

## 序文

——「低調複業經營術」推薦理由 .....	2
-----------------------	---

## { 第 1 章 } 低調經營複業的3 STEPS

你適合從事「低調複業」嗎？自我檢測表 .....	12
何謂「低調複業」？ .....	17
▶ 「擅長」與「喜歡」的事情能換取金錢報酬 .....	17
▶ 新手請活用接案平台 .....	19
▶ 這樣也能賺錢!? 意想不到的販售實例 .....	20
▶ 你已具備的強項能換取金錢報酬 .....	23
▶ 經營複業樂在其中，也能連帶提升本業成果！ .....	24
「低調複業經營術」之賺錢心法 .....	25
▶ 從難度較低的事情做起！ .....	25
▶ 踏出第一步首重效率！ .....	26
▶ 「刊登商品→不斷改善」才是業績長紅的捷徑！ .....	28
具體而言，該如何著手呢？ .....	29

## { 第 2 章 } STEP 1 透過自我分析找出自身強項

首要之務為自我分析！這才是獲取收益的最短途徑 .....	32
▶ 與其出外尋覓貨源，不如先從家中找起！ .....	32
▶ 任何人皆有強項 .....	33
▶ 強項與弱點為一體兩面！ .....	35
▶ 稀有性能成為一大優勢 .....	37
▶ 進行自我分析時，屏除主觀意識至關重要！ .....	40

▶ 順利進行自我分析的3大技巧	41
<b>4項自我分析練習</b>	47
▶ ①個人檔案大剖析練習	47
▶ ②找出個人強項的8道題目練習	51
▶ ③Before & After分析練習	53
▶ ④填寫個人知識、技能一覽表~自我分析總整理	55
<b>COLUMN</b> 對理所當然提出懷疑！從「24小時的分配方式」 意外察覺自身強項的女性	58

## { 第 3 章 } STEP 2 活用自身強項規劃商品

<b>商品提供方式</b>	62
▶ 掌握4大提供方式	62
▶ 各方式之簡易診斷！該從哪一項開始嘗試？	65
<b>如何規劃商品？</b>	67
▶ 商品規劃公式	67
▶ 改變提供方式，就會成為截然不同的商品！	68
▶ 這項商品，會讓誰欣然買單？決定目標客群的重要性	68
▶ 決定目標客群的訣竅在於兩段式思考	70
▶ 盡可能鎖定相關購買情境！	70
<b>商品規劃練習</b>	74
<b>兩段式銷售策略</b>	76
▶ 日本9大接案平台推薦	76
▶ 遵守相關規定，善用接案平台！	85
<b>致打算販售「知識」的讀者</b>	86
▶ 將「知識」轉換成指南手冊的方法	86
▶ 令人覺得簡單易懂的資料製作3要點	89

## { 第 4 章 } STEP 3 製作商品網頁進行販售！

販賣前的準備工作 .....	94
▶ 調查類似商品 .....	94
▶ 若找不到類似商品時該怎麼做？ .....	95
準備上架 .....	97
▶ 商品網頁須包含5大要素 .....	97
▶ 打造出更具吸引力的商品網頁3大祕訣 .....	106
▶ 吸引人的個人檔案寫法 .....	111
只鎖定平台作為主戰場就好，還是該搭配社群網站宣傳？ .....	117
透過社群網站宣傳，加速提升營業額的方法 .....	119
▶ 各大社群網站特色與選擇方法 .....	119
▶ 你是「什麼樣的賣家」？ 5大宣傳內容 .....	120
▶ 利用社群網站招攬顧客的3種模式 .....	123
▶ 社群網站經營祕訣 .....	129

## { 第 5 章 } 商品上架後，更加提升營業額的方法

令你的營業額突飛猛進的3大銷售心態 .....	134
▶ 解決煩惱的心態 .....	135
▶ 腳踏實地的心態 .....	137

▶ 勇於嘗試的心態 .....	138
充分應用「營業額公式」！ .....	139
▶ 何謂營業額公式？ .....	139
▶ 提升營業額策略 .....	141
增加來客數，衝高營業額！ .....	142
▶ 以「分散攻勢」大量上架商品！ .....	142
▶ 瞄準受眾，推出「好賣」的商品 .....	146
提升客單價，衝高營業額！ .....	155
▶ 透過差異化提升稀有性→拉高單價！ .....	156
▶ 透過第三方感想提升信賴度→拉高單價！ .....	159
提升購買率，衝高營業額！ .....	160
▶ 增加單項商品的回頭客 .....	160
▶ 增加整體商品的回頭客 .....	163
懂得分析、改善，定能創造佳績 .....	165
<b>COLUMN</b> 平凡的派遣員工開始經營複業1週後， 順利賣出商品之背後緣由 .....	168
<b>附錄①</b> 各項練習之回答範例 .....	171
▶ 第2章：自我分析練習 .....	171
▶ 第3章：商品規劃練習 .....	179
<b>附錄②</b> 立即實踐！「低調複業經營術」TO DO LIST .....	181
<b>結語</b>	
——揮別「看輕自己」處處妥協的人生 .....	183

※包含確認納稅義務在內，請根據自身判斷決定是否經營複業。

根據本書所刊載的資訊而蒙受損害時，無論任何情況，作者以及發行單位概不負責。此外，本書所收錄的內容為截至2021年5月之資訊。

{ 第 1 章 }



---

低調經營復業的

---

3 STEPS

---

---

## 你適合從事 「低調複業」嗎？ 自我檢測表

在進入正文之前，想先請讀者們透過本單元進行簡單的測驗。請從下述內容中，勾選符合自身目前情況的項目。

- ① 盡可能不想讓公司的人或朋友得知自己在經營複業
- ② 排斥在網路上刊登個人照或本名
- ③ 目前不太有足夠的資金能立即進行自我投資
- ④ 至今為止在工作上不太有成就感
- ⑤ 希望能透過工作獲得他人的感謝
- ⑥ 想找出自身擅長或喜歡的事情，開心賺錢
- ⑦ 容易感到厭倦，做事往往很難堅持下去
- ⑧ 本業或家事育兒繁忙，沒有太多時間可以做複業
- ⑨ 認為複業＝必須學習某些新事物，感覺很辛苦
- ⑩ 相較於獨立發展、創業之類的大目標，想先從每月增加一些額外收入做起

大家總共勾選了幾個項目呢？

打開天窗說亮話，其實這10個項目，皆能透過本書所解說的「低調複業經營術」全數解決。

我能滿懷自信地向符合其中任一項目的讀者，推薦本書所講解的訣竅。若是你「符合的項目超過3個」，那這真可說是為你量身訂做的複業經營術。

接下來，簡單解說一下各項目的重點。

### ① 盡可能不想讓公司的人或朋友得知自己在經營複業

→ 低調複業經營術是以網路為中心進行的，不像在住家或公司附近的店家打工，會有不小心遇到相識之人的風險。

### ② 排斥在網路上刊登個人照或本名

→ 低調複業經營術基本上是利用網路進行的，不過也能以不刊登個人照或本名的方式經營。實際上，很多人是以暱稱或圖像作為個人標誌並做出一番成果的。

### ③ 目前不太有足夠的資金能立即進行自我投資

→ 低調複業經營術是運用自身目前所具備的知識或技能，也就是將所謂的「現已擁有的強項」進行活用。換言之，能夠在零資金的情況下著手經營。因此不見得必須為了考取證照而繳交高額學費，或是為了販賣物品而籌措訂貨費用……等等。

### ④ 至今為止在工作上不太有成就感

→ 低調複業經營術並非照本宣科、重複做著單調的作業，能享有自

行調整工作內容的樂趣。很多實踐者表示「商品、價格、銷售方式等全都由自己做決定，自由度高，很容易獲得成就感！」。

### ⑤ 希望能透過工作獲得他人的感謝

→低調複業經營術的特色在於，並非販售「某公司推出」的一般成品，而是將「自身能力」當成商品。顧客會直接向你說「謝謝」表達感激之意，所獲得的成就感與欣喜感也會倍增。

### ⑥ 想找出自身擅長或喜歡的事情，開心賺錢

→低調複業經營術是找出個人所「擅長」與「喜歡」的事物，制定價格加以販售的方法，因此非常適合有此考量的你。

### ⑦ 容易感到厭倦，做事往往很難堅持下去

→低調複業經營術為販售「現已具備的強項」，因此當你想要「開始行動」時，便能即刻實行。就算是容易感到厭倦的讀者也能輕鬆嘗試，覺得不想做時隨時都能收手，也是此方法的一大魅力。

### ⑧ 本業或家事育兒繁忙，沒有太多時間可以做複業

→像是打工這種綁定時數的複業，對忙於家事育兒者，或者是本業上突然有急事須處理、臨時得加班者來說，基於現實考量其實不太可行。低調複業經營術基本上只要有電腦或智慧型手機等可以上網的環境，便能利用工作或家事空檔進行。

⑨ 認為複業 = 必須學習某些新事物，感覺很辛苦

→ 有些複業像是程式設計、網頁設計、文案撰稿、產品銷售、聯盟行銷等，的確需要學習新知識與相關技能。

不過，低調複業經營術能無負擔地「以目前所具備的知識或技能來換取金錢報酬」，因此入行門檻是相當低的。

⑩ 相較於獨立發展、創業之類的大目標，想先從每月增加一些額外收入做起

→ 有些開展複業者從一開始便決定「一定要獨立創業！」、「要靠自身的事業自立自強！」，不過，即使目標沒有這麼遠大，只是希望「能增加每個月可以自由運用的款項就好」，也能隨即開始進行，此亦為低調複業經營術的優勢之一。建議將來有意獨立發展、創業的讀者「先從低調經營複業小規模起步→逐步擴大規模進而獨立創業」也不失為一種選擇。

看完解說覺得如何呢？相信大家應該感受到低調複業是一種非常吸引人的新複業型態了吧。

總結來說，低調複業的好處可歸納為以下5點。



低調複業的好處一籬筐！

- ① 無須露臉或以真名示人，能輕鬆無負擔地著手經營
- ② 零成本，無須冒著賠錢風險便能開始進行
- ③ 能發揮「自我特色」並獲得他人感謝而備感喜悅
- ④ 除了本業以外還多了一項收入來源，萬一有任何狀況時便能分散風險
- ⑤ 自然而然培養出各種商業技能，能連帶提升本業的工作成果

這是能令人樂在其中，而且不斷建立起自信，宛如魔法般的複業經營術，因此衷心期盼能有更多讀者在讀完本書後願意親自嘗試一番。

## 何謂「低調複業」？

話說回來，「低調複業」究竟所指為何呢？

一言以蔽之，就是找出個人所「擅長」或「喜歡」的事物，為其制定價格當成商品販售的複業。

像這樣將自身技能刊登於網路上販售，稱之為「技能服務」。近年來，有愈來愈多提供技能服務者表示這樣的複業「能讓人產生成就感」、「規避掉失業風險」，不僅對收入有幫助，亦提升了個人幸福感。

本書將活用各種網路工具及社群平台，詳實講解任何人都能實行的技能服務提供法。

### ▶ 「擅長」與「喜歡」的事情能換取金錢報酬

其實，相較於從前，如今的時代更容易將「自身的一些小興趣或技藝」轉換成收入。

隨著網路普及，亦可稱之為「技能服務全盛期」的時代於焉到來。而自2020年開始延燒的新冠病毒疫情，尤其起了推波助瀾的作用，線上進行技能買賣已成常態，而且風氣愈來愈盛。

## 用興趣換取報酬、 經驗又換來更多報酬的故事

我有一名客戶S，是住在外縣市的20幾歲男性。S先生原本在超商打工，但因為不適應職場環境而壓力纏身，甚至白髮驟增，身心備受煎熬。

即便如此，卻因為擔憂收入沒有著落而無法斷然辭職。他表示，當時深感煩惱：「就算真的辭職好了，但自己根本沒有任何強項，說不定找不到其他工作。」

然而，就在這個時候，他訂閱了我所發行的電子報，也因此接觸到「低調複業經營術」所傳授的訣竅。

我總是告訴讀者「**就算只是隨性從事的休閒嗜好，也能換得金錢報酬**」，這句話似乎讓當時過著打工生活的他受到很大的震撼。

這是因為，S先生有時會出自興趣而畫畫，不過他曾說：「我的畫功沒有特別好，作畫速度也很慢，完全畫不出滿意的作品，充其量只是有興趣而已，根本賺不了錢。」

後來，他抱持著希望，心想「或許能透過自己喜歡畫的插圖來賺錢」，並嘗試在接案平台上刊登「為您繪製專屬社群頭貼」這項商品。

當時他苦思「商品網頁究竟要設計成什麼風格才好」，但回想起本書所說的「總之就是先上架再說，接下來持續改善就好！」這句話，便有樣學樣地推出商品。

話雖如此，對自己的畫作毫無信心的他，據說內心早已有所覺悟：「這麼髒腳的插圖，應該不會有人願意捧場吧……」

然而，就在幾天後，他的商品順利賣出去了。而且買家還說「很喜歡這種與眾不同的畫風」。

後來，他跟我聊到這件事時表示：「這個經驗讓我確切感受到，自以為『這種東西沒價值』的主觀判斷，真的只是自身的偏執想法而已。」

換言之，在他眼裡看來「畫功欠佳」的插圖，只要有人認為「與眾不同，很有魅力」，就能順利賣出。

因為這個經驗而獲得自信的他，更加積極地推出新商品，累積許多銷售實績，如今的委託件數將近50件，已是位不折不扣的斜槓插畫家。

不只如此，他還根據自身經驗彙整相關訣竅，為即將發展技能服務的插畫家們推出入門指南、進行販售。這本指南也賣得不錯，為許多人帶來希望。

現在S先生偶爾仍會與我聯絡，相較於在超商打工身心俱疲的那段時期，如今的他開心地經營著複業。

這個故事讓我再次感受到「原來發揮自身強項賺錢，能讓人如此充滿自信，神采飛揚」，讓我備感難忘。

{ 第 5 章 }



商品上架後，  
更加提升營業額  
的方法

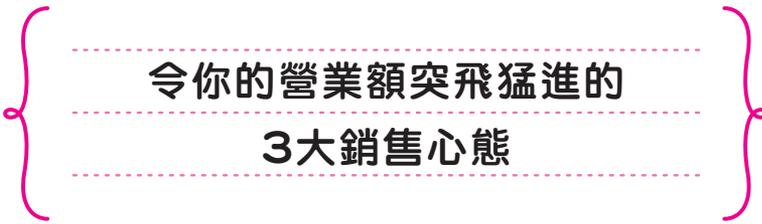
截至第4章為止，為讀者們講解了本書所欲傳授的「低調複業經營術」具體步驟。

一邊閱讀本書，一邊準備上架作業的讀者們，我想商品應該已經完成上架。辛苦大家了！

至於仍在準備階段的讀者們，相信讀到這裡，應該也已經確實掌握從「自我分析～商品化進行販賣」的一連串流程了吧。

接下來，要為大家解說更加提升營業額的方法。

商品雖然尚未上架，但想得知該如何才能促進銷售的讀者，以及想更加提升營業額的讀者，請務必反覆閱讀本章，一一實踐每個項目。



## 令你的營業額突飛猛進的 3大銷售心態

在這裡，想先針對「販售商品時的關鍵心態」向大家做一下說明。學會保持這樣的心態，相信營業額定能突飛猛進。

## ▶ 解決煩惱的心態

首先第一項是保持「解決煩惱的心態」。

單純思考「販賣」這件事，其實就是「為他人解決煩惱」的行為。煩惱有大有小，當有人因為某件事而坐困愁城時，向他提議「只要這麼做就能解決問題喔」，並收取報酬的行為即為販賣。

換言之，不是兜售「自己想賣的東西」，而是賣出「對方想要的物品」。

如果你還沒有死忠粉絲追隨的話，就應該調查、推測「對方想要的物品」，並做出貢獻。

此外，在顧客購買商品後，為求慎重起見，不妨針對「這是否真的是顧客想要的服務（是否符合其需求）」進行確認。

要將這項「解決煩惱的心態」習慣化，我推薦兩種方法。

- ① 在日常生活中每當遇到準備付錢的情況時，便試著思考「自己現在是為了解決什麼煩惱而付錢呢？」
- ② 付出行動，每天至少獲得1次他人的感謝

為何這兩項方法有助於培養解決煩惱的心態呢？①能讓人體會到「賣東西這件事其實就是幫忙解決煩惱」，②則能讓自己敏感察覺「他人的煩惱」。正因為你發現並實際採取行動解決他人的煩惱，對方才會向你說「謝謝」。