

# 行銷客精選

| 創業雜談、個人品牌社群經營、自我成長 |

本刊內容為行銷客專業創意顧問 K.R Marketing 版權所有



## *The first issue*

### ABOUT THIS ISSUE

行銷客工作室創立於2017，協助解決創業者在商品行銷、設計以及廣告投放上的問題，經過了三年的成長，合作的商業夥伴領域跨足食衣住行到國外企業，團隊於今年新增許多成員，有旅外平面設計師、文案小編、以及精通社群自媒體經營的行銷人才。

有感於生存在當今社群蓬勃發展及自媒體當道的年代，我們每個人每天都在行銷，包括行銷自己，所以除了要擁有專業的知識技能外，更需要不斷的自我成長。在這份雙週發行的【行銷客精選】中，集結獨家撰寫的行銷知識、社群及個人品牌經營技巧、以及閱讀一本好書自我成長。不論你是想要拓展商業機會、經營個人品牌、還是想成為網紅，都歡迎加入我們。

### *The table of contents :*

- 創業雜談  
創業，其實可以從斜槓開始
- 秒懂行銷  
【體驗行銷】
- 蒸依樓上的書房

# 創業，其實可以從斜槓開始

KRONOS創業雜談

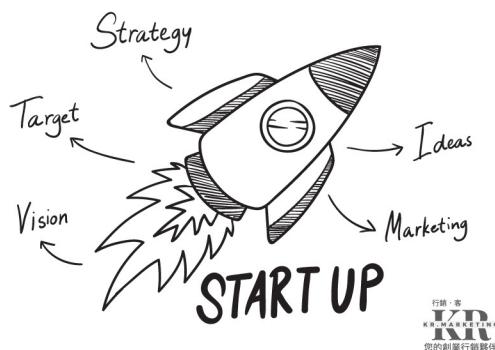
創業、開公司當老闆，一直是大家常掛在嘴邊、想做的一件事情，但具體要如何做大家一直都是懵懵懂懂，沒有具體概念。今天要與你分享我創業過程，從上班族無痛到自由工作者，幾個比較重要的節點！

## 1. 兼職開始，累積自己

這邊的兼職並不是指在下班時去找一份超商打工或是外送，而是去針對未來你想從事的領域去工作深入，例如我還有一項專業是健身教練，在前幾年我就趁下班時去健身房當兼職時薪的健身教練，雖然辛苦但我在裡面訓練到我的教學技巧、與學員的互動等，對未來也是非常有幫助。

## 2. 投資自己，穩賺不賠

其實在創業的過程中，需要很多能力來完成，當你具備越多知識、越多能力，在創業初期就能有效的降低成本，因為許多事物的建制(如網站、行銷、設計等等)都是需要錢的。但也不是說甚麼都要學，可以以本身專業相關或興趣去發展周圍的延伸技能，以我為例子建議，像我本身是行銷專業，數位廣告與網站製作可以幫助行銷，因此我就去學此方面的技能，會這樣做的好處有二點，一來是學了馬上可以應用在實務面上，二來因為與原本專業有相連接，學起來不是從零開始。



## 3. 滴水穿石，小步快跑

常聽到學生問一個問題，「老師，我怎麼讀書都讀不下去，常常分心」、「我的書、課程買來都沒時間看要怎麼辦」，其實這幾個問題發生的根本原因是現在外在環境太多誘因，如手機、電視等，其實我們根本不是沒時間、不專心而是容易被影響！這邊給大家一個小訣竅，以書為例，每天跟自己說一定要翻開來讀，哪怕就算只是讀一頁也好，都要讀！(我們不會忙到連讀一夜的時間都沒有吧....)不要小看這個每天只做微小部分，久而久之，這種小累積也能換大成就！

以上的小心得分享給想創業的你，開公司不難，難在堅持，#創業雜談 希望與你一同成長，一起在創業路上解決問題！

# 讓你秒懂【體驗行銷】

EXPERIENTIAL MARKETING

“

體驗行銷強調的是抓住顧客的經驗感受與情感，讓TA直接體驗產品與服務！從中讓顧客對商品/品牌產生信任，提升購買意願

”

## 什麼是體驗行銷？

體驗行銷是由美國戰略地平線LLP公司2位創始人所提出，認為消費者在購物時感性與理性是同時存在。因此，只要實際提供消費者在購物過程中實體使用產品或服務則可提高銷售量，增強消費購買能力。

## 常見的五種體驗行銷服務

1. 感官式：藉由五種感官的體驗，創造消費欲望並提升產品價值。
2. 情感式：觸動消費者的內心情感，引起共鳴，使其主動參與消費。
3. 思考式：引起消費者思考，激起不同的想法，常運用在高科技產品上面。



4. 行動式：由名人、偶像等實際行動創造新的生活型態，進而引起消費者跟隨。
5. 關聯式：綜合以上四種體驗，結合文化成為Group，促使消費者對該品牌產生偏好。

[>>>下一页體驗行銷範例](#)

# 讓你秒懂【體驗行銷】

EXPERIENTIAL MARKETING



## 商業範例

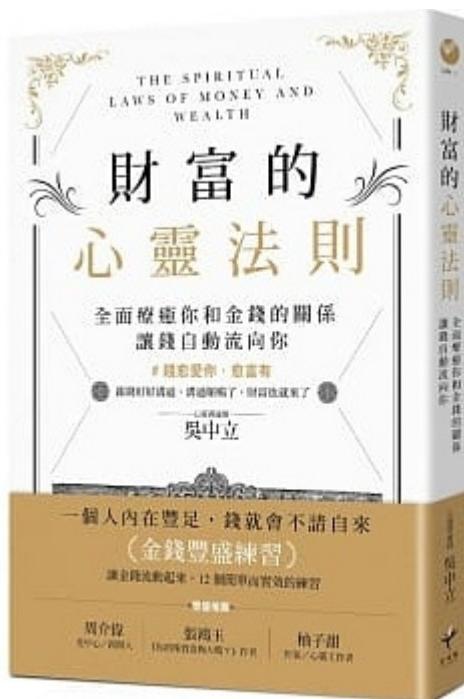
以大家常去的IKEA為例，實際打造居家環境的配置，從玄關、廁所、廚房、客廳到臥室，全部都採用IKEA自身產品，使消費者實際體驗入住，摸過、坐過、用過，感受整體氛圍，「創造家的可能性」，進而引發消費動機。

另外，Apple蘋果電腦的展示店，除了提供實際產品讓消費者使用，更打破現有產品的限制，推陳出新，促使消費者思考，如iPad Pro「你的下一部電腦，非電腦」，引發消費者熱烈討論。體驗行銷的核心價值在於，不僅讓顧客有所感受，更要有所行動，激發潛在消費者內心的消費渴望，引起消費慾望。

不過，體驗行銷的成本較高，大多需要實際建置設備，在人力物力上需有預算考量，同時還須不斷推陳出新，才能迎合目標客群所需。

# 【財富自由】怎麼跟錢溝通？

“金錢的解答之書-財富的心靈法則”



你有沒有想過？為什麼有些人越花錢越有錢，有些人卻越花越窮？  
有的人嚮往賺大錢、財富自由，也做好功課但卻總是事與願違？  
有的人就算得到了一筆財富卻很快就消失，  
以上這些人的內心對錢的潛意識是絕對是恐懼、抗拒、甚至不信任的。



此篇為【柔依樓上的書房】精選好書  
您可以回到網站用以下方式收聽或看完這本書的介紹



# 【財富自由】怎麼跟錢溝通？

“金錢的解答之書-財富的心靈法則”



當一個人心靈富足的時候，外在的財富會不請自來，錢是非常喜歡流動的

更重要的是，外在的財富只有在心靈富足、平靜的人身上，才會發揮真正的意義

這也是金錢一再告訴我的意義

作者—吳中立

棻依樓上的書房

@ZOEVANG94  
#ZOE書單推薦



## 金錢豐盛的人會這樣做



紙鈔零錢整齊  
並分門別類收好  
金錢喜歡尊重牠們的人



發自內心喜歡自己的工作  
肯定自己的工作價值



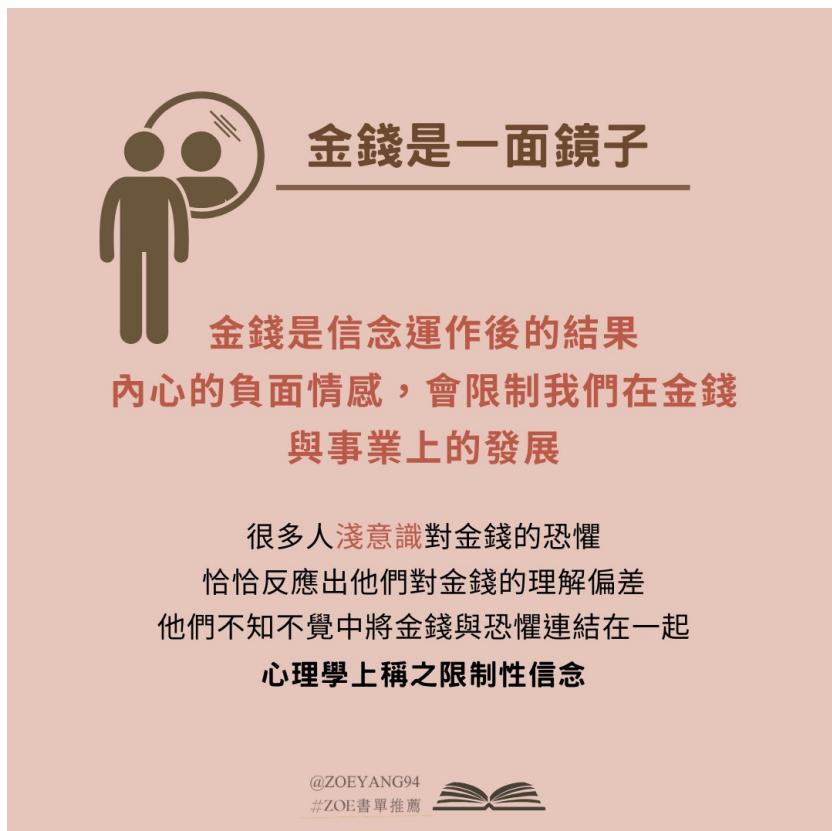
相信金錢流動會  
帶來正向的循環



@ZOEVANG94  
#ZOE書單推薦

# 【財富自由】怎麼跟錢溝通？

“金錢的解答之書-財富的心靈法則”



## 淺意識為什麼影響我們這麼深？



### 冰山理論

淺意識是我們平時沒有意識到的心理活動  
可以稱之為無意識、下意識

佛洛伊德認為，越是人們沒有意識到的淺意識  
對日常表現出來的行為愈能起到關鍵性的決定作用

我們的外在的行為只是冰山一角  
潛意識就像是冰山在海平面以下的部分，佔據一個人意識的  
90%以上

# 【財富自由】怎麼跟錢溝通？

“金錢的解答之書-財富的心靈法則”

## 內在限制性信念如何影響一個人 的財富和命運？

例如：一個凡事都覺得『這太貴』、『要節省一點』  
這種斤斤計較的人，他會創造出什麼樣的生活呢？

他不會投入太多能量，來闖造自己真正想要的

他吸引來的都是跟他一樣類型的人事物，身旁多半都是  
愛討價還價，和他一樣都想『節省點』的人



@ZOEVANG94  
#ZOE書單推薦

## 財富的心靈三大法則



### 吸引力法則

恐懼創造匱乏  
喜悅創造豐盛



### 系統平衡法則

金錢喜歡與父母關係良好的人  
我們並非個體存在，而是系統  
(家庭、家族、子孫)



### 能量不滅法則

宇宙中沒有一種能量  
只會維持固有的型態  
金錢也不例外

失去和得到金錢都是一種幻象  
失去的也可能再回來  
得到的有可能會再失去

@ZOEVANG94  
#ZOE書單推薦