) Steve Jobs 創造時下最火紅的蘋果電腦，就是在學生時代即有創業概念並加以實踐，才造就今日的「蘋果」風潮；管理大師 Peter Drucker (1999) 提到「科技進步」、「強烈的國際競爭」及「創業活動」都是創新的驅動力，因此，創業做為促進經濟進步的主要動力，已不可言喻。

行政院青年輔導委員會為鼓勵青少年發揮多元創意，勇於實踐創業夢想，於 92 年起即開始推動青少年創業教育相關活動，希冀透過鼓勵高中職生參加「高中職學生創業體驗營」課程，以啓發及提升青少年的創業精神與創新能力。秉持著上述理念與精神，青輔會持續於本年度（100 年）辦理「高中職學生創業體驗營」計畫來推展高中職生創業教育，以促使青少年了解自我特質、學以致用，並提早熟悉市場產業生態、培養創業同理心，同時藉此催化青少年創業家發展源源不絕的創造力，更進而成為更新與活化社會的重要力量。

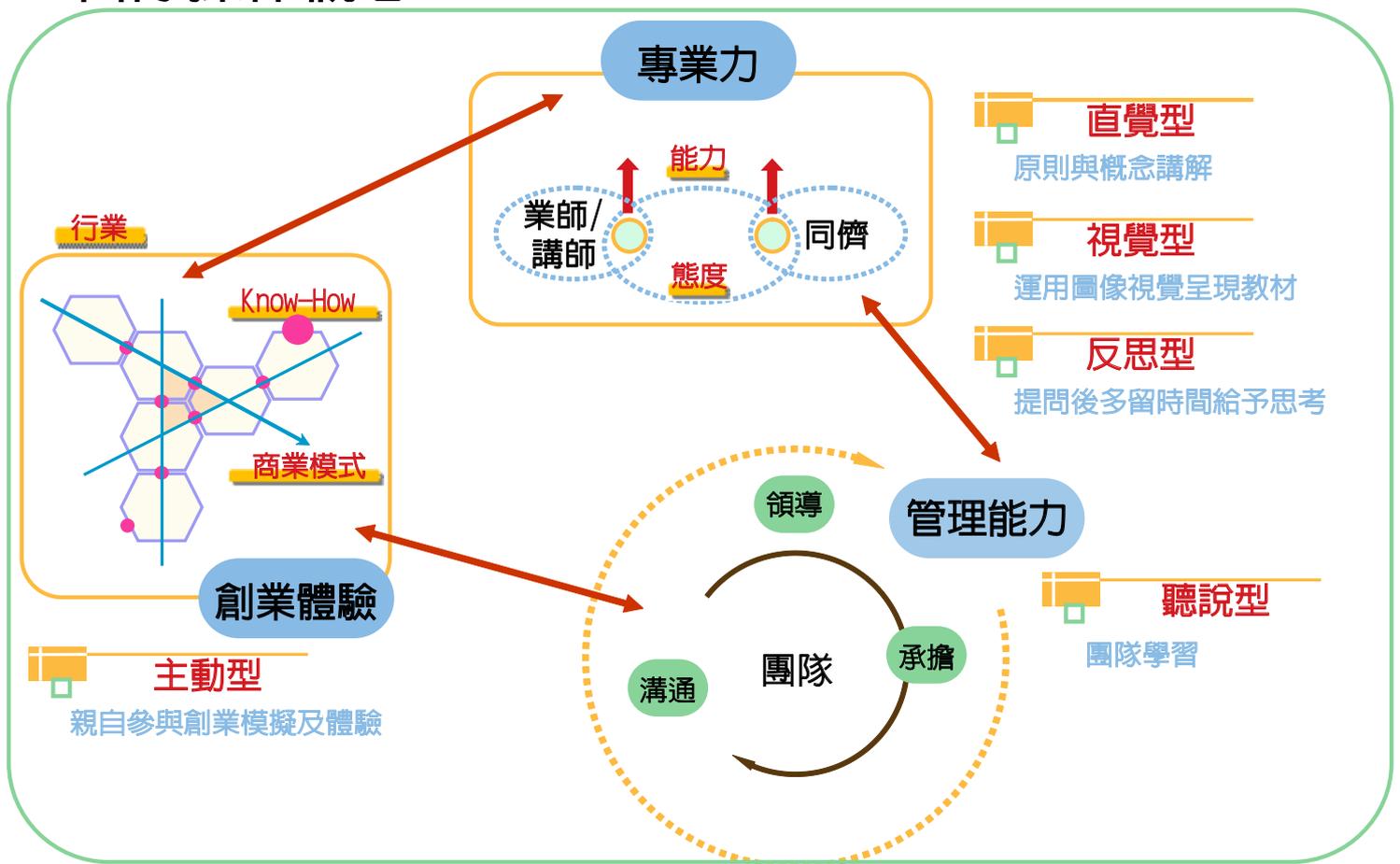


貳、築夢踏實

■ 創業該怎麼教？

怎麼教創業，是規劃本次活動一直在思索的問題，古今中外，許多成功的創業家從未學過如何創業，而且創業屬於高度的實務操作導向又不容易培訓，因此，在營隊操作上，除了培育青少年創業知能及啟發創業精神與夢想，還兼顧高中職學生的學習風格透過「做中學」、「玩中學」兩大主軸，搭配「築夢踏實工作坊」，採用引導式的教學，從創業氛圍的建立、課程的講授與團隊討論、創業經驗的分享、創新 x 創業發表會與政府的創業資源介紹等來規劃「100 年高中職創業體驗營」，以培育青少年成為未來的創業家。

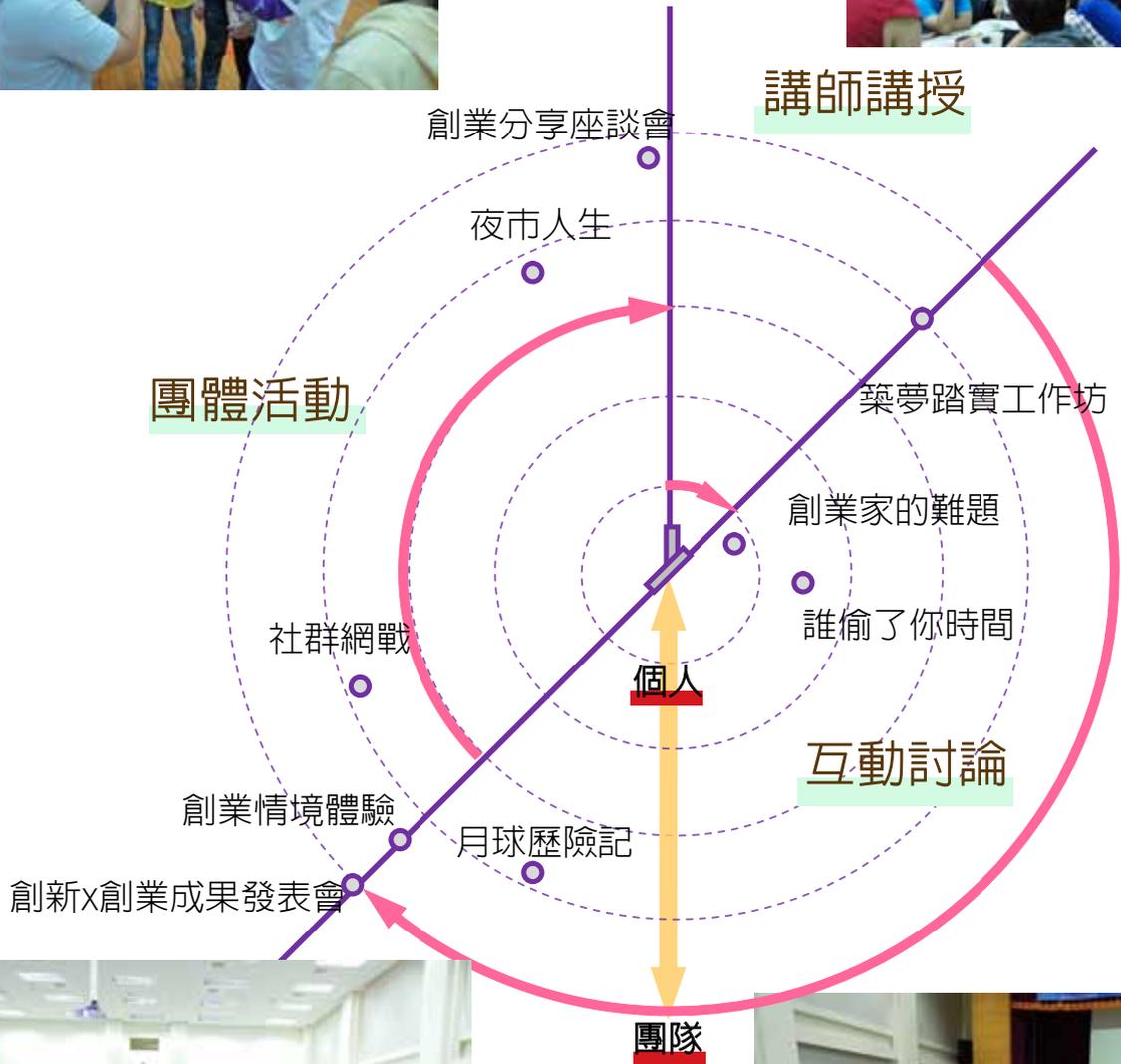
營隊操作概念



團隊經營，同儕學習



原則與概念講解



親身參與，團隊建立



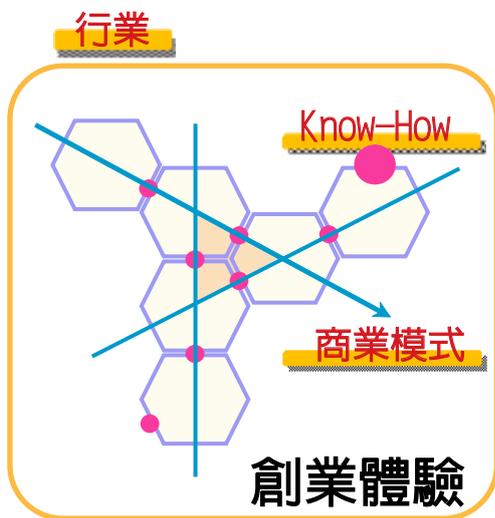
提問後給予時間思考

現金為王

Next Entrepreneur

玩中學

針對最富青春活力的青年學子們，「玩」是激發其學習動機最有效的方式。採用「玩中學」的學習方式，塑造一個模擬創業情境，讓學員們能從玩中學習思考與探索，建構其對自我認識、群己關係與創業知能。



主動型



經營模擬，嘗試未來各種可能性

為了讓營隊的整体性一致，除了活動前的公關宣傳外，在活動設計上，以模擬經營競賽遊戲「現金為王」做為活動之主軸，讓學員在兩天一夜的營隊中體驗與瞭解，現金流能決定企業之興衰存亡，並最能反映企業本質，尤其對新創企業來說，良好的現金流量，更是確保未來的生存與發展及提高市場競爭力的重要保障。

來玩一場創業大冒險



「現金為王」在設計上，會安排 8-9 人組成虛擬創業團隊，並搭配一位洋溢青春、充滿熱情的大專院校輔導員全程協助及引導團隊成員皆能主動參與團隊運作，透過同儕互動方式，讓學習興趣變得持久也更有意義，並在遊戲中加入團隊競賽與角色扮演的元素，讓參與的學員身歷創業情境。

在遊戲中，每位團隊成員皆有領導與被領導的學習機會，可以模擬擔任企業 CEO、行銷、財務、人資及業務等五類型專業經理人員，團隊成員可以根據抽選到的人力狀況擬訂合適的行動計畫，共同腦創意，挑戰並解決難易適度的遊戲任務，嘗試突破自我學習領域的限制，並為達成團隊目標，奪得競賽第一，個個全力以赴，搶賺模擬營運競賽資金。



■ 攻防模擬戰

活動進行方式希冀學員能獲得深度的啟發與獨特的經驗，所以除了團隊合作外必須搭配任務卡，模擬真實的商場競爭，與其他虛擬創業團隊一爭高下，在這樣的遊戲互動過程中，除了能獲得高峰經驗外，也促使學員對創業的想像更加具體化，真正做到學以致用、學用相長的體驗學習。

獎懲透明化，引爆競賽樂趣



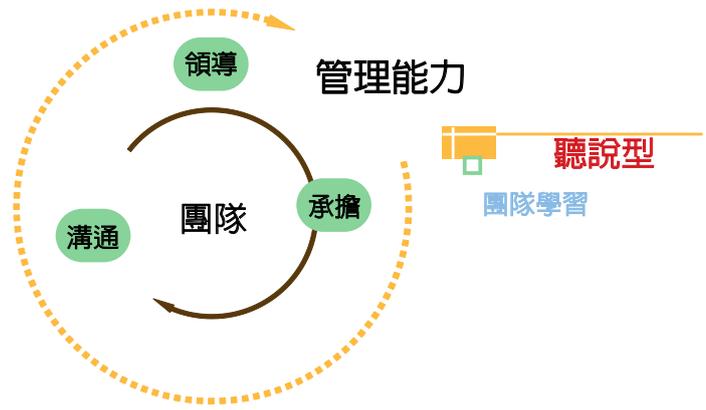
策略大比拼，執行大考驗



腦力激盪，擬訂策略



規則說明，準備競賽



知己知彼，修訂經營策略



燒錢計畫

- a、基本人事開銷
- b、解決任務所需要的花費

公司成立

聘任員工

公司營運

財務結算

賺錢計畫

- a、課程中可以賺到營運資金
- b、可以從業師或隊輔籌募營運資金



合縱連橫，縱橫商場



天使基金，等你來賺

創業知識 +

企業要能周而復始的永續經營，而非運轉不靈，良好的現金流量管理是必要的，因為企業的經營從你決定創業投資起到實際生產出產品，再到銷售給予消費者並提供售後服務，最後收回相關帳款等營運流程，所有環節皆涉及資金的流入與流出，即使你能用創意，從附加價值的創造中獲得豐厚的利潤空間，但如果缺乏適當的現金流量管理，也可能因無法持續從市場上購得各種生產要素，進而喪失未來創造並擁有利潤的能力。

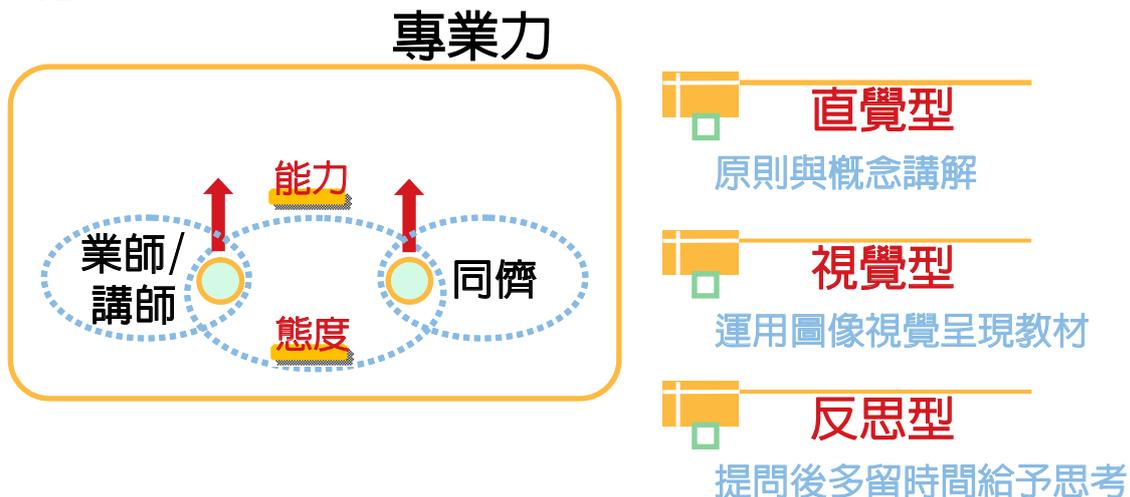
創講堂

做中學

講學不重要？講學不是不重要，只是創業能力及創業精神，通常無法在想像中學習，而必須透過親身實際執行，才能明白其箇中滋味，因此在整體課程設計與安排上，借用「做中學」的教學方式，讓學員直接操作「體驗」課堂所學之知識外，也安排授課講師在課程進行中引導學員觀察及反思，並且歸納出學員的想法後給予回饋，最後會安排時間及提供舞台，讓學員把所學到的東西，具體的展現出來。

樂於學習，享受卓越

以學員為主、講師為輔，借用「做中學」的教學方式，來避免讓學員學習動機及興趣降低，課程操作主軸依「創意、創新、創業」，三創概念，量身打造兼顧高中職學生學習風格的「創」講堂，並與「現金為王」經營模擬競賽統合在一起，讓學員能在實際「體驗」中養成興趣，並藉「模擬情境」激發求知慾，進一步影響學員學習的方式，使其學習之動力不減，真正能學以致用，並間接引導出學員的創業精神，在不久未來能靠自己的能力解決問題。



整體課程安排設計上，除了會避免過於複雜，務求在學習當下，課程能給予學員在思維上有所啟發，也會要求具有連貫性及完整性，來幫助學員開拓視野及思考整合，並瞭解及改善自我特質與能力，以提升學員未來挑撰合適行業創業、就業的能力及創業的成功機率，因此朝此方向開始準備一系列的課程，安排不同專業領域的講師，引導學員歸納出一些外顯知識，逐步轉化成為專屬於自己的內隱知識，在不久的未來就有機會，能將在今日或生活中所提出的創業構想實現。

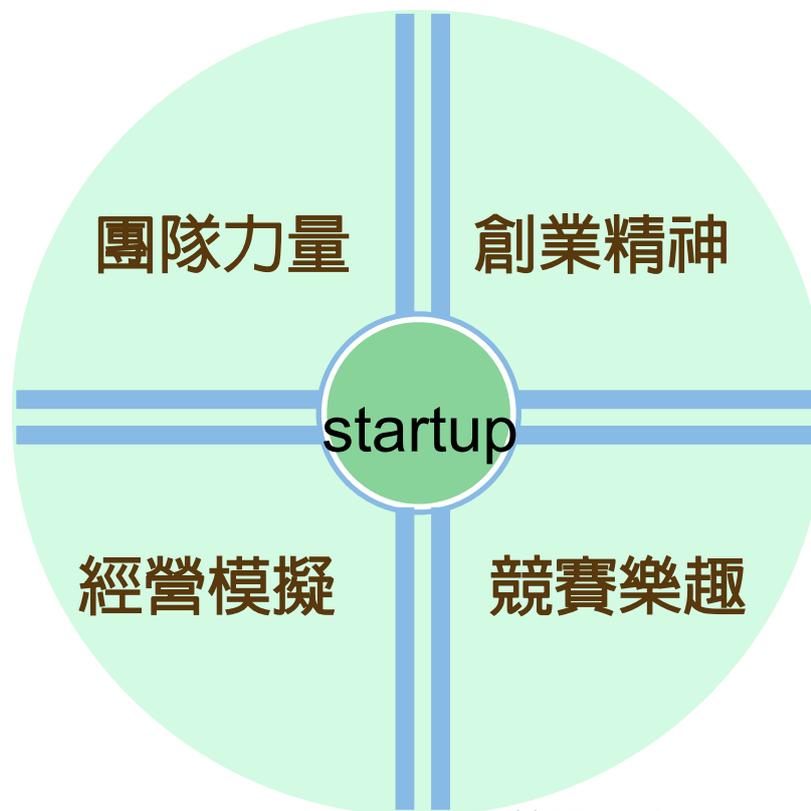
■ 用四大元素來解構「創講堂」設計 DNA

團隊力量

提供一個互助合作與溝通協調的平台，讓學員能遇見志同道合的伙伴，並透過隊輔引導小隊長建立起團隊共同的目標與激發企圖心，來創造出 1+1 大於 2 之綜效。

創業精神

由遊戲中體現創業精神，成就創業教育，鼓勵學員能在有限的資源下，充分發揮效益，並分享彼此的熱情、夢想與堅持。



經營模擬

藉模擬情境，角色扮演的的方式促使學員對創業的想像更具體，並鼓勵學員釋放想像與發掘未來的各種可能性。

競賽樂趣

建構良性的同儕互動暨競爭平台，導引學員從失敗中學到的教訓，從成功中認識到謙卑，讓學習興趣變得持久也更有意義。

創講堂

主題 1

■ 創業家想的與你不同 _ 追尋你的夢奇地

本課程將介紹創業基本指南，帶領學員探索企業家做了什麼、創業家有何特徵與應具備技能，以及未來為何要回饋社會...等主題，透過已創業者的角度來省思自己是否適合創業。

● 課程中，可以瞭解到 ..

1. 為什麼要創業？
2. 創業家與創業精神。
3. 執行力要強，堅持是百分百投入。
4. 夢想最大，熱情是前進的動力。

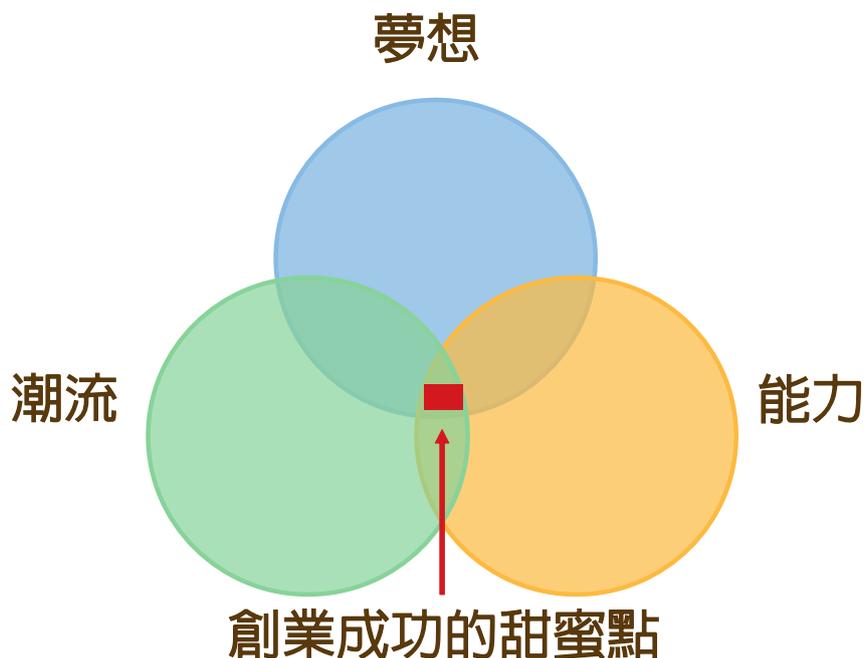


■ 創業知識 +

● 真的決定要創業嗎？

創業前要先自我檢測，看看自己適不適合創業，並善加利用政府的創業輔導資源，蒐集各種創業成功與失敗的經驗，「有最壞的打算，做最好的準備，」才能讓創業路走得平順。

墨守成規，安於現狀 ----- 就業好？
創業築夢，鵬程萬里 ----- 創業好！



● 新手創業問一問？我適合創業嗎？

1. 我對欲創業的市場體系是否十分了解？
2. 我的個性是否適合做老闆？(臉蛋 嘴甜 身段軟) 親和力夠嗎？
3. 我的年紀和健康狀況是否適合經營此項業務，直到賺回成本和報酬？
4. 我有沒有足夠的財務資源和收入，使我在創業的初期打穩基礎，支撐下去？
5. 我有沒有足夠的意志力和決心，去承受創業期間的虧損和挫折？
6. 我有沒有盤算一旦創業失敗，能否承受打擊和財務上的損失？
7. 我個人的能力和條件，是否合適在此市場體系中發揮？
8. 我能妥善的領導和管理員工嗎？
9. 我願接受善意的要求和管理、監督嗎？
10. 我能全心投入此創業事業的經營嗎？
11. 我的家庭是否全力支持此事業？

捫心自問，透過以上 11 道問題瞭解自己是否合適創業 如果 Yes > No，可以考慮創業
 但 No > Yes，或是該先冷靜下來

● 創業者具備的特質

- | | |
|-----------------|--------------------|
| 1. 能理性分析與判斷 | 9. 喜歡接觸新的事物 |
| 2. 良好的情緒管理 | 10. 堅持到底的毅力 |
| 3. 高度挫折容忍力 | 11. 擅長表達及溝通 |
| 4. 從失敗經驗中記取教訓 | 12. 凡事預先規劃 |
| 5. 懂得時間管理 | 13. 遇到問題會尋求不同的解決方式 |
| 6. 耐得住寂寞 | 14. 有敏銳的觀察力 |
| 7. 對人生有務實的理想與規劃 | 15. 不恥下問的學習心態 |
| 8. 勇於取捨的決斷力 | 16. 具有領導能力 |

● 準備好創業嗎？

創業者除了要有當老闆的特質之外，對第一次創業就想要成功，你所新創的事業還必須具備以下特點：

1. 選對行業模式要創新
2. 找對合適地點
3. 創業所需技術要純熟專業
4. 做好經營管理

■ 創業 startup

創業除了用心投入外，更要調適心態，自我改變，期許自己做一行像一行，才能行行出狀元。

■ 搶賺資金大作戰

主題
活動

創業家的難題

● 活動目的

本活動的安排用意在於讓每個人能體驗了解，當下你所做的任何決定，皆影響你往後的人生。活動中會安排創業過程中 3 道問答題，每一個團隊必須面臨各式抉擇，抉擇沒有對錯只是影響你未來的發展，未來你可能是成功的企業家，也可能一文不值。

● 進行方式

由小隊輔引導隊員一起討論，協助隊員彙整討論內容，其過程為時五分鐘，將其答案放置在『答案紙』上，最後將貼上答案的『答案紙』放置到台前進行講評。（每個問題不只一種答案），最後進行八分鐘之活動總結，講師會透過問答的方式，刺激學員再次面對同樣的問題會有不同省思。

● 評分方式

由講師根據各團隊寫下之答案，選出各組代表者，上台分享，限時一分鐘。根據分享之創意（最佳創業家）給予先後順序，根據此先後順序給予【資金】獎勵。

● 預設思考課題

問題 1. 您認為選定某個產業進行創業，是因為

提示 _ 1. 勝算較大 2. 時勢所趨 3. 熱情所在 4. 其他因素

問題 2. 您認為創業最重要成功因素是

提示 _ 1. 熱情 2. 富爸爸 3. 其他因素

問題 3. 您準備運用何種方式或管道進行創業

提示 _ 1. 自創網路品牌 2. 加盟 3. 其他方式



共同討論



發表



講師回饋

創業成功秘笈分享

創業第一式 _ 內心要恆，手要像沾到腊一樣

創業第二式 _ 置仁於始，把仁義道德放在最前面

創業第三式 _ 無堅不商，心志不夠堅強不要經商

創業第四式 _ 六輕不任，不放任、不輕敵、不輕易放棄、不輕諾、不輕傲、不輕慢

創業第五式 _ 買空賣空，先買再賣，掌握先機

創業第六式 _ 衆人所止，做別人不敢做也不願做的事，因為無競爭力

創業第七式 _ 呼群勾黨，找到一群志同道合的人，共同來打拚

創業第八式 _ 目中無人，不受到他人的影響，堅持己見



創講堂

主題 2

■ 飆創意，還要會做生意

要成功創業決不是僅有創意就好，還要思索如何把小創意變成大商機，並且還要在創業的道路上突破重重創業難關；行銷、管理與擴張（資源與風險），方能站穩腳步。

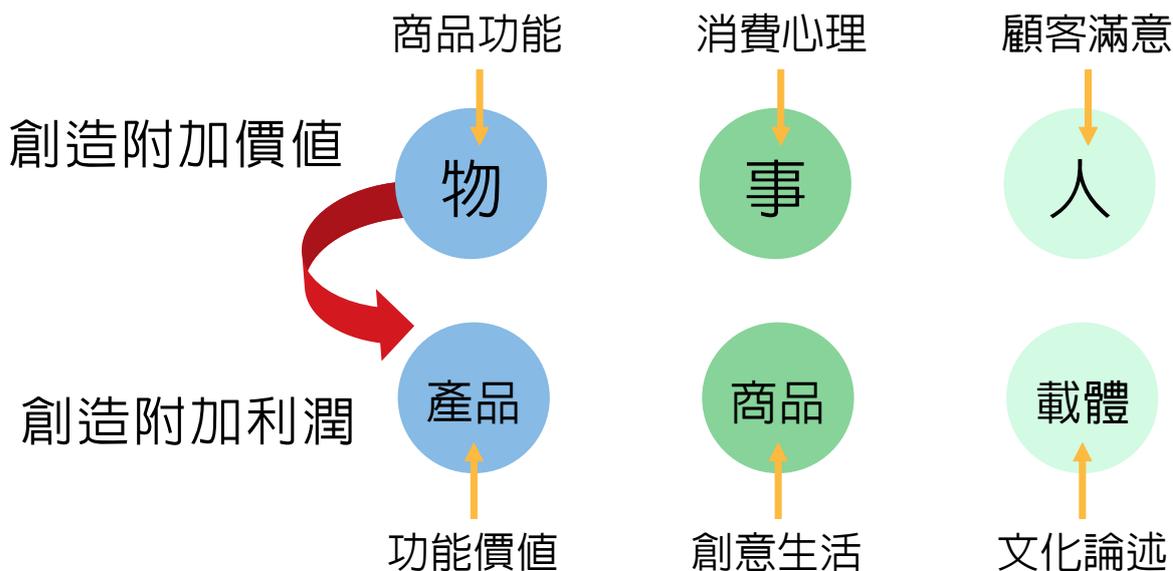
● 課程中，可以瞭解到 ..

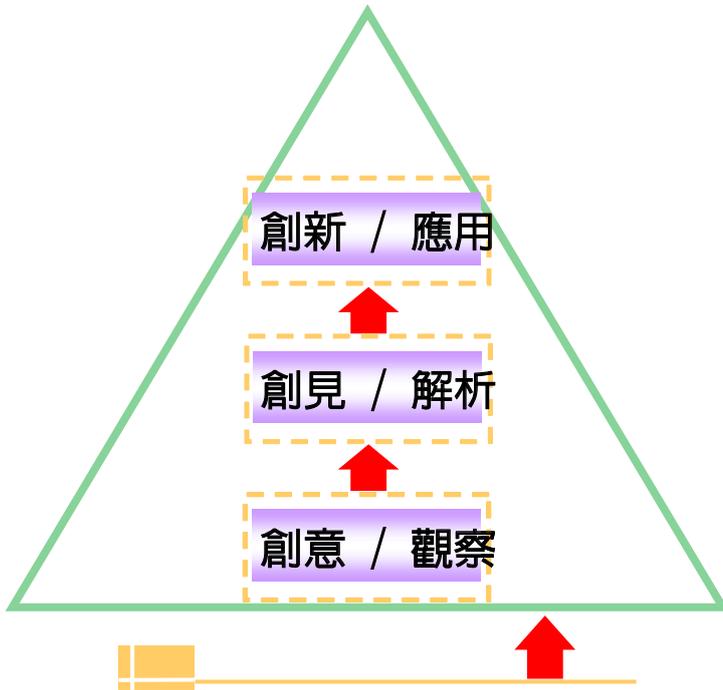
1. 創意不能等於「靈光乍現」。
2. 創意的學習與操作。
3. 創意 x 創新 x 創業的啟發與實踐。

■ 創業知識 +

創意有著無限的可能，但首要思維是，肯定自己可以！並且能 out of box thinking，思考如何創造附加價值，創造附加利潤

● 創業不是只販賣產品，要找到產品之外的附加價值





透過修煉，學習讓產品利益成功轉化成消費者的利益

● 限制你自己才會偉大



1. 限制市場對象
2. 提供滿足他的需求
3. 消費最終的價值



建立共同願景，透過團隊學習，追求自我超越



運用系統思考，發現新的見解



改善心智模式，把新創的想法用在生活中



限制自己才偉大

搶賺資金大作戰

主題
活動

夜市人生

活動目的

此活動的用意在讓各團隊能透模擬銷售過程的實際操作方式，推銷一件匪夷所思的物品，看各團隊如何有創意地完成不可能任務，把問號變成商機，獲得消費者（講師、其他團隊成員）的認可，並在活動的過程中講師會適時給予提問，藉由提問來引導隊員，可以透過腦力激盪的方式來突破思考瓶頸或未來創業路上的重重難關。

進行方式

進行方式，會在課程一開場時，立即宣佈本次團體活動之內容，透過課程中之學習後，並準備 10 分鐘後，按抽籤順序上台促銷其商品，促銷時可針對商品各項特色進行做說明，並發表品名、口號與銷售重點（促銷手法）。每組限時一分半鐘。

評分方式

講師會當場根據各團隊之表現給予【資金】，並且所有團隊也根據其他團隊表示（購買欲望），給予【資金】，最後總結各團隊之獲利情況計算【資金】

預設思考課題

問題 1. 請販售 XXX.....

提示 _ 必須包括 . 品名 2. 口號 3. 銷售亮點

四種方式讓你的產品不僅好，更有所不同

1. 無中生有
2. 小題大作
3. 逆向思考
4. 故事行銷



這是關於一隻羊的故事 ..



什麼都有的賣，也什麼都可以賣



創意就隱藏在日常生活中



注意！創意商品的二大前提...T&V(Target & Value)



叫賣開始



人客來買喔

創講堂

主題 3

創業夢想背後的執行力

創業企劃書可以說是創業過程中最重要的一部份，因為創業都會面臨許多不確定性及風險，因應這些風險及不確定，其實是有方法、有順序的，那就是透過創業企劃書，先對預創事業進行一番評估，了解其發展性並規避風險。本課程主要協助學員系統化地思考，如何撰寫創業企劃書，配合學員的想像力，創造引人入勝的願景，建構寫出可執行的行動方案，當一位有勇有謀的創業行動達人。

課程中，可以瞭解到 ..

1. 為何要學習撰寫「企劃書」，及為何要企劃。
2. 如何建構你的獨特賣點。
3. 這個企劃的價值及要如何實現。

創業知識 +

為何需撰寫創業計劃書？

1. 提供內省用
2. 與尋求外援（資金供應者）用



我們要創業！

告訴你，投資我們，一年就回本



創業第一步就是思考營收在那裡！

『成本 + 利潤 = 售價』

● 所有的勝敗在開戰前都已經決定了！

1. 新創事業或新開發商品失敗率 90%
2. 即使經過審慎的評估測是仍然有 1/3 的新計畫失敗
3. 高科技的軟體僅有 20% 是有商業的價值
4. 在新商品上事前有完善的規劃成功率為 75%

● 新事業構想計劃書要考慮那些事？

1. 競爭（競爭者環境的分析）
2. 組織能力（組織及人員能力分析）
3. 財務資源（財務可行性分析）
4. 市場（市場佔有率與風險評估）
5. 技術的來源
6. 失敗後怎麼辦

● 創業初期先求生存，再求發展

生意要做的好，必須站在消費者的立場做思考，要有消費者導向的觀念。



『售價 = 成本 + 利潤』

首先要決定對顧客有吸引力的價格，再來決定產品的成本及利潤。

創講堂

主題 4

網路世界尋寶之旅

隨著網際網路的發達與普及，數位平台帶來史無前例的商務契機，也帶來史無前例的傳統商務危機，為讓學員了解未來最火紅的網路行銷趨勢與機會。

課程中，可以瞭解到 ..

1. 網路市場現況與商機。
2. 團購網拍、創業趣。
3. 百萬網友站出來，「Blog」行銷、社群行銷與口碑效應。
4. 小心別觸法，網路行銷大不易。

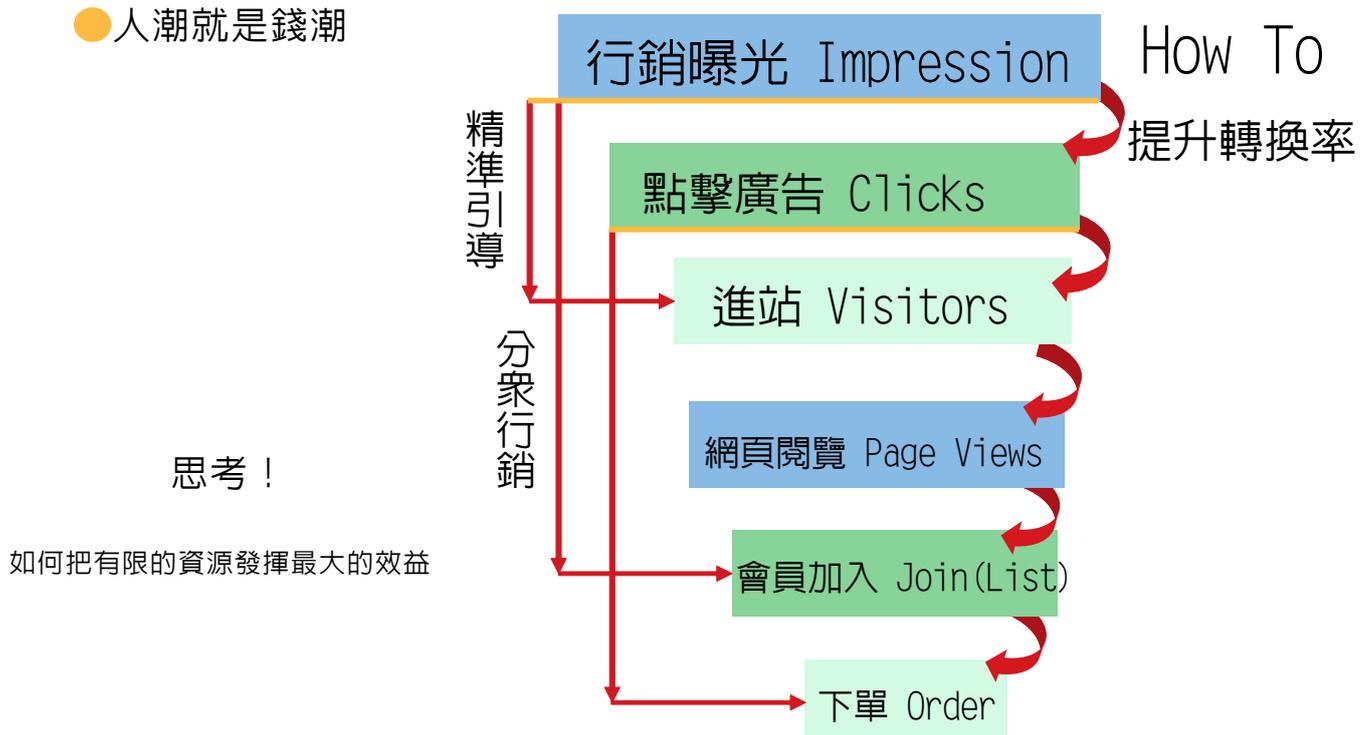
創業知識 +

客人從哪裡來？商機在哪裡？這些數字你瞭解嗎？



網路市場大無限，但要把人潮轉換成錢潮，就需要挑選適合產品及選擇銷售方式（適合網路平台），並幫自己的產品找尋行銷利基點，突顯出產品的「特色」。

人潮就是錢潮



● 電子商務 ≠ 網路開店

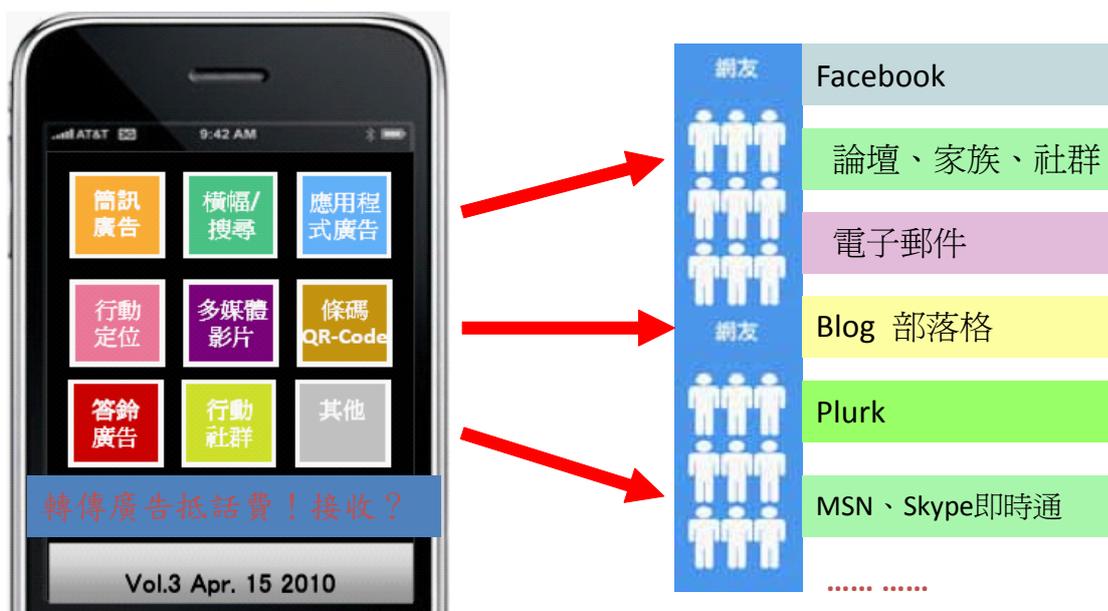
新手老闆開店抉擇思考的步驟

1. 了解自己真正的需要是甚麼？
2. 我需要在網路上開一家店嗎？
3. 我要在網路上出現的商品是甚麼？
4. 我要放到網路上的商品有多少？
5. 我的商品內容需要經常變換嗎？
6. 公司內的人會不會製作網頁？
7. 我準備的預算有多少？
8. 如果我不需要開店，又想要在網路上出現，該怎麼辦？

● 網路創業還是需要成本

1. 虛擬網路空間申請
2. 網域名稱申請
3. 電子信箱申請
4. 線路頻寬申請
5. 網站設計費用
6. 網站行銷費用
7. 金流處理申請
8. 物流處理申請

● 未來開發 APP 也可以賺錢！



注意！不論搶佔哪個搜尋引擎，還是應強化本身網站內與商品相關之文字內容與更新速度！這才是制勝之道

搶賺資金大作戰

主題
活動

社群網戰

● 活動目的

本活動將針對共同主題進行推廣，讓學員藉由此瞭解關於網路創業的相關技能。

● 進行方式

請各團隊以（你的隊長 / 主力商品）為主題（準備一個故事性或資訊性標題）準備 10 分鐘後，按抽籤順序上台，搭配運用網路行銷的工具，進行一分鐘之宣傳，當下所有參與者可按下【讚】支持最喜愛者（同隊除外）。隨即進行第二次計時 6 分鐘之發表，發表方式透過舉牌【選我】自由搶答限時 15 秒鐘，過程中講師也會拋出【小生意或大買賣】讓各團隊發表意見，並講師可隨時按下【讚】支持最喜愛者，當時間結束時，所有未投出之【讚】即為無效。

● 評分方式

採用人潮就是錢潮之概念，根據獲得之人氣數【讚】換成【資金】，講師也會根據【小生意或大買賣】牌卡給予【資金】。



運用手中之資源，發揮最大效益



集思廣益，搶賺超人氣



選我選我，我們是最棒的！



透過上台發表，展現團隊成果

● 預設思考課題

1. 請準備一個故事性或資訊性標題命名你的隊長或商品。
2. 準備一段 30 秒之宣傳文案。
3. 可搭配網路行銷工具（需購買【工具卡】）進行推廣。

● 行銷工具卡

1. 首頁廣告

購買費用：40 萬元

使用效益：除原本獲得人氣外，再額外獲得 30 人氣獎勵

2. 關鍵字廣告

購買費用：總獲得人氣次數 *5000 元

使用效益：行銷精準，人氣 *2 倍

3. FaceBook 廣告

購買費用：40 萬元

使用效益：40 人次 *1.5 倍 ;80 人次 *2 倍 ;160 人次 *3 倍

4. App 廣告

購買費用：20 萬元 + 人氣 X *5000 元

使用效益：人氣 X * (訂價)10000*5 骰子 (機率)



表現不錯，請給我讚！



運用各式創意，提高曝光



製造小道具，增加認同感

創講堂

主題 5

■ 合作才能成功，有團隊才拉風

創業需要構思創意並實際執行，但即使有再好的策略，人不對也無法達到預期的效能，效能不佳，策略也無法達成，創業自然失敗，那麼創業要如何與人合作，如何經營伙伴關係，並合力解決問題，彼此截長補短，以提高效益和降低成本並創造實質的經濟價值。

● 課程中，可以瞭解到 . .

1. 情緒管理讓溝通更好。
2. 加入團隊，還是自己創業。
3. 打造你的創業團隊。

■ 創業知識 +



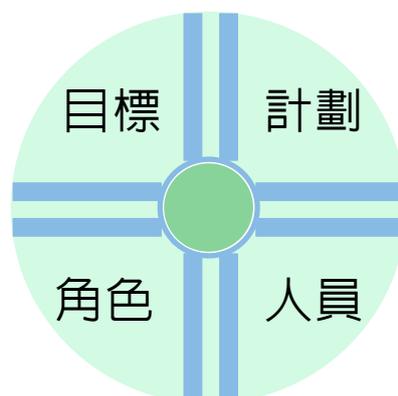
● 首先要知道創業團隊是什麼？

創業團隊是指在創業初期（包括企業成立前和成立早期），由一群才能互補、責任共擔、願為共同的創業目標而奮鬥的人所組成的特殊群體。

● 再來也一定要知道由那四大要素組成創業團隊

目標就是將伙伴們的努力凝聚起來的重要要素，從本質上來說創業團隊的根本目標

團隊成員的**角色**分配，即明確每位伙伴在新創企業中擔任的職務和承擔的責任

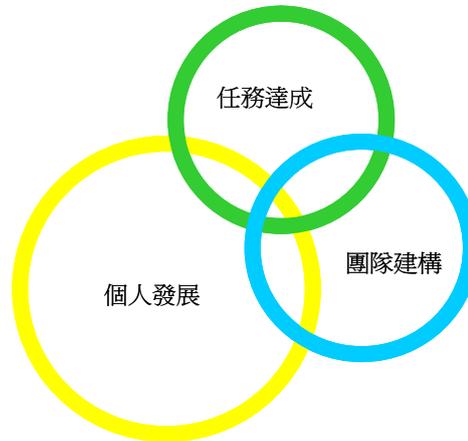


人員，**創業計劃**，即制定伙伴成員在不同階段分別要做哪些工作以及怎樣做的指導計劃。

人員，任何計劃的實施最終還是要落實到人的身上去，並且人作為知識的載體，所擁有的知識對創業團隊的貢獻程度，將決定創業團隊未來在市場中的命運

● 創業團隊建構三步曲 個人發展階段 _ 活動前 (隊輔引導)

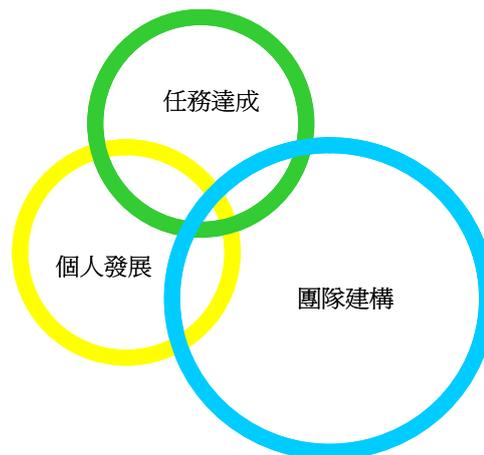
1. 提供支持及關照
2. 尊重個人價值差異
3. 澄清角色及責任
4. 發展領導潛能
5. 設定個人目標
6. 回饋及評估
7. 訓練及發展
8. 鼓勵承擔風險
9. 貢獻團隊
10. 促進正向的態度
11. 了解個人的動機



人生的成就，只有 20% 歸 IQ，80% 則受其他因素的影響

建構團隊 _ 活動中 (隊長引領)

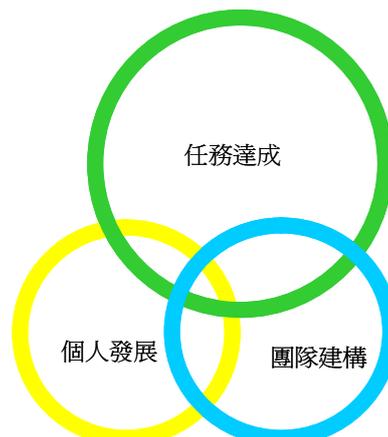
1. 了解目的、目標
2. 鼓勵全員參與
3. 分享領導的角色扮演
4. 發展團隊規範
5. 挑戰團隊現況
6. 開放、溝通
7. 發展人際關係技能
8. 共同分享及反思任務
9. 共同慶祝成功的經驗
10. 創造相互關係



達成整體任務 _ 活動中 (隊長引領)

1. 規劃及組織
2. 檢核品質
3. 問題解決
4. 確認資源
5. 收集攸關資訊
6. 了解時間限制
7. 有效應用資源
8. 改善流程
9. 工作再設計
10. 工作負荷的調整
11. 設定優先次序

能力好不一定會成功，但是情緒管理不好一定不會成功



搶賺資金大作戰

主題
活動

創業歷險記

● 活動目的

活動用意在讓各團隊瞭解，無法有效溝通尋求共識，可能造成團隊解散的最壞情況。

● 進行方式

本活動模擬之商業情境是漢堡店，由於擴張快速，所以顧客等候時間變長，請各團隊當一日店長，解決此困境，現場運用水管模擬顧客服務動線，最快完成服務的團隊得到優勝。

● 評分方式

講師會根據服務之速度給予相對應的【資金】

● 預設思考課題

1. 請準備選擇服務四種客人之其中一種。
2. 客人分紅、黃、藍與綠四種類型顧客。
 - ... 紅色客人服務容易，報酬少。
 - ... 黃色客人喜怒無常，報酬大起大落。
 - ... 藍色客人需要較多關注，報酬多。
 - ... 綠色客人一般，報酬一般。
3. 各團隊於正式開始前有十分鐘進行討論與演練。
4. 正式開始後，各隊嚴禁交談，獨自完成任務。
5. 根據完成之時間給予對應的獎勵資金。



手腦並用，解決問題



齊心協力，達成任務



運用創意，展現不同

● 團隊合作的四大基礎



活動中，瞭解你的好

1. 建立信任

要建設一個具有凝聚力並且高效的團隊，第一個且最為重要的一個步驟，就是建立信任。

2. 良性的衝突

團隊合作一個最大的阻礙，就是對衝突的畏懼。團隊需要創意衝撞，不要害怕良性衝突。

3. 堅定不移地行動

要成為具有凝聚力的團隊，必須學會在沒有完善的信息、沒有統一的意見時做出決策。

4. 無怨無悔才有彼此負責

卓越的團隊不需時時提醒伙伴竭盡全力工作，因為他們很清楚需要做什麼並會彼此提醒。

● 化解團隊崩解的小技巧



1. 承認對立的存在

2. 找到共同的交集

3. 尋求從各種角度來瞭解，讓個人陳述他的觀點

4. 請中間立場的成員思考並說出他同意與不同意的地方

5. 探討特定議題的歧異之處

6. 請反對者建議如何修正他自己以及他人的觀點

7. 如果無法達成共識，問反對者是否可接受團隊的決議

8. 注意應就事論事，而不是針對個人

伙伴彼此的感情溫度，會影響團隊學習的速度與效度

創講堂

主題 6

■ 忙是我的專長 _ 要 taste，不要 waste

時間也是創業者的一種資產，通常時間管理成功，就是勝利，能夠充分運用 24 小時的人，其贏的機會也越大，忙無所謂，但是忙要忙得聰明，所以時間掌握跟管理越好，能夠成就的事情就越多，當然不管是創業或讀書也能更成功。

● 課程中，可以瞭解到 ..

1. 了解你的時間；愛情、課業與家庭。
2. 揭開時間管理的神祕面紗。
3. 時間管理的有效作法與策略。
4. 時間管理有新招。

■ 創業知識 +

● 一天 24 小時，可以怎麼忙？

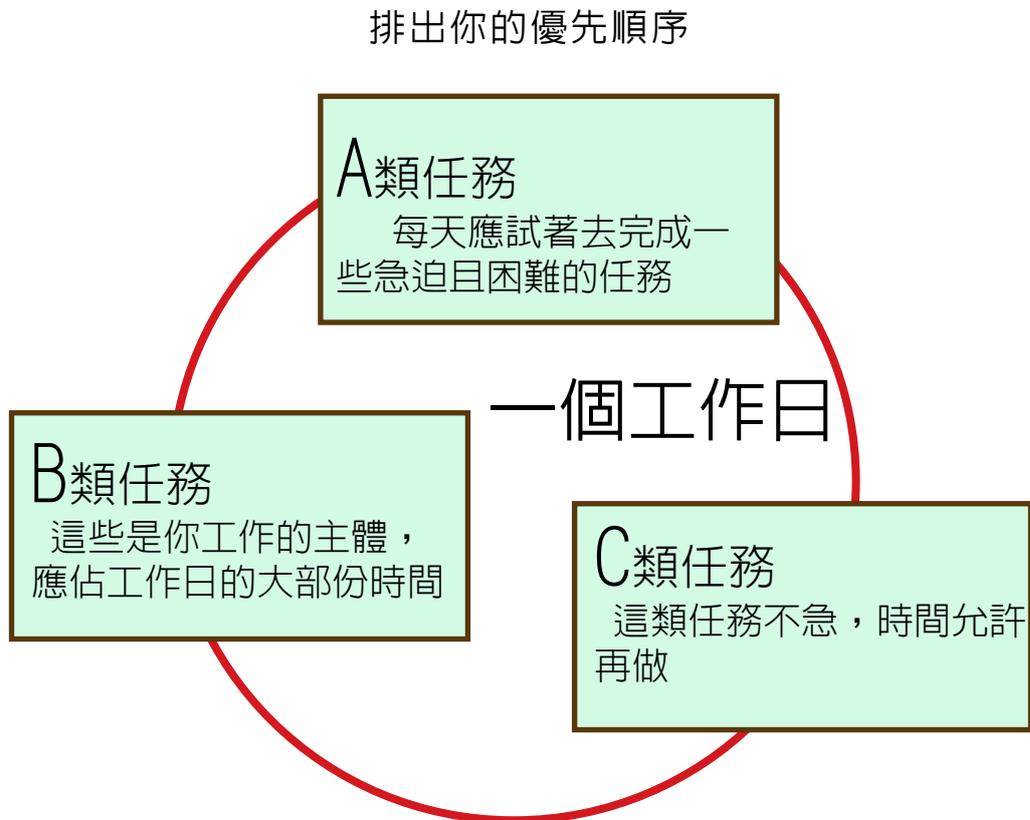
時間管理的步驟



想清楚，我們的人生有多長

1. 掌握重點事項～八二法則
2. 設定目標～ SMART 目標設定原則
3. 排定順序～時間管理矩陣
4. 活用日程計畫表，安排進度
5. 正確控制時間及進度
6. 撰寫工作日誌
7. 建立檔案／知識庫／人脈庫／資源庫
8. 反思回顧

● 跨出時間管理的第一步



時間管理的重點不在於你擁有多少時間，而在於你如何有效地

- 分配時間
- 運用時間

● 一般人時間管理失敗的原因

1. 認為將每天時間排得滿滿就是好的時間管理。
2. 認為能做完每一件事就算是好的時間管理。
3. 沒有達到目標的步驟，那它將只是個空想。
4. 沒有一套人性化適合自己的方式。

■ 正確的時間管理的觀念

1. 把時間用在對自己有益的事件上。
2. 沒有目標的生活，引不起時間管理的動機，更別談會想強烈的「主控」時間了。
3. 不符合人性化的時間管理，那註定是要失敗的。管理是要讓時間更有效能，而不是更無能。
4. 找各符合人性化、有效的時間管理方式。就去實際做做看，否則那也只是天馬行空！

■ 搶賺資金大作戰

主題
活動

誰偷了你的時間

● 活動目的

幫助學員適當規劃與妥善運用自己的時間以更有效率地方式達成目標，活動進行採用邊上課邊實作的方式，講師會逐步介紹時間管理的步驟及工具，學員順著講師的節奏逐步寫下，過程中講師也會鼓勵學員分享自己的時間管理的妙法，並給予適當回饋。

● 進行方式

邀請各隊隊員與全體伙伴進行分享。

● 評分方式

本活動屬獎勵性質，所以有分享者即給予團隊【資金】。

● 預設思考課題

1. 寫下您的原本的時間規劃。
2. 是誰偷了我的時間。
3. 未來如何更妥善運用時間。

■ 到底！誰偷了我時間



分享，我的管理妙招

反思 _ 藉由演練中思考體會

1. 龐雜的 email/ 電話 /MSN
2. 沒效率的會議 / 討論
3. 一些企圖增加你負擔的人
4. 一些拖延你時間的人·事·物



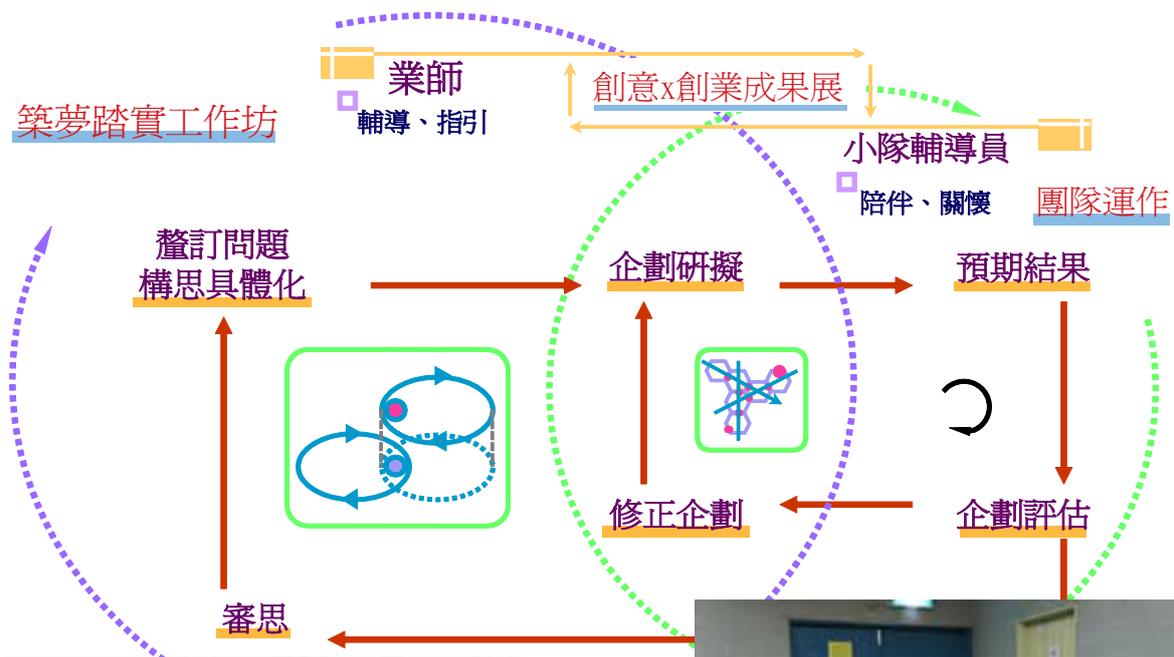
1. 如何重新安排自己的時間
2. 去除了什麼 ?? 又新增了哪些 ??
3. 做了哪些調整呢 ??
4. 如何有效管理及控制時間
5. 節省下來的時間會被用來做什麼
6. 你如何【做時間的主人】

築夢踏實工作坊

築夢踏實工作坊的操作是以學員的學習為中心，搭配小隊輔導員的陪伴及業師的輔導，來深化學習成效及強化社群團隊之運作，希冀參與學員能透過多元化的背景及業師的指引，突破自我學習領域的限制，並從中獲得深度的啟發與獨特的經驗，進一步增進個人之可調適性及迅速轉化既有知識的基本能力，最終塑造學員核心創業 / 就業 / 就學力之養成。



給與產業專業輔導建議，加強理論與實務接軌之強度



設身處地為學生著想，輔導過程能流暢轉換身份把創業思維或比賽思維分開教

■ 人，是關鍵成功因素

本次創業體驗營，採用地區性創業天使 (Business Angels) 網絡的概念，來安排築夢踏實工作坊，即各場次遴聘該區域，具耐心且擁有不同專業背景，並能用學生聽得懂的語言者，擔任各創業團隊之業師，協助學員掌握即時及完整的市場狀況，降低理想與現實之差距，激發各創業團隊再次慎思，並針對其創業企劃，提供更綜合性的解決方案，替其注入新的動能，提高未來創業成功的機率，扮演著化龍點睛的關鍵角色。



業師分享創業秘笈

除業師外，小隊輔則扮演著另一個舉足輕重角色，在活動前，即透過網路或電訊科技，協助團隊成員認識彼此、培養團隊默契與針對預創業之計畫進行討論、交流與分工。而在活動中亦是凝聚團隊氛圍之重要推手，持續點燃學員參與的熱忱，協助這群小小創業家步上軌道，融入體驗營活動。



小隊輔導員大集合 _ 北區



小隊輔導員大集合 _ 中區



小隊輔導員大集合 _ 南區

● 小隊輔導員守則

1. 擔任學員、業師、講師及青輔會的協助橋樑。
2. 協助傳遞訊息、協調溝通、解決事務性問題。
3. 陪伴並協助進行討論與發想，學習並催化其團隊合作。
4. 引導學員表達看法與意見，強化學員學習效能。

因此為讓學習成效，更深入、更適切也更貼心，在正式活動前，會召集各小隊輔參與行前培訓，針對活動所需之技能或須知進行培訓，以協助小隊輔能對活動內容及整體配合及注意事項有全盤瞭解，培訓課程設計將以配合體驗營活動之實際操作方式進行，培訓中邀請專業師資來培訓小隊輔之團隊帶領技巧，及如何協助隊員協同合作、資源統整，以順利完成共同任務，爭取榮譽。

● 為了圓夢，努力以赴



仔細聆聽完學生的狀況與問題後，再予指導



引導學員發展創業計畫，並強化可行性



青春熱情小隊輔導員，引導奪第一

■ 擘劃夢想 · 築夢踏實

本次體驗營，安排小隊輔協助學員與業師進行經驗交流與諮詢，並完全運用鼓勵的角度，來引導協助擘劃符合能力的宏遠夢想，並能打破以往零散、隨機的思考方式，努力厚植實力來克服困難，積極實現與建構我們的夢想，讓大家喜歡待在這個創業舞台。

● 那一年夏天，夢想的起點

促使各創業學員，運用參與本次之經驗，令本身或周遭伙伴的生活更美好。



優勝團隊大集合 _ 北區



優勝團隊大集合 _ 中區



優勝團隊大集合 _ 南區

創意 x 創業成果發表會

這是場挑戰，也是場競賽，藉由成果競賽發表會的形式，其所創造的動態情境與所衍生的問題，來體認與驗收兩天一夜之學習成效，並透過這樣的交流平台，讓學員可以嘗試，有系統的闡述自己的意見，並能藉由開拓人際所結識到同年齡的各校菁英、業界知名人士或創業家身上聽取他們創業的甘苦談與心法外，還有機會當面討教或是觀摩其他創業團隊的構想和述說方式、開拓視野與藉用評審 / 業師的角度，增加自己實務經驗，活出自己生命的意義與自信地找到自我價值，讓未來更多的可能性，就在這裡，踏出了第一步。

● 期許自己做的比昨日更好



只要盡力 雖敗猶榮

若沒盡力 雖勝猶辱

■ 誰能說出好故事

在這交流平台上，各新創業團隊的事業內容幾乎沒有任何限制，但為避免因各創業團隊的事業內容在產業規模或應用差距過大的情況下同時評比，所可能帶來不公平的評判結果，所以除了鼓勵學員發揮天馬行空的創意，也藉由業師在築夢踏實工作坊的協助，運用財務觀的點釐清創業模式與產品 / 服務定位，把獨特的產品或服務之運作獲利模式，學習嘗試可以在一定時間內，說服評審（顧客或金主）瞭解且相信 you can do it !



● 評審要點

1. 創新獨特性 (35%)
2. 企劃完整性 (20%)
3. 企劃可行性 (15%)
4. 企劃表達 (30%)

■ 勇敢秀自信，飆創意

創業故事要說的精彩，操作的漂亮，各創業團隊就必須在活動期間內，學著擁有高度的整合與協調能力，能在有限的準備時間壓力下妥善運用各類資源，及運用創新思考的能力解決問題，勇敢秀出自信，方能奪得第一；但有競爭，就會有成功與失敗者，所以為了要讓學員能正確對待失敗，避免在經營競賽的過程中，因無力感失去期望，所以在每次評比後，業師或小隊輔會協助，引導學員思考；例如上台簡報會怯場，那為何會恐懼？未來有何改善方式？並從小隊輔或業師身上，學習正向人生經驗，善用這個平台，好好把握失敗所帶來成長的新契機。

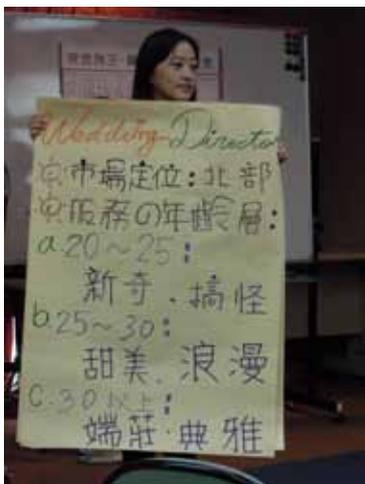
● 這不是一般的比賽



要達忘我境界，一定要先付出

● 操作流程

1. 每組的組員皆須上台演出（每個組員人皆應有角色）
2. 上台以行動劇進行演出
3. 每組演出時間限制為 7 分鐘



台上一分鐘，台下十年功



目標的設定，讓自己有方向有動力



一切的努力，只為築夢踏實



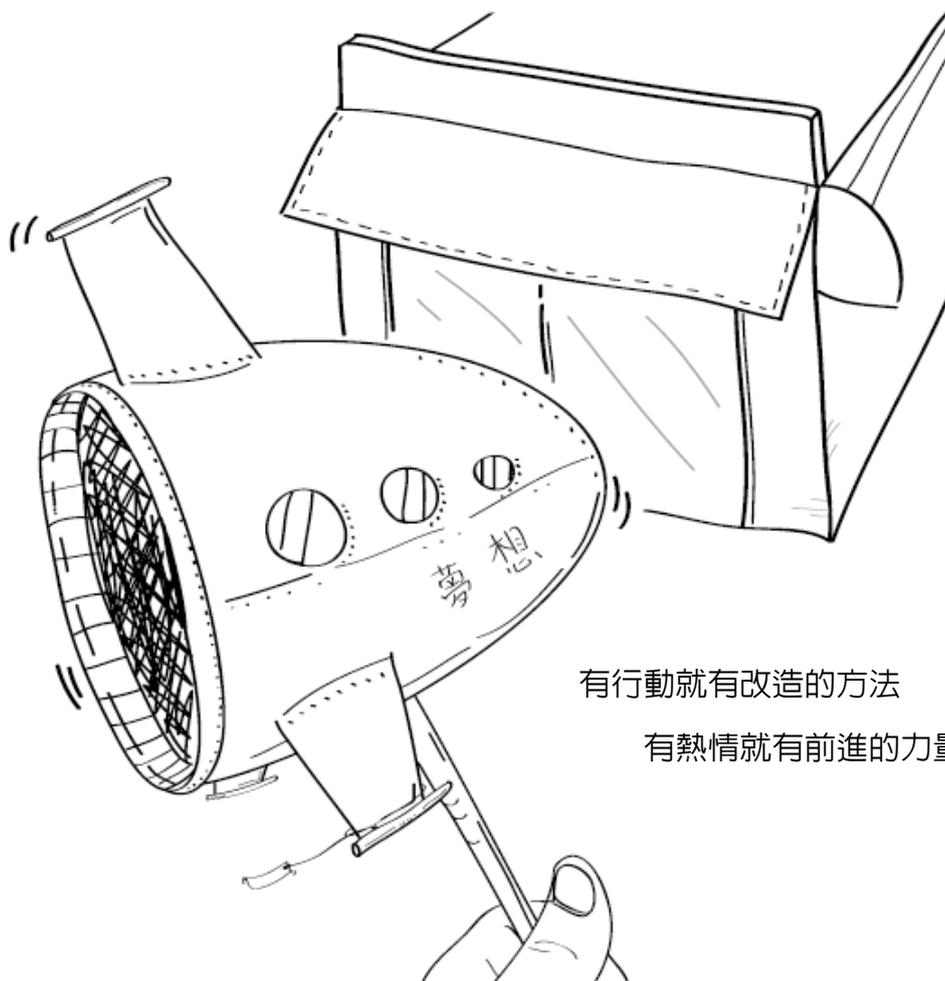
只有在持續專注後，才会有毫不費力駕輕就熟狀態的存在



沒有事前的付出，就沒有真正的成功

參、圓夢分享

在本次體驗營中除了玩中學、做中學與築夢踏實工作坊外，還有最後一個活動焦點就是邀請創業家親臨現場，除了分享如何踏出創業的第一步外，也針對成功創業背後的甘苦及經營心法，與學員進行交流，以達到經驗傳承的目的。



有行動就有改造的方法

有熱情就有前進的力量

講座 1

■ 那年的夏天・就在這裡，踏出了第一步

【洪傳翔 總經理】



洪總經理創業心法

創業當老闆是各位的夢想，然而引爆一波巫毒娃娃流行風潮的洪傳翔總經理，第一次，創業的原因，純粹因朋友欠錢，商議頂讓，因緣際會之下當上加盟飲料店老闆，這對他來說，當然不能放過手中難得的創業契機，但風光創業的背後，其艱辛卻鮮為人知，在接手經營後，看似賺錢的經營模式，其實處於不賺不賠的情況，若再以目前這樣的方式經營下去，一定會與原先的預期落差太大。

就此，洪總經理，留意生活周遭環境及發生的小插曲，積極思索其他的出路，從創意的思考出發，回應顧客真正的需求，除了提供一杯就外送的服務外，也觀察到該地區顧客的特性，能採用集單外送方式來避免壓縮獲利空間，但商場競爭瞬息萬變，為能持續走在競爭者前面，避免削價競爭造成營收拮据，他隨勢而變，持續保持開放的態度，尋求顧客未被滿足需求，再次提出只要兩杯加些許服務費，就幫你代購或跑腿。也就是透過一次次這樣的創意發想並付諸行動，來持續增加獲利空間回應競爭，這次經營的經驗，協助積蓄厚實的經營 Know how，藉此再創另一個精彩事業的開端。

■ 本錢、本事暨本人

創業前儘管資金、技術或人脈等各方面都已齊備，但維持成功創業最關鍵的事，在於創業者必須瞭解自身的狀況，是否具有強烈的創業企圖心，唯有強烈的企圖心，才能化為持久的行動與堅持的毅力，並且願意承擔風險與願意吃苦耐勞，所以務必讓自己血液中保留著創業的基因。除企圖心外，也要能勾勒出遠大且清晰的願景，並勇於在公開場合向顧客做出承諾，這樣你的創業決心與行動力就不易令人質疑，也能激發他人追隨你一起創業的意願。

■ 天時、地利暨人和

創業一點都不難，但要穩健地發展，除了自身努力外，還必須讓夢想結合時代的潮流，且懂得把握創業的契機，並能找到對的創造利潤的經營模式（通路），也要懂得深思，尤其創業當老闆是有風險，要避免賠錢甚至倒閉，以洪總經理來說，隨時思考 4P：產品符合需求嗎？價格有沒有說服力？通路的選擇是對嗎？或是促銷是否到位，讓顧客感受到。經營者藉由時常深思與自省，而獲得改善與生存發展的契機。

■ 創業要懂得挖資源

洪總經理最後期盼學員，透過分享能相互刺激，提高創意、增加靈感，並開始思索，透過跨領域的結合，走出不一樣的市場，持續推出斬新的產品或服務，避免陷入價格混戰。至於有同學問到，如何獲得創業的啟動資金，洪總經理建議，未來應先投入就業市場，除了存第一筆金外，也能鍛鍊自身能力，另外也提醒，周轉金也是維持穩健營運重要的一環，各位除了要學會挖問題外，更要懂得挖資源，尤其青輔會的資源要懂得多利用，如創業課程、創業輔導顧問或免付費創業諮詢專線 0800-06-1689，並可用青輔會提供的創業貸款作為後盾。

講座 2

敢夢想飛 · 走出自己 跳 Tone 的生涯路

【王嘉平義式料理主廚】



那一年，33 歲，完全跳 Tone 的景觀及室內設計背景的王嘉平先生，讓義式料理改變了生命，只因發現自己對烹飪的熱愛與天賦，從邀請到正式上台分享，常會在與其言談互動過程中，感受到他對料理的熱愛是發自內心，但他也不諱言，做自己興趣的東西，在成功前，通常都很辛苦，也很花時間，所以馬上創業當老闆，不是不行，而是創業僅有熱情還不夠，你還需要創業基本的 know-how 與經驗，所以建議在場學員，可以先去制度完善且有遠見的大公司磨練，扎實地學本事，先看看世界有多廣，找到你的熱情並不斷實驗有趣的想法，這樣哪怕只有小小的突破，都是未來支持自己堅持下去的原動力。

成功創業的五個關鍵元素

● 做自己真正的興趣

創業要做自己真正的興趣並與專長及專業相互結合為終身的志業，往後日子中就算再忙，也能因為對這份工作的熱誠，讓妳不喊累，因為築夢踏實的成就感，也能從顧客的回饋中，得到成就感，促使你一步步，向著理想付諸行動，這樣就能發揮自己最大的力量。

● 創業除了滿足需求，更應創造需求

社會大眾心中皆有需求，而這些未被滿足的需求，當你走在路上觀察到了，其實大家也都看到了，所以吃這個市場大餅的人多，相對做大餅的人也多，反而不如選擇小眾市場（冷門），這也表示你具備想像與創新精神，才能夠前瞻性地預見未來的變化，預先卡位並做好準備。

● 建立獨特的專業性，拉高專業度

創業初期可以加入專業部落格或社群，與專家互相討論，累積你的技術，並盡量讓自己多歷練與進行專業分工，持續拉大與競爭者差距，就算只是開小吃店，也要透過投資器材或技術等方式，持續提高自己的專業度，更不用害怕競爭者，只要保持戰戰兢兢的態度，永遠充實自己，投資未來，並有自信的把自己定位為專業，而非業餘，當這些習慣養成後，做久了就駕輕就熟。王嘉平也引用周杰倫的例子，周杰倫很「酷」，但酷是需要努力，需要擁有更要紮實的功夫（獨特的專業性）且有一點點天份，才能造就了今日的周杰倫。當然專業也還包括外語能力與國際觀，因為很多東西背後的觀念是相通，如發酵對釀造日本清酒來說，是相當關鍵的步驟，其背後蘊藏許多眉角，所以如果你在台灣是釀造醬油的人，其實可以師法日本清酒，來改善自身釀造技術，但前提是，語文不是障礙。

● 找到你的分工伙伴

剛開始創業會遇到許多問題，如大部份勞資雙方，或許因為對生意上有不同想法，進而容易造成對立，但也不能因噎廢食，就此任何事都要親力親為，請注意，沒有人是全能，人要瞭解自己的天賦，找出擅長哪些，全力以赴即可，其他就與志同道合的伙伴（或許另一伴）共同打拼。

● 懂得打算，比懂得打拼重要

創業要成功，認真打拼是一定要，但也不建議效法日本「一生懸命」的態度，讓工作佔去全部時間，這樣並不是一件好事，而要能培養興趣，調劑生活，未來方能提升行業專注性，進而樂在工作中，這樣也才不會讓自己視野變小，而造成未來的可能性越來越低，方能持續保持活力與彈性。

■ 創業的忌諱

王嘉平認為創業者最大忌諱，就是自以為聰明的做出許多選擇與決定，但到最後關鍵時刻，卻無法真正做出決定，因為做老闆就要有承擔後果的勇氣與準備，所以創業決不能太樂觀與太浪漫，創業前一定要精密計算，並已設想好成本很低後再 run，且以目前的商品生命週期來看，損益達成平衡，最好在 2 年內完成，除非商品本質非常好，或許還有機會擁有較長生命週期的機會，讓你有機會存活下去。

講座 3

現在決定未來 · 視野有多廣 夢就有多大

【林淑華 總經理】

如果沒有當時的決定，也就不會有現在 BUGU 黃色小雞的誕生，林淑華總經理與學員分享，當時會決定自創品牌，走上另一條更艱辛的創業路，是不願意深陷惡性削價的紅海市場，他表示創業後一定會遇到困難，這時候要學習與自己對話相處；學習獨處，靜下心來，思考自己內心的渴望，勇敢面對問題，解決問題，並放下問題，更樂觀地，扮好目前的角色，因為唯有你，最瞭解自己，也唯有你是自己最信賴的人，透過這樣自省，才能真正瞭解現狀，突破難關。



態度決定人生起伏

來參加本次由青輔會主辦之創業體驗營，各位學員已俱備成功創業的特質；主動，她更勉勵學員藉由此次體驗營，就開始著手思考未來，並珍惜每一段時間，運用空檔，增廣見聞，培養世界觀及視野，如同各位的研習課程 _ 忙是你的專長 _ 要 taste，不要 waste，強調「時間」的寶貴，更是創業者的一項關鍵資產，而這些決不是出社會後才開始培養，未來各位的視野有多廣，夢就有多大，而且現在正決定你的未來。

再者未來是靠創意與夢想賺錢，這時更要能細膩的從消費者需求的角度來觀察，並用行銷的思維與邏輯，在同樣的商品下，追求創新的附加價值，如此的過程就是你獨特之處，這些能力都是從日常生活中養成，各位學員要能把握當下培養興趣，且對任何事物皆感到興趣，並多接觸新鮮事物，大量吸收資訊，告訴自己，設定目標，未來自己要在哪個位置，不斷挑戰自我潛能，而你的夢也就在哪裡。

- 性格決定命運好壞
 - 格局決定成就大小
 - 如果要心想事成，更要努力不懈

改變是常態，迎向改變是責任

最後夢想實踐的過程，不一定有很多人會相信，但這些都沒關係，重要的是各位敢夢，敢做，夢想才可能會實現。

肆、照顧青年，政府有配套

好康在哪裡，青輔會報給你知！

找工讀、貼家用

經濟弱勢家庭在學青年工讀計畫

公私協力，在學青年工讀，協助體驗學習、探索，提升職涯發展競爭力。

-> (02) 8787-1111 # 2337 <http://rich.nyc.gov.tw/>

找工作、學技能

提升你的就業力

透過「職涯探索」、「系科職涯進路與課程學習地圖」及「生涯歷程檔案」協助提升你的就業力與競爭力。

-> (02) 2356-1689 # 322 <http://rich.nyc.gov.tw/>

想創業、當老闆

青年創業貸款

協助鍛練創業基本功，讓你扎穩創業基本知能基本功，累積實力。

-> 0800-06-1689 <http://youthbusiness.nyc.gov.tw/>

哪裡玩、FUN 輕鬆

青年旅遊卡

多項優惠好康，帶你認識探索台灣。

-> (02) 2356-6305 <http://www.youthtravel.tw/>

更多好康在哪裡！

馬上網搜尋「**青春有 GO 站**」關鍵字

<http://www.younggo.tw/>

創業諮詢輔導

● 行政院青年輔導委員會

第一處 創業輔導

- (一) 青年創業服務，電話：(02) 2356-6327、6330、6322、6321
- (二) 青少年創業教育，電話：(02) 2356-6337、6336、6332
- (三) 婦女創業輔導，電話：(02) 2356-6319、6318、6317
- (四) 傳真：(02) 23567908、23567918
- (五) 地址：台北市徐州路 5 號 13 樓

行政院青年輔導委員會官網 <http://www.nyc.gov.tw>

青年創業資訊網 <http://womenbusiness.nyc.gov.tw/>

青輔會洽詢電話：(02) 2356-6232

青輔會貸款諮詢電話 0800-061689

● 行政院勞工委員會

微型創業鳳凰網 <http://beboss.cla.gov.tw>

諮詢專線：0800-092-957

● 經濟部中小企業處

創業圓夢網 <http://sme.moeasmea.gov.tw>

創業諮詢服務中心 諮詢專線：0800-589-168

經濟部中小企業處馬上解決問題中心：0800-056-476

中小企業創業創新服務中心 <http://www.smeeisc.org.tw/>

北區服務中心洽詢電話：(02) 2655-2770

中區服務中心洽詢電話：(04) 2461-5566

南區服務中心洽詢電話：(07) 536-6336

東區服務中心洽詢電話：(03) 823-7585

100 年高中職學生創業體驗營成果專刊

出版單位：行政院青年輔導委員會

發行單位：行政院青年輔導委員會

執行單位：中國青年創業協會總會

出版地址：台北市中正區徐州路 5 號 14 樓

聯絡電話：(02) 2356-6332

編輯顧問：楊坤鵬

美術指導：陳孟愉 廖友仲

總編輯：莊仁閔

副總編輯：杜炳麟

執行企劃：王麒凱

網址：<http://www.nyc.gov.tw/>

印刷：

出版日期：中華民國 100 年 11 月