

致理科技大學財務金融系  
財金實務專題



專題題目：台灣青年創業及網路創業分析

指導教授：陳玉涓

學生：吳尚恩、褚子豪、鄒謙、林雨柔、黃嫻蓉

中華民國 108 年 04 月

# 專題題目：台灣青年創業及網路創業分析

學生：吳尚恩、褚子豪、鄒謙、林雨柔、黃嫻蓉

## 摘要

受惠於網際網路的發明、通訊技術的進步、行動裝置的普及，人與人間的交流與資訊的交換更有效率，網路社群媒體、影音串流平台、手機直播軟體的誕生更使行銷的方式變得更多元，而我們觀察到這些新崛起的網路社群多以青年族群為主要推手，因此本專題以青年族群為對象，了解其對創業的看法與期望、創業過程面臨的挑戰及創業需要具備的能力條件。本專題希望透過這些資訊瞭解網路創業需要先培養哪些能力，或外部資源能提供青年創業家什麼樣的幫助。調查解果顯示：想要獲得更多財富是青年創業的主要原因，他們認為價值觀與志向是創業最需具備的條件，在學校參與模擬創業活動對創業有最直接的幫助，且創業類競賽能讓青年對創業手段與技巧有更多認識。青年創業以網路創業為首選，youtuber 是男性受訪者最有興趣的志向，而網路拍賣則深受女性受訪者歡迎。

**關鍵字：**網路創業、創業教育、青年創業

# 目錄

第壹章 緒論.....	4
第一節 研究背景.....	4
第二節 研究目的.....	5
第三節 研究流程與架構.....	5
第貳章 文獻探討.....	7
第一節 電子商務相關文獻.....	7
第二節 創業家文獻探討.....	10
第三章 專有名詞.....	11
第肆章 研究方法.....	12
第伍章 實證結果與分析.....	17
第六章 結論.....	23
參考文獻.....	24

## 表目錄

表 2-1 SOHO 族之定義.....	7
表 2-2 電子消費者類型.....	9
表 4-1 年齡與創業意願.....	17
表 4-2 性別與從事網路事業行銷方式.....	19

## 圖目錄

圖 1-1 研究流程圖.....	6
圖 4-1 創業需具備特質.....	18
圖 4-2 青年創業最需要什麼.....	18
圖 4-3 創業首要出發點.....	19
圖 4-4 創業型式.....	19
圖 4-5 想做什麼網路事業(女).....	19
圖 4-6 想做什麼網路事業(男).....	19
圖 4-7 網路創業成功模式.....	20
圖 4-8 網路創業所需成本是什麼.....	20
圖 4-9 在學校參加何種活動有助於創業.....	21
圖 4-10 如果創業計畫與學業衝，將如何處理.....	21
圖 4-11 您認為學校舉辦的創業大賽對參賽者有何影響.....	22
圖 4-12 您認為青年在創業的過程中存在的障礙有什麼.....	22

# 第壹章 緒論

## 第一節 研究背景及動機

台灣是以中小企業發展為主的經濟體，根據中小企業處發布《2018 年中小企業白皮書》，資料顯示 2017 年台灣中小企業家數為 143 萬餘家，佔全體企業 97.7%，而就業人數達到 890 萬 4 千人，佔全國就業人數 78.44%，然而近年來受到國際金融影響導致經濟不景氣，以及高等教育的普及，就算找到一份穩定的工作，大部分的人都還是面臨著低薪及薪資停滯的困擾。根據國際勞工組織的報告，全球有數以億計人口儘管有一份或一份以上工作，卻依舊貧窮。他們發現，去年全球 33 億就業人口當中，大多數苦於「缺乏良好的物質生活、經濟安全、公平機會或發展機會」。這一個全球性的問題也造就了許多人對於創業有越來越多的想法，想要藉由創業來追求更多財富及改善生活品質。但創業真的有這麼容易嗎？根據統計約有 6 成以上的年輕人對創業有興趣，然而現實是殘酷的，根據經濟部中小企業處創業諮詢服務中心統計，一般民眾創業，一年就倒閉的機率高達 90%，顯然想要創業成功並沒這麼容易，尤其近年來物價上漲及薪資停滯，導致許多人輕人成為月光族，資金需求是許多想創業的年輕人最大的問題。針對這些情形，我國政府也提供了許多資金貸款優惠，像是「中小企業創新發展專案貸款」、「企業小頭家」等等……對於創業成功的創業者也有高額獎金的獎勵：研發計畫每案補助最高 500 萬元，品牌建立計畫每案補助最高 500 萬元，創新育成計畫每案補助最高 300 萬元。這些都使得有意願想創業的年輕人有更大的誘因進而投入創業。

受惠於網際網路的發明、通訊技術的進步、行動裝置的普及，網路社群的崛起改變了現代商業行銷方式。因此本專題擬以青年族群為對象，了解其對創業的看法與期望、創業過程面臨的挑戰及創業需要具備的能力條件。

## 第二節 研究目的

臺灣近年來的經濟發展不景氣，導致失業率上升，每年約有四百萬人口面臨失業問題，而這些人平均需花費二十週的時間尋找新工作，在這不景氣的年代及資訊流通快速的情況下，越來越多人有著自己出來創業當老闆的想法。郁麗君(2004)提到台灣創業傾向可從台灣蓬勃發展的中小企業看出端倪。吳思鐘(1992)亦提到台灣是創業家的天堂！無數的人在台灣有著白手起家的創業夢，當然也有許多成功的創業者提供了優良的範本。根據國內哈佛企管顧問公司連續數年針對大專應屆畢業生所做的就業意願調查，台灣地區有 70%以上的大專畢業生寧願選擇創業，也不願意一輩子當個上班族。

創業的種類有許多種，近年來網路的發達，導致網路事業的興盛例如：網拍、Youtuber 等等，因此本專題將以青年人口為研究範圍，進行創業議題的相關調查，尤其針對網路創業及創業教育進行調查，探討青年人口對於創業的意願、創業需要的協助。本研究目的為：

- 1、了解青年人口對於創業的態度與經驗。
- 2、了解青年人口對於網路創業的看法。
- 3、了解創業教育對青年人口的影響。

## 第三節 研究流程與架構

本研究將以青年族群為研究範圍，透過問卷調查青年族群對創業與網路新興媒體的認知、意願、態度，本研究架構共有五個章節：第一章為緒論，描述背景、動機、目的及流程；第二章為文獻探討，傳統事業進入網路事業的阻礙和相關的策略與理論；第三章為研究方法，說明本研究之問卷設計與抽樣方法；第四章為實證結果分析，針對問卷調查結果進行分析；第五章為結論。

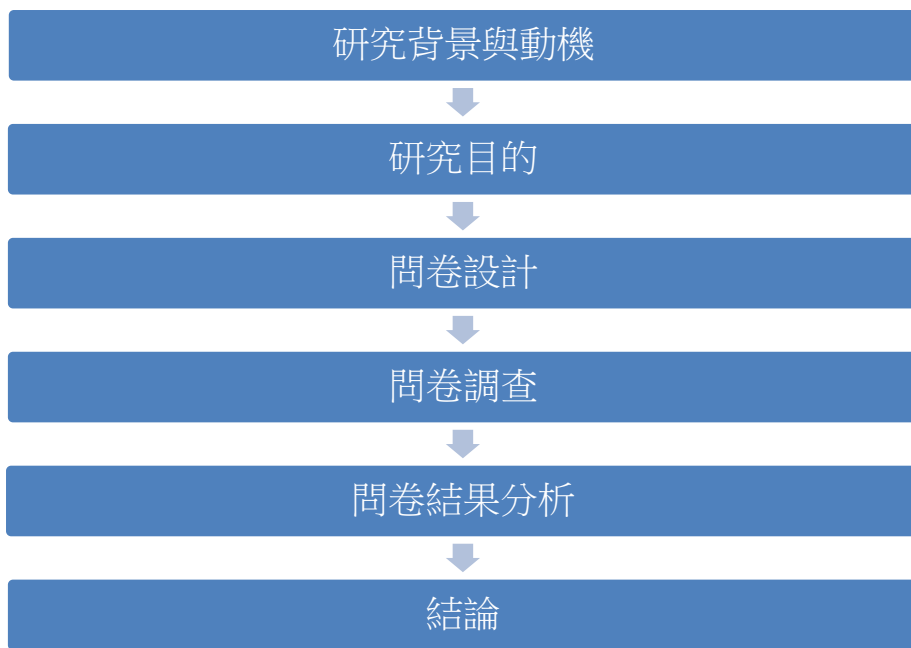


圖 1-1 研究流程圖

## 第貳章 文獻探討

### 第一節 電子商務相關文獻

#### 一、電子商務與網路銷售

電子商務是利用數位化的傳遞方式，將資訊、商品訊息、或各種有價值的訊息呈現於網路上，進行交易、銷售、交換等各種行為，目前電子商務已成為普及的商業型態。網路銷售常見的電子商務型態，如 B2C、C2C 等類型，透過資訊平台與完善的交易制度，商家很快擁有自己的網路商店，拓展網路通路，或者進行大量促銷活動，帶來更多營收與多角化經營的可能性，不僅改變了多數人的購買行為與生活習慣，也較以往傳統交易型態更加迅速及便利，讓每個人有意願踏入網路銷售的新領域。

#### 二、網路賣家與 SOHO 網路賣家

網路賣家(Internet Sellers)指藉由網際網路提供商品及服務等訊息，與購買者進行交易的一方。SOHO(Small Office, Home Office)一般又稱為「居家工作者」或「繭居族」。SOHO 族被喻為自工業革命以來最大的工作型態變革，在歐美已是蔚為風潮的新興工作型態，有關於 SOHO 族之定義列於表 2-1。

表 2-1 SOHO 族之定義

學者	定義
修蓉芳(1997)	「電子通勤族」或「資訊通勤族」，之後擴大為善用網際網路及電腦資源，由三五好友合組的小企業，或是以家為工作室的個人企業。
張琳琳(1997)	工作時間自由，地點隨興，收入高低則由自己決定，其與上班族最大的分別是，工作與生活不再明顯分割，辦公室與居家合而為一。
上妻英夫(1999)	擁有專業技能的人脫離企業後，轉向小規模辦公室或自宅工作的意義；所以不論何種業務性質或工作內容，只要將自宅視為職場就可統稱為 SOHO 族。
江憲明(2000)	舉凡在家工作、小額創業、個人工作室、自由工作者，規模約 1~10 人之間，可稱之為 SOHO 族。
趙政岷(2001)	指居家企業或個人工作者，形容其小而不穩定，而在 e 時代



	<p>下，在前面冠上了一個 e 字。eSOHO 族不再只是強調其規模的小與不穩定，而是更重其本質上的彈性、能力與活力，尤其電腦、通信工具進步，網路無遠弗屆，更有利於 eSOHO 族的發展。</p>
--	--

### 三、網路上的消費群

劉祖亮、連麗真、林幸華、梁智璇(2001)指出，虛擬世界消費者行為其實與現實世界中差不多，永遠有各式各樣的需求，目前上網消費的族群與現實中的消費者還是有些差異。恰克·馬丁在〈e 世代七大趨勢〉中提到七大趨勢，包括：

1. 網路經濟(cybereconomy)成為主流：新的買賣方式將創造一批新型態的線上消費者，他們期待更快速的運送、更簡便的交易方式，以及更實際的資訊。
2. 線上勞動力掌權的時代：Intranet 把更多的資訊交到了員工手上，並且建立起虛擬的工作社群，永久的改變了個人和公司工作環境的生態。
3. 開放企業成型：企業和外界世界(包括供應商和消費者)之間的藩籬將消失無蹤，產品、資訊及服務提供者手中的權力也將轉移到這些產品、資訊及服務接收者的手中。
4. 產品商業化：新的互動過程將巨幅地改變產品價值的定義方式，更重要的是由於價格的定義是隨時調整的，這也表示價格的制定將變得更加即時而具彈性。
5. 消費者資料化：用來即時分析及預測消費者行為的新科技將要求公司改變組織方式，以便進入新的網路版的客戶至上世界。
6. 經驗社群的興起：人們會運用即時的全球資訊來蒐集知識。集體經驗將在資訊的蒐集和決策過程中扮演更重要的角色。
7. 時時刻刻隨即學習：網路運作的新方式將創造出獨立學習的新一代——他們的成功必須奠立在自己激發和資訊共享上。

恰克·馬丁並將將電子消費者分成六種類型，如表 2-2。

表 2-2 電子消費者類型

類型	特徵	解決之道
初次上網購物者	只會在一些覺得安全與隱私有保障的領域內試著購買一些東西	即時的網路上服務
精打細算的購物者	對商品品牌沒有忠誠度，對網路資訊流通的特點發揮的淋漓盡致	開誠佈公地將商品價格在網頁上標清楚
猶豫不決的消費者	他們對於網路安全和隱私議題是比較在乎的	立即的線上服務有助於紓緩其不安的情緒
速戰速決的消費者	購物前已對商品做精確的研究，對自己購買的標的很清楚，不會再花時間瀏覽其他東西	提供充分的商品資訊
樂觀型消費者	上網購物的行動本身就會帶給他們樂趣，會尋找最熱門最新奇的東西購買，且經常上網瀏覽、搜尋	提供搜尋引擎、介紹最新商品、提供個人化服務
強勢的購務者	會用各種方法尋找自己想要的東西，但不願意花時間好好研究與比較	最需要的莫過於要有好的搜尋工具，及提供關於消費者研究報告等中立公開的資訊

#### 四、電子商務成功的關鍵因素

成功的電子商務架構應具備：吸引顧客上站、將逛網者變成購物者、輕鬆瀏覽的價值、導引銷售、有效的展示、促銷、建立並維持顧客滿意度、個人化、系統安全、快速回應。

##### (一) 電子商務帶來改變

電子商務的出現，改變了個人、企業與政府的運作模式，而這個改變還會一直持續下去。與早期資訊科技的影響不同的地方是，電子商務的影響範圍更具包容性。它可以涵蓋到世界最偏遠的角落，以及收入最低、最貧窮的族群。也就是說，它可以幫助在上一次工業革命時落後的國家。

##### (二) 有利中小企業與小國

工業革命後的經濟發展模式，因為講究經濟規模，只有大企業、大國家才比較有能力發展。但電子商務，卻可以讓沒有經濟規模優勢的中小企業與小國，與大企業、大國站在同一個舞台上競爭。開放原始碼（open source）軟體開發模式，就是一個最好的例子。換句話說，電子商務夷平了競爭舞台，改變了遊戲規則。

此外，電子商務也拉近了消費者與企業之間的知識差距，讓企業必須更加注重消費者的感受與需求，這使得個人消費者，在市場上與經濟發展上，獲得了前所未有的地位。

### (三) 電子商務的心臟

人類所有的經濟活動，都牽涉到各種不同類型的交易行為(transaction)。而買方將款項付給賣方，交易才算完成。換句話說，經濟上的價值，是建築在「付款」這個動作的基礎上。商業交易活動中的付款，會遇到匯率、時間等各式各樣複雜的問題。線上付款的出現，解決了這些長久以來困擾交易雙方的問題，讓電子商務成為可能，同時也是實現商務全球化最重要的推手。如果沒有線上付款這個創新，電子商務就無法創造經濟價值。所以，線上付款可以說是電子商務的心臟。

## 第二節 創業家相關文獻探討

### 一、人格特質與創業的關係

郁麗君(2004)整理出人格特質與創業的關係如下：

1. 創業家的特質為：內控取向、強烈的成就動機、良好的人際關係。
2. 創業家具有較高的成就動機、自治權、創新、獨立。
3. 成功的創業者多屬內控型人格。
4. 創業者與年齡、成就動機相關。創業家年齡較低者有較高的成就動機。
5. 多數學者認為創業者的內控傾向、成就動機與經營績效有顯著的正相關。亦有少數學者認為內外控傾向與成就動機對經營績效無顯著之影響，但人際關係能力對經營績效有顯著影響。

### 二、人際網絡與創業關係

侯佳雯(2002)指出創業初期以人際網絡關係、人才與技術三項資源為最重要，而其

中人際網絡格外重要，因為它是其他資源(包括人力、資金及技術)取得的關鍵，其研究也發現創業前的工作經驗越多，越有利於人際網絡的建構。郁麗君(2004)整理國內外學者對於人際網絡與創業關係之研究如下：人際網絡為創業家成功的因素之一(MacMillan, 1983)。創業家為了成功，需藉由動員關係以度過不可知的未來(Dubini & Aldrich, 1991)。網絡關係使創業者可以動員到外部互補資源，以充分發揮內部資源能力的價值(Lee, Penings, 2001)。人際網絡與組織績效有正面且重要之影響，非正式之人際網絡有其不可或缺之重要地位(呂良添, 1998)。創業家先前的工作經驗越多，越有助於人際網絡關係的建構。人際關係在創業初期之所以格外重要，是在於它是取得其他資源的關鍵因素。人際關係是創業的必要關鍵之一(侯佳雯, 2002)。事業相似性低的話，創業者其個人網絡關係將具廣度；事業相似性高的話，創業者其個人網絡關係將較具深度(黃欽河、蔡渭水、莊皓鈞, 2003)。

### 第三章 專有名詞

SOHO 族：SOHO 族最令人羨慕的地方是能夠在家上班，而且工作時間自由，就是在於工作時間能夠自我調配和掌控。

eSOHO 族：eSOHO 族不再只是強調其規模的小與不穩定，而是更重其本質上的彈性、能力與活力。

網路經濟：網路經濟是知識經濟的一種具體形態，這種新的經濟形態正以極快的速度影響著社會經濟與人們的生活。與傳統經濟相比，網路經濟具有以下顯著的特征：快捷性，高滲透性，自我膨脹性，邊際效益遞增性，外部經濟性，可持續性和直接性。

規模經濟：大規模生產導致的經濟效益簡稱規模經濟 (Economies of scale)，是指在一定的產量範圍內，隨著產量的增加，平均成本不斷降低的事實。規模經濟是由於一定的產量範圍內，固定成本可以認為變化不大，那麼新增的產品就可以分擔更多的固定成本，從而使總成本下降。

電子商務：狹義的電子商務—是指利用 Internet 從事商務或活動。而廣義的電子商務是使用各種電子工具從事商務或活動。

開放原始碼：開放原始碼描述了一種在產品的出品和開發中提供最終源材料的做法。在這個詞廣泛使用前，開發者和生產者使用很多詞去描述這個概念；開放原始碼在網際網路上獲得廣泛使用，參加者需要大量更新電腦原始碼。開放原始碼使得生產模組、通訊管道、互動社群獲得改善。隨後，一個新著作權、軟體授權條款、域名和消費者提供建

立的，一個新詞開源軟體誕生。

## 第四章 研究方法

### 第一節 問卷與抽樣方法

抽樣方法中的「母體」是指想研究的全體對象，「樣本」是指選擇一群數量足夠且具有代表性的人作為研究對象，而樣本可以用來推論全體母群的研究結果。本研究採用問卷調查法，探討青年對於網路創業的認知與行為，問卷內容有創業態度、網路創業、創業教育分為三大部分。

發放時間於民國 108 年 2 月 4 日至民國 108 年 3 月 4 日，發放方式以電子郵件，抽樣方法採用非隨機，共發出 210 份問卷，有效問卷共 201 份。本研究之問卷內容如下：

#### 青年網路創業調查問卷

親愛的朋友受訪者，您好：

這是一份針對青年網路創業研究的問卷，我們想了解您對於青年網路創業的看法，衷心希望您能夠為我們填寫這份問卷。您填答的問卷內容將作為本人學校作業本組畢業專題論文統計之用，並不對外公佈絕不會洩漏您個人的填答內容，請安心作答。謝謝您的合作！

致理科技大學財務金融系學生 吳尚恩 鄒謙 褚子豪 林雨柔 黃熾蓉 敬上

#### 壹、基本資料

1. 您的性別：女 男
2. 您的年齡：18 以下 18-25 25-35 35 以上
3. 您的學歷：國中(含以下) 高中 大學/大專 碩士 博士
4. 您目前的工作：學生 服務業 農林漁牧業 工業 商業 資訊業  
金融業 士/軍/警 教育/研究 醫療 家管/退休人員 其他(請說明)\_\_\_\_\_
5. 您的月收入：2 萬以下 2-3 萬 3-5 萬 5-7 萬 7 萬以上

#### 貳、創業態度

6. 您是否正在創業或曾經有創業經歷？

是 否

7. 您對創業是否感興趣

- 非常有興趣    還算有興趣    一般    不是太感興趣    沒興趣

8. 您有創業的想法，是來源於

- 家庭影響    朋友影響    媒體影響    學校鼓勵    自己想去嘗試
- 其他(請說明) \_\_\_\_\_

9. 您創業的首要出發點是什麼？

- 解決就業    獲取更多財富    挑戰自我    尋找刺激    其他(請說明)
- \_\_\_\_\_

10. 如果創業，您會選擇哪種形式？

- 合夥創業 實體店面創業    加盟家庭創業    網路自主創業    其他(請說明)
- \_\_\_\_\_

11. 如果創業，您會選擇哪個領域？

- 實體店面創業
- 加盟創業
- 網路創業
- 其他(請說明) \_\_\_\_\_

12. 你認為創業要具備哪些特質：【多選】

- 強烈的挑戰精神    出色的溝通及交際能力    較好的專業知識    優秀的管理
- 良好的社會關係    其他(請說明) \_\_\_\_\_

13. 您認為青年創業相對於社會其它階層優勢在哪裡？【多選】

- 年輕有活力，勇於拼搏
- 專業素質較高
- 學習能力強，有創新精神
- 網絡信息能力強
- 其他(請說明) \_\_\_\_\_

14. 您認為青年創業最需要的是什麼？【多選題】

- 個人或團隊研究成果或專利
- 個人強烈的價值觀志向
- 大學生科技創業基金支持

學校提供的各類創業培育和服務

得到社會化專業化的管理和服務

15. 您認為影響青年創業成敗最主要的因素是：【最多選3個】

專業知識    實際能力    政策環境    市場環境    創業團隊

創業機會    資金條件    創業項目

參、網路創業

16. 您對網路創業是否感興趣？

非常有興趣    還算有興趣    一般    不是太感興趣    沒興趣

我不了解網路創業

17. 如果您要網路創業，您會想做什麼樣的網路事業？【多選】

網拍

Youtuber

直播

寫部落客

當網美網帥(網路紅人)

其他(請說明) \_\_\_\_\_

18. 您認為網路創業所需要的成本主要是什麼？

時間成本    人力成本    資金成本    其他(請說明)

19. 您認為使網路創業成功的方式為？

做個人品牌，打造獨一無二的價值

經營社群帳號 ex: facebook. line. instagram

建立老顧客，維繫感情

其他(請說明)

20. 您認為影響網路創業成敗的主要因素是：【多選】

專業知識

表達口才

實際能力

市場環境

機會

資金條件

21. 從事網路事業，何項內容會比較吸引您的目光？

粉絲多寡

頁面整齊簡潔

內容豐富有內涵

網紅個性有親和力

價格親民

肆、創業教育

22. 您認為創業教育是否有必要？

是       否

23. 您認為在學校參加的何種活動有助於您的創業？【多選】

學生幹部工作

學校安排的實習

社會實踐活動

打工兼職

模擬創業活動

其他（請說明）\_\_\_\_\_

24. 您認為現在學校舉辦的創業大賽對參加者有何影響？

有很大影響，大大地提升了自我創業在同學心目中的地位

有影響，讓同學認識了創業的技巧和手段

沒有太大影響，和一般學生活動一樣

純粹是一種浪費時間和精力的活動

其他（請說明）\_\_\_\_\_

25. 如果學校開設創業指導課程，您希望課程內容更注重哪一方面？【多選】

市場營銷       財務稅收       個性化輔導       人際交流與溝通技巧

與自己創業方向相同的實踐活動       其他（請說明）\_\_\_\_\_

26. 您認為青年在創業過程中存在的障礙有什麼？【多選】

資金不足，沒有好的創業方向

經驗不夠，缺乏社會關係



- 要考慮繼續升造
- 親人的反對
- 面對風險心理承受能力不足
- 缺乏人才和核心技術
- 創業團隊缺乏合作精神
- 其他（請說明）\_\_\_\_\_

27. 您認為政府在青年創業方面應該做哪些扶持？【多選】

- 大學生科技創業基金支持
- 社會化專業化管理服務機構提供服務
- 政府不應該扶持，使學生盲目地選擇創業而荒廢學業
- 政策支持
- 宣傳鼓勵
- 其他（請說明）\_\_\_\_\_

28. 如果您的創業計劃和學業衝突，您將如何處理

- 休學創業
- 邊學習邊創業
- 放棄創業專心學習
- 找人代理創業事務
- 其他（請說明）\_\_\_\_\_

## 第五章 實證結果與分析

### 第一節 實證結果分析

#### 一、基本資料

本研究總共在網路上發放了 210 份問卷，有 9 份為無效問卷。受訪者性別，男性比例與女性約 1:1；依據年齡分佈來說，以 18-25 歲者居多占 81%，其次為 25-35 歲者占 9%；而受訪者的職業，以學生最為廣泛 60%，其次為服務業 21%；月收入以 2 萬元居多占 61%，其次為 2-3 萬元占 19%。

#### 二、創業態度調查結果

##### (一)創業意願

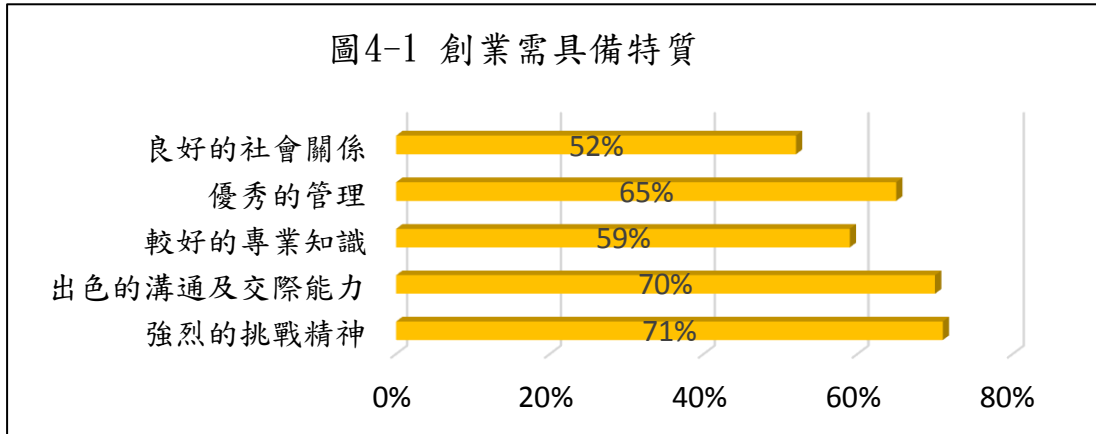
根據表 4-1，18-25 歲對創業，有興趣創業的比例最高，約有 48%代表年輕人對於創業還是有憧憬，沒興趣占於少數約 2%。且隨著年紀增長，有興趣創業的比較逐漸減少。

表 4-1 年齡與創業意願

	一般	不是太感興趣	沒興趣	非常有興趣	還算有興趣	總計
18-25	61	19	4	29	50	163
18 以下	2	1	0	4	1	8
25-35	5	1	0	8	4	18
35 以上	5	2	1	0	4	12
總計	73	23	5	41	59	201

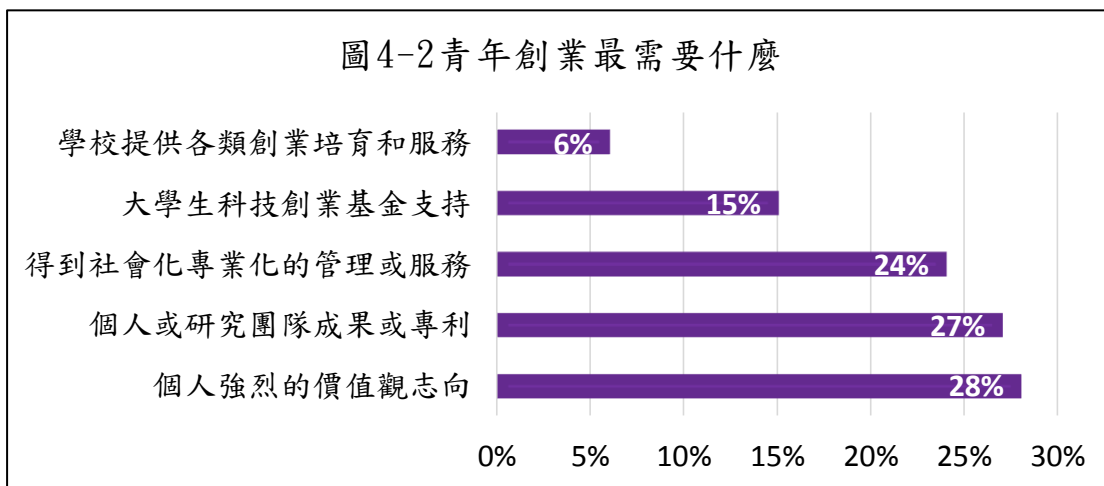
##### (二)青年創業特質

依據圖 4-1 可以得知，資料分布的很平均，代表每一項都很重要，出色的溝通與交際能力(71%)跟強烈的挑戰精神(70%)這兩項並列，優秀的管理(65%)，較好的專業知識(59%)，良好社會關係(52%)。



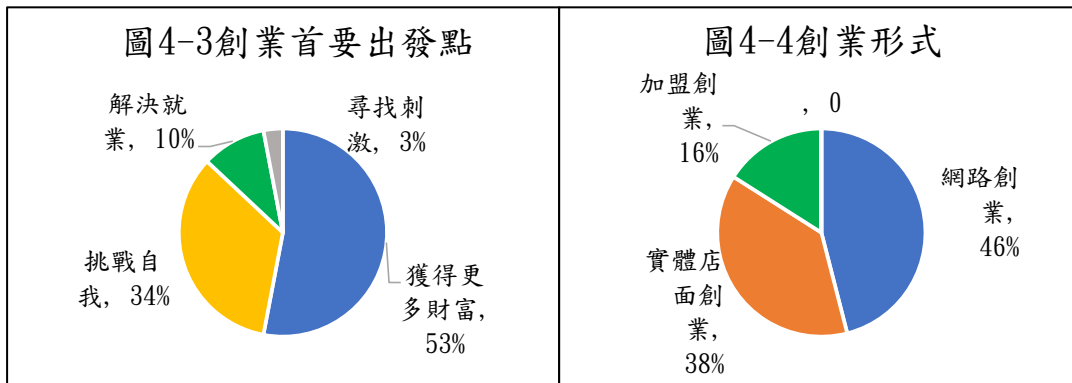
### (三)青年創業需求

在圖 4-2 資料中，受訪者對青年創業需求中，個人強烈的價值觀志向的比例為 28%，個人或研究團隊成果或專利占了 27%，最低為學校提供各類創業培育和服務(6%)。



### (四)青年創業模式

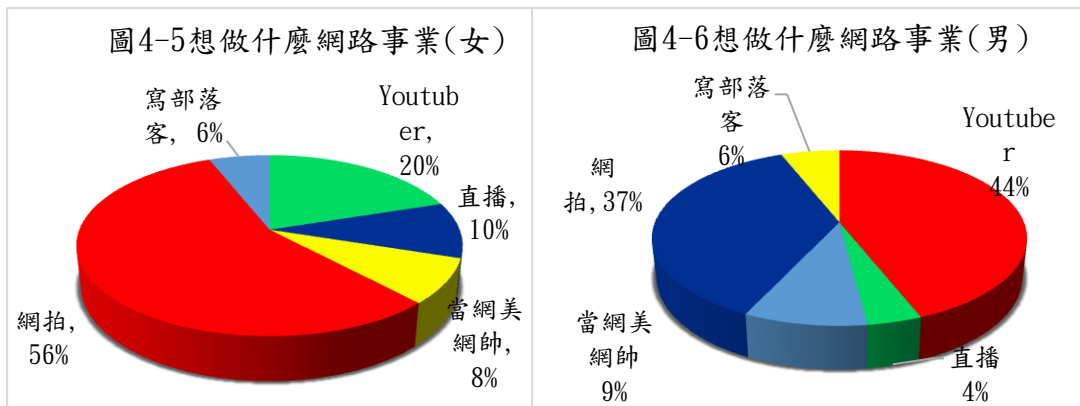
根據圖 4-3 資料顯示，創業首要出發點因獲得更多財富(53%)為首，挑戰自我為輔(34%)。而根據圖 4-4，隨著網路越來發達，網路創業(46%)是位居第一的創業模式，第二是實體店面創業(38%)。



### 三、網路創業調查結果

#### (一)網路創業意願

由圖 4-5 的數據可以得知，女生想當網拍數據明顯居多(56%)，當網美網紅與寫部落客人數不相上下。依據圖 4-6 得知，男生想當 Youtuber 人數位於第一(44%)，可以看出會因為性別而喜好的職業有所差異。



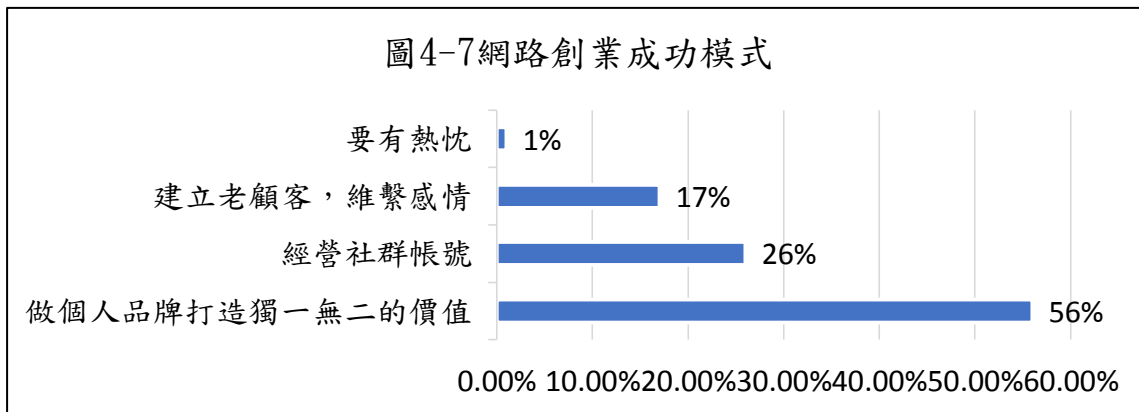
#### (二)網路創業行銷

在表 4-2 資料中，受訪者不管男生女生都以內容豐富有內涵為冠，而粉絲多寡跟價格親民為輔，數據都有平均分散，代表每一個內容都是必須注意的重點。

表 4-2 性別與從事網路事業行銷方式

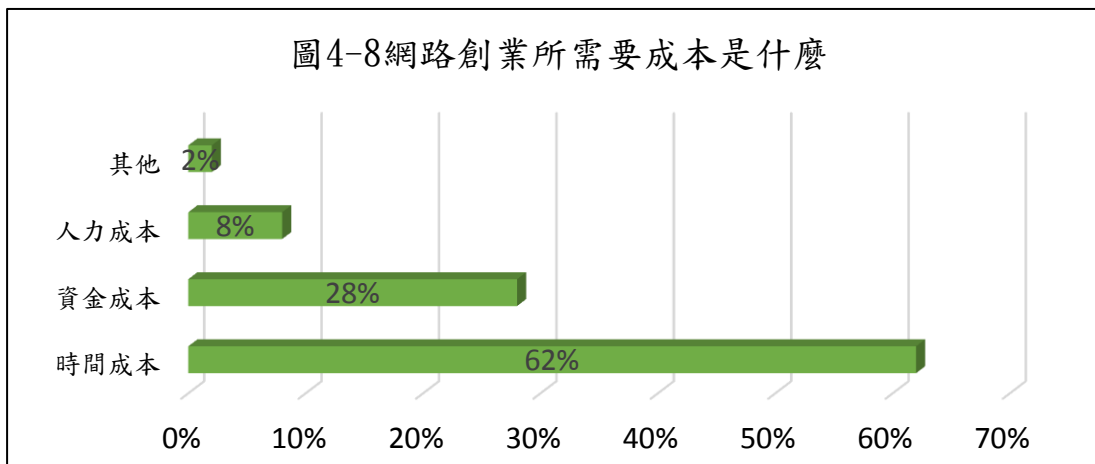
	內容豐富有內涵	頁面整齊簡潔	粉絲多寡	網紅個性有親和力	價格親民	總計
女	46	15	18	8	20	107
男	41	7	19	16	11	94
總計	87	22	37	24	31	201

依據圖 4-7，做個人品牌打造獨一無二的價值(56%)是統計出來最會成功的模式，經營社群帳號為第二，占 26%。緊迫在後則是建立老顧客，維繫感情(18%)，也是不可或缺的一環。



### (三)網路創業需求

由圖 4-8 可以得知，網路創業中的時間成本(62%)是最需要花費的，第二是資金成本(28%)，反而人力成本需要的比例只占一小部分而已(8%)。

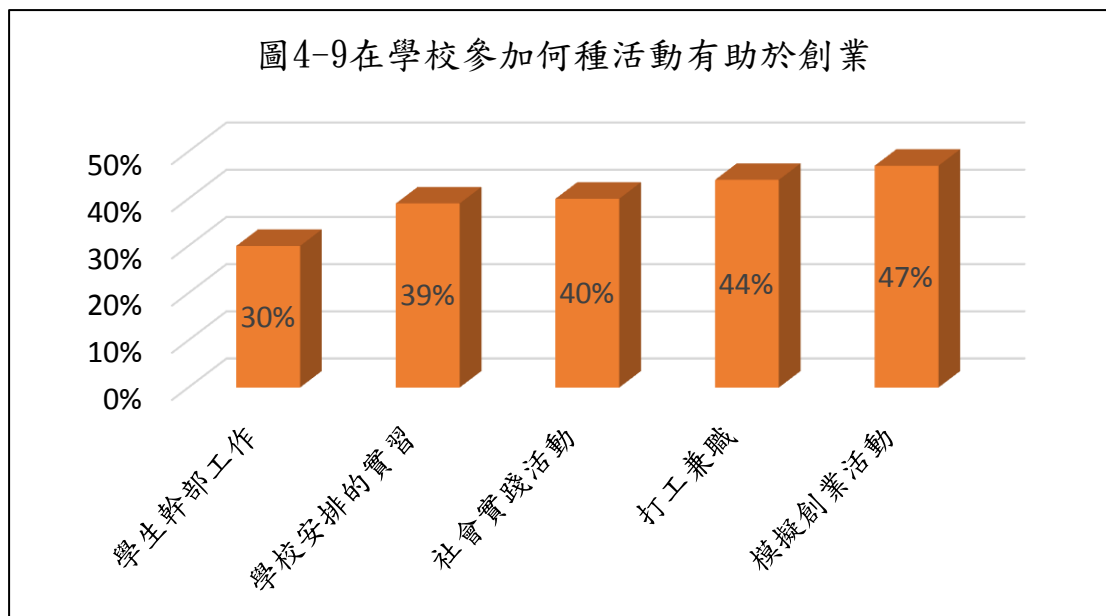


## 四、創業教育

### (一)創業教育管道

依據圖 4-9 資料所示，模擬創業活動還是最直接相關(47%)，打工兼職也是相當重要(44%)，不僅可以增加社會歷練，更可以學習到許多知識。

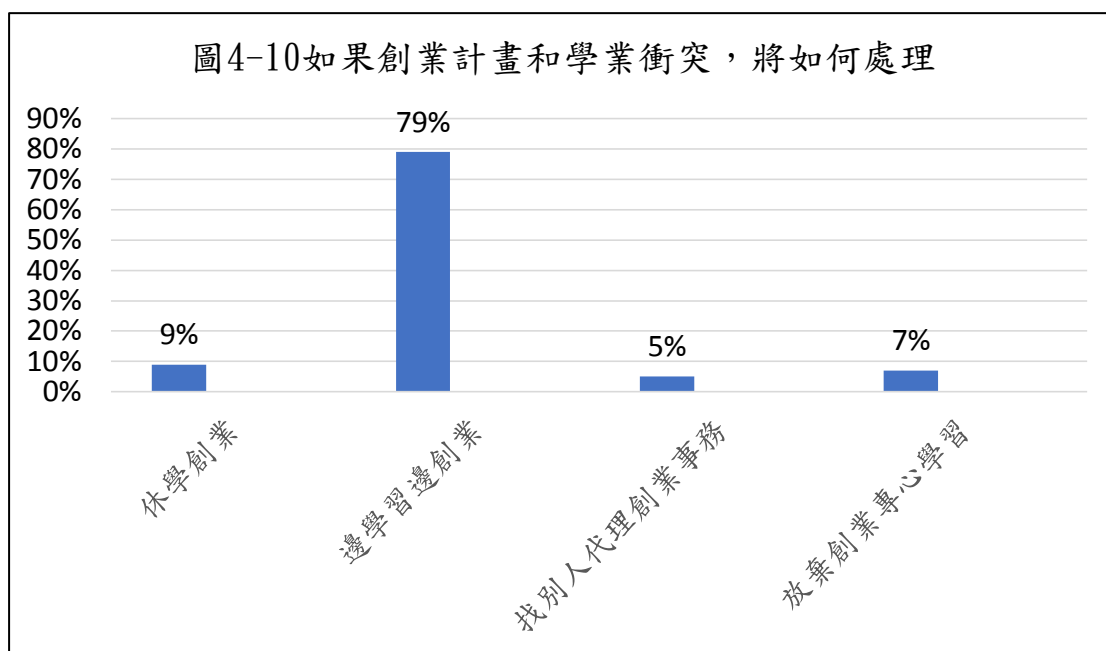
圖4-9在學校參加何種活動有助於創業



### (二)創業衝突

在圖 4-10 資料中，可以看出數據明顯懸殊，一半以上的受訪者都選擇邊學習邊創業(79%)，意味著學習是很重要的一塊，但有 9%的人選擇休學創業。

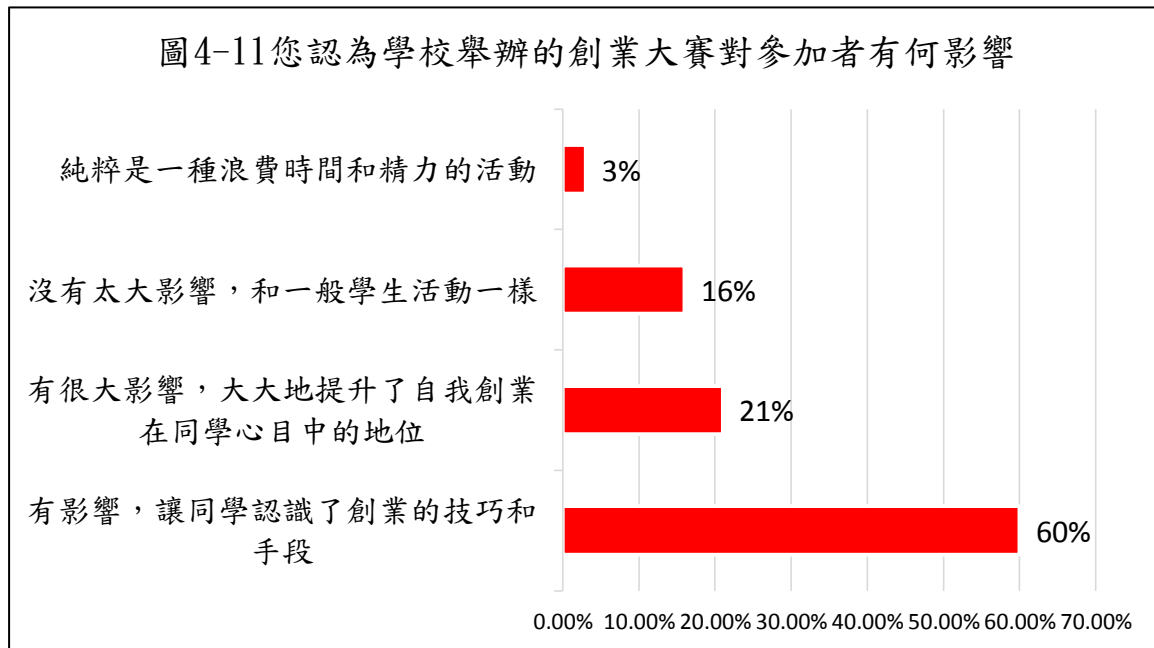
圖4-10如果創業計畫和學業衝突，將如何處理



### (三)創業競賽

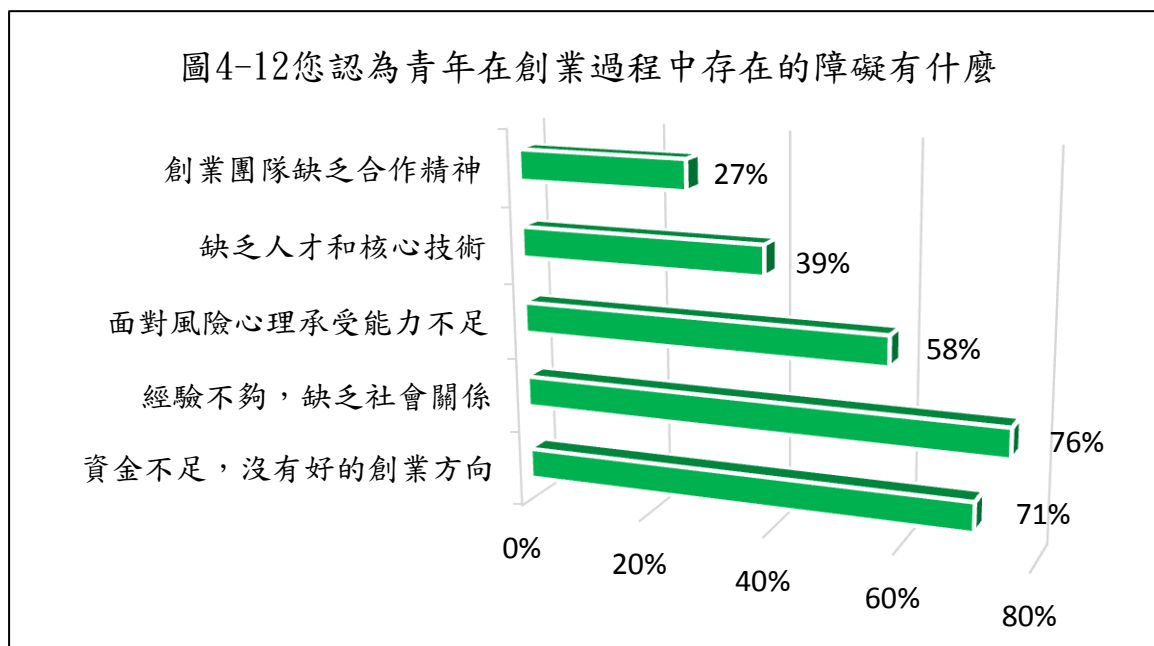
由圖 4-11 可以得知，學校舉辦的創業大賽是有影響，讓同學認識了創業的技巧和手段(60%)，有很大的影響，大大提升了自我創業在同學心目中的地位，位居第二(21%)，

代表舉辦創業大賽對受訪者來說是有助於的。



#### (四)創業障礙

在圖 4-12 中，受訪者認為經驗不夠，缺乏社會關係(76%)為主要原因，資金不足，沒有好的創業方向(71%)緊追在後，可以得知經驗和資金都是創業所需的。



## 第六章 結論

### 一、青年對創業的看法與期望、面臨的挑戰與所需具備的能力

根據問卷結果了解青年族群對創業的看法與期待，有五成受訪者對創業表達有興趣，而推動他們出來創業的主因是目前社會所提供的薪資報酬不足以滿足年輕人，且年輕人意識到現行工作對他們的成長幫助有限，所以為了追求更多的財富及增進自我成長使青年族群對創業意願提高。根據問卷結果發現溝通及社教能力與強烈挑戰精神是創業者所需具備的能力，新創企業初期組織規模不完整需要依靠團隊合作完成工作任務，良好的溝通能力可以避免紛爭與衝突，讓團隊間的合作更有效率，而在面臨難題時需要積極解決問題的態度，具備強烈挑戰精神的人在解決問題的表現上更加突出。

### 二、網路創業與創業教育

經過問卷調查了解年輕人對於網路創業的看法，隨著網路越來越發達，網路創業是位居第一的創業模式，超過了實體店面創業的38%，約有4成5的人會想以網路作為創業的出發點，部分的原因可能是網路創業相較實體店面所需的成本相對較低，而網路創業中又以網拍及youtuber為首要選擇。

對於網路事業的行銷方式，4成的人認為內容豐富有內涵最為重要，其次是粉絲的多寡占2成。做個人品牌打造獨一無二的價值是受訪者中最認同的成功模式，也說明在這網路世代，個人能力固然重要但更重要的還是創新方面的能力。而對於創業教育的調查，多數受訪者並不會因為創業而選擇放棄學業，學校提供的創業模擬活動最受青年族群青睞，創業競賽在協助了解創業手段與技巧有顯著效果。



## 參考文獻

### 一、中文文獻

1. 林晉寬，1994，創業家描述與創業模式分析，中華民國創業/興業管理研討會論集，大葉大學，1999。
2. 郝麗君，個人人格特質與人際網絡對創業意願的影響—以台灣展覽業為例，中山大學人力資源管理研究所碩士論文，2004。
3. 吳思鐘導讀、田竹英著，如何做一個創業家，初版，台北市，遠流，民 81
4. 黃欽河、蔡渭水、莊皓鈞，創業者能力特質及其核心團隊組成因素之研究—以研究集購離職創業為例，中原企管評論，2003
5. 呂良添，創業導向、管理實務、人際網絡與組織績效關係之研究，國立中央大學人力資源管理研究所碩士論文，1998
6. 修蓉芳，1997。SOHO 面面觀：打造自己的夢想—SOHO 一族。倚天資訊
7. 張琳琳，1997a。迎接 SOHO 世代。SOHO 雜誌，1: 6-7。
8. 張琳琳，1997b。五大 SOHO 族群菁英匯談—創意 SOHO 篇。SOHO 雜誌，1:43-47。
9. 趙政岷，2001。ESOHO 族的生與死。工商時報，2001/02/05。
10. 鄭蕙萍，”創業家的個人背景、心裡特質、創業驅動力對創業行為的影響”，大同工學院未出版碩士論文，民國八十七年六月。
11. 江憲明，2000。歐美 SOHO 族靈活應用科技創造競爭力。網路通訊雜誌，104:66-68。
12. 上妻英夫，1999。「我是 SOHO 族」
13. 恰克·馬丁，2000。〈e 世代的七大趨勢〉書籍。
14. 天下雜誌第 368 期，2011，電子商務成功的關鍵因素，經營管理。