

/ 中小企業如何透過【虛+實】雙業務部，創造仟萬營收 /

3 個成功案例，與您分享

非常感動！在我們推廣信件寄出之後，
已有超過 30 位企業回應並啟動申請免費扶持方案囉！
相信很快也會得到貴司的申請訊息，請盡速加油把握機會！

以下我們將針對貴司，與您分享：

中小企業如何透過【虛+實】雙業務部 創造仟萬營收，3 個成功案例/策略及方法

成功案例(一)

// 傳產建材批發業

運用網路商務逆轉不景氣，創仟萬營收

[...詳全文 →](#)

成功案例(二)

// 帳戶餘額只剩 76 元

單親媽媽紅麴網路創業翻轉人生

[...詳全文 →](#)

成功案例(三)

// 國寶級古箏大師

從懷才不遇到客戶慕名而來

[...詳全文 →](#)

成功案例(一)

// 傳產建材批發業 運用網路商務逆轉不景氣，創千萬營收

業務屬性：批發、貿易商

《問題》

陳老闆是一家經營超過 37 年的建材批發業者第二代掌門人，年營業額 2~3 億，倉庫庫存有 3000 萬。經過金融風暴重創，連續幾年業績大幅下滑，公司業績已面臨嚴重挑戰... 這時的陳老闆，還是認為網路是零售業的事，更何況他們是以車為單位出貨，並沒有要在網路上一片一片的賣木板；而且公司經營已經超過 37 年，業界都已知道啦，也不需要建立形象網站吧！

《改善》

後來，透過育成中心給予的輔導/建議：

策略①：搞懂網路生意的來龍去脈

策略②：取一個好網名，一定要好記並且要與關鍵字、業務定位有關。

策略③：自行建立口才好的虛擬業務部，將客戶所經常詢問關心的事，通通寫上去。

《成功》

在陳老闆搞懂口才好的虛擬業務部後，許多陌生客人在看過網站內容後主動詢問並成交，利潤竟比以往老客戶多了一倍以上，並且是直接收現金！（以往老客戶都是開三個月票...）。虛擬業務部的威力，讓陳老闆大嘆為何沒有早幾年認識育成中心呢！


《見證》

建材批發大王陳老闆-文字見證(擷取)：

認識你真好，感謝你們的指導，我們的網站越做越好。令人興奮的是「業績搶搶滾」來自全省各地電話不斷，台北、桃園、新竹、雲林、高雄，真是感受到網路的便利！

屋主上網看我們的網站，建材知識居然超越師父，指定購買建材批發大王的產品，興奮阿！過年期間淡季不淡，正月初五未開工，已有人打電話來詢問開工日期，一開工訂單不斷，興奮阿！經濟不景氣，傳統行業大家都在找尋出路，一次指導改變我們營運方向。

感謝你們的那次指導，我們的網站及生意越做越好，你們是我們生命中的貴人，很高興認識你們！

| | |
|--|--|
| <p>認識你真好</p> <p>TO: 開店網通</p> <p>FROM: 裝潢建材批發大王 富民木業 祥新木業 彭顯明, 彭總工程師及開店網通全體同仁你們好:</p> <p>認識你真好，感謝你們的指導，我們的網站越做越好。雖然舉國正瀰漫在救災的氣氛中，但忍不住還是要與你分享我們的喜悅，走出陰霾，打拚經濟。</p> <p>1.令人興奮的是 業績搶搶滾</p> <p>來自全省各地詢問電話不斷，當我聽到高雄捷運要買賣的電話，雲林、新竹、桃園、台北...，真是感受到網路的便利，也感謝開店網通幫我們的關鍵字，搜尋裝潢建材批發大王即是富民木業與祥新木業網站。</p> <p>2.屋主上網看我們的網站，建材知識居然超越師父，指定購買裝潢建材批發大王的產品 興奮阿！</p> <p>那批貨款有七萬多元，令人意想不到。</p> | <p>3.網友看網站地址，直接到公司購買 零售客戶增加許多。</p> <p>4.經濟不景氣，傳統行業大家都在找尋出路，一場激盪</p> <p>改變我們營運方向，現在我們不但批發建材，更有團隊直接施工，節省成本，回饋客戶。感謝你們，需要我們服務之處，必定竭誠服務。目前正努力建好網站，仍需加油，以便趕快開站。</p> <p>裝潢建材批發大王 富民木業有限公司 祥新木業股份有限公司 www.top-999.com TEL: (02)2689-5080 FAX: (02)2689-2005 台北縣樹林市俊安街 2 號 歡迎您來喝咖啡、泡茶、敘舊指導。</p> <p>敬祝 生意興隆</p>  |
|--|--|

成功案例(二)

// 帳戶餘額只剩 76 元 單親媽媽紅麩網路創業翻轉人生

現況發展：擴大 ODM、OEM、自創品牌經營、加盟、外銷接單

《問題》

當時 40 歲的陳媽媽有婚姻上的問題，為了離婚以及帶走孩子，將身家全給了夫家，全身上下帳戶餘額只剩 76 元，為了生活而選擇創業。

要在人生下半場重新站起來談何容易，但一次偶然的機會，她發現用家鄉味，也就是馬祖紅麩做滷味，研發出不加一滴水口感香濃的紅麩滷味，頗受親友好評，但由於沒有資金租用店面做生意，生活極為困難。

《改善》

後來，透過育成中心給予的輔導/建議：

策略①：到各公家機關租賃半天、1 天的市集

策略②：自行建立口才好的虛擬業務部(網站)

策略③：實體開發引進客戶，虛擬業務部接棒續購、團購、批發

策略④：製作產品試吃包，送給實體擺攤所遇到的目標客戶每天 20 名，送的時候稍微講述自己經歷讓客戶予以支持，並告知客戶可利用產品試吃包上面的 QRcode 掃描購買，不再有時間、地點等限制。

《成功》

【以實體開發客戶，虛擬完成續購、再購】方式，幾個月後創造出單月營收超過佰萬，還獲得勞動部頒發的微型企業創業楷模獎、受到東森新聞、非凡新聞、蘋果日報、佳音廣播等媒體專訪報導，目前也是桃園縣政府指定創業導師，並教導餐廳業者廚房如何規劃、食品真空包裝...等。

《新聞採訪》

以下提供紅麩滷味東森新聞採訪報導

<https://www.youtube.com/watch?v=-cXRFA8UI5k>



成功案例(三)

// 國寶級古箏大師 從懷才不遇到客戶慕名而來

業務屬性：製造、客製化、批發、零售、教學

《故事》

一位 5 年級的老師，專門研發古箏生產製造、古箏配件、古箏調音、古箏教學...等，在馬路上開著貨車，到各音樂社團老師挨家挨戶銷售古箏 20 多年，但銷售過程非常不順，業務受創。

《改善》

後來，透過育成中心給予的輔導/建議：

策略①：取一個好網名，一定要好記，並且要與關鍵字有關。

策略②：自行建立口才好的虛擬業務部，重新定義客戶對象，針對世界各地愛好古典音樂的鑑賞家，掌握客戶要問甚麼、客戶需要甚麼，將實體的作業模式，搬到網路上面。

《成功》

在文老師搞懂虛擬業務部，並將網站內容變得口才好，有計畫的曝光訊息後，許多客戶從網路上搜尋到她，連以前拜訪過的社團老師也找到她，甚至吸引法國音樂鑑賞家慕名而來，專程搭機到凱悅飯店 VIP 室與文老師交流，並且當下聽完後直接買下 30 萬元高級古箏，並告知文老師，之後若有新的古箏再通知他，直接空運到法國就可以了！是不是很令人興奮呢！

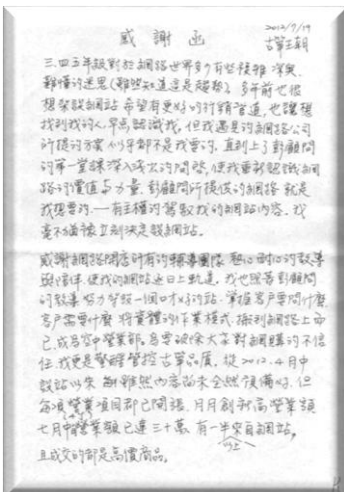
《見證》

古箏王朝文老師-文字見證(擷取)：

感謝育成中心所有團隊熱心、耐心的教導與陪伴，使我的網站逐日上軌道，我也照著團隊的教導，努力架設一個口才好的站。

開站後不到三個月時間，雖然內容尚未全然準備好，但每項營業項目都已開張，月月創新高，營業額七月中旬已達三十萬，有一半以上來自網站，且成交的都是高價商品。

我在建站之前就有二個知名的部落格介紹我，生意也零零星星，網站一成立，水到渠成訂單不斷，目前訂單已排到 9 月底，週末下午一口氣賣了三台古箏，同時有兩位新客戶。以前的懷才不遇，似乎在一夕之間被人知道、找到了！



親愛的董事長，他們的成功只有一個理由！

就是搞懂網路商務發展，並樂於學習/運用，拋棄傳統思維。

| | |
|------|-----------------|
| 步驟 1 | 參與育成中心【扶持方案】 |
| 步驟 2 | 搞懂虛擬業務部的來龍去脈 |
| 步驟 3 | 建置口才好虛擬業務部(網站) |
| 步驟 4 | 有計畫 / 有策略，啟動營運！ |
| 步驟 5 | 創造千萬業績！ |

// 最終回提醒

請馬上完成 2 件事

①按此»[【瞭解扶持詳情】](#)並啟動申請 (此宣導扶持方案為【免付費】，名額有限&資源有限，請務必盡速提出申請!!)

②盡速按此»[【免費索取】](#) 市值\$1,200 元 《企業如何將網站轉化成經濟來源 10 招》電子書乙本 (目前僅剩 3 本!)

台北市有 4 萬家企業，而貴司是有資格的 10 大產業 20 家企業之一

【今日不做，明日會後悔！】育成中心與您共勉

// 免費扶持方案一申請至【本周】有效 //
請您務必把握最後 2 天時間 ⌚

台灣商務發展育成中心 簡介 [\(官網\)](#)

主要任務在於協助中小企業網路商務運用，藉由輔導、諮詢、教育...等有效地結合多項資源，帶領企業發展數位商機，提高企業經營成功的機會。針對對象：製造、貿易、批發、零售、創業 5 大領域

//// 卓越資歷 ////

執行中小企業電子商務能力提升輔導計畫 5 年，受惠企業超過 2000 家! 辦理 2 屆電子商務金網獎，企業輔導課程超過 500 場，諮商企業超過 3000 家次

//// 執行過五大專案 ////

1. 縮短數位落差計畫
2. 百大網通企業授證
3. 推動百大好貨、百大好服務
4. 輔導企業對接 amazon business 北美跨境電商採購案
5. 輔導企業上海自貿區跨境電商採購案