大家好，歡迎你與我們一起出來玩行銷，我是李伯彥

今天是我們課程的特別放送，我要回答之前參加我們社團活動行銷雜病論的同學提出來的問題

我們將大家的問題分成三個部分

第一是困難與挑戰

第二是需要的幫助

第三是想知道的事

首先是第一個部分困難與挑戰。

第一個問題，經驗值與歷練度不夠，無法實際運用老師教的技巧

不要急，要先練習，

你的問題是你希望在練習基本功的時候可以同時增進臨場經驗，但是這兩件事情是不一樣的

臨場經驗，在生意或商業的領域裡去多嘗試才會得到，當你得到了挫折，或你得到了成功，事後回想，你才會得到經驗

而基本功卻是要時時鍛煉，參加運動比賽的人，不可能在家裡啊就是蹲馬步，練重訓，上了場就可以一招擊敗敵人，那是妄想。真實的情況是，你除了要做基本功的鍛煉，也要常常去參與實際的比賽，兩件事情相輔相成，你才可以真正實際運用。

今天如果你已經在做生意，或是已經是一個創業者，這樣的問題對你來說就不存在了，你真正要煩惱的是臨場的問題太多，不會處理怎麼辦？

如果你不是，我建議你多跟老闆主動爭取表現的機會，主動幫老闆解決公司的疑難雜症，這樣子你的實際經驗與歷練就會大幅增加。

第二個問題是無法完成老師給的作業會有學習遺珠之憾。

首先要跟各位同學說抱歉，很多同學提出類似的問題，代表我過去給大家的作業難度太高

但是我也要跟同學講，其實你的問題可能不在無法完成，而是你對自己的要求過於完美，所以做不完

重點不在完美，重點在完成，所以簡單做過去也無妨，很多事情不必急著一次就會，你大可以多練習幾遍

今天你做不會的，那你就多花點時間思考，下一次你再發現問題重複出現，再回來看當時我們課堂上講的內容，對你會有更大的幫助。

第三，跟第四個、五、六個問題本質都是一樣的，不知道如何問起、目標還沒出現，還有不知如何釐清自己真正的目標、不知道下一步、如何把真正的目標拆解成一個一個的小目標？

如果同學的問題是不知道人生或事業的下一步是什麼，那請你先思考最終的結局，你希望往哪裡去？

如果你未來人生或事業最終的目標還沒出現，那就先假設一個目標來練習即可，就像你今天如果要成為武林盟主，難道你每一天都要去參加武林至尊大會嗎？

不會吧，要成為奧運代表隊，你很可能要從台北市青年杯開始參與，再來參加台北市中正盃、全國中正盃，幫自己訂下每個階段的小目標，嘗試來做好這一件事，你就可以在過程中得到經驗。

不管你最後是否要成為奧運代表隊，這個過程都對你有幫助．同理，如果你不確定自己是否想成為上市公司大老闆，但你一樣可以分階段，例如

最終階段：上市公司大老闆、公司上市、公司擴大規模、公司穩定營運、組建團隊擴大生意規模、把生意做到賺錢、開始做一個生意、做好做生意的準備

這樣子拆解下來，現在的你就應該去做好做生意的準備，該研究研究、該實驗實驗，就算你最終沒有走到上市公司大老闆的路，你眼下的事情也應該做，做了也能對你有好處

上面這個例子，就是頂層思維的運用

還記得我們之前提過的頂層思維嗎？先從最終的結果，也就是頂層往回推，想一想最終目標達成所需要完成的最後階段是什麼即可，接下來重複這樣的是一步一步往回推，直到推到你現在所在的位置。

如果大家覺得這個聽起來還是很模糊，請不要擔心，未來新講座開始之後，我會做一個專門的訓練協助大家培養你的頂層思維

做到開頭容易卡住、做到一半卡關、東西太多學到累，這些都是難度設定太高，都是老師的錯

在這裡跟你道歉，我們新的講座，新的訓練都會重新設計，希望協助大家從初級、中級到高級，能循序漸進，知道你現在位置在哪裡，下一步應該往哪裡去，協助大家有效的衡量自己學習的成果

如何可以放心詢問而不擔心商業情報外流？

如果是擔心商業情報外流，那是多慮了．當然商業機密另當別論，如果你在台積電上班，把機台的資訊流露出去流到對手那裡，造成公司重大損失，當然是不可以的，可是如果只是商業情報，你打算怎麼做？你的商業計劃是什麼？這些事情往往沒有大家想的那麼嚴重

 Tesla剛成立的時候，他要做全世界每個人都可以買得起的電動車，他把他的商業計劃講出去給大家聽，結果只是被人嘲笑，根本沒有人相信他的商業計劃可以成功

她從2003年在台灣成立公司以後，一路拼了將近20年才做到今天的成就

至於現在紅火的spacex就更傳奇了, elon musk 一開始就告訴大家他的商業計劃是上火星，他得到了就是被笑死的結果

他們的商業計劃一開始就是公諸於世的，結果根本沒人理他．一個夠偉大的計劃，一開始都很瘋狂，如果你的計畫一開始就很多人相信、也可以抄襲，那恐怕這個計畫只是一時的風口，根本沒那麼偉大

如果你有一個商業上的idea很怕被別人知道，你要擔心你是不是那種計劃型的創業家

真實的情況，大部分的事業計劃越公開越好，因為如果你真的把你的計劃、你的產品、你的服務做到頂尖，那你就算把所有的秘訣都公開，還是不會有人來抄你的，為什麼？

因為他們會發現你花的精力實在太多了，跟你買物超所值，幹嘛自己做呢？

只有在一種情況之下你的情報是不適合公開，就是公開出去，別人很容易抄襲，但這種大家都可以抄襲的計畫又有何用呢？

如何可以把實際遇到的問題更精準？更有準備的問老師？

這件事情我建議你不要太苛求，當一個問題你可以想的很精準，其實就沒問題了，因為想的精準的問題就已經是答案了

放心的描述你的問題吧，盡可能描述，最好是寫下來，寫下來的過程中你的腦袋會更清楚

拉不下臉請教別人．

不用擔心，在社團裡面大聲的叫老師出來回答即可．若只是想找人討論，你可以tag我、想要訓練的就參加七月以後的訓練營，或者等疫情過後來參加我們的線下課吧。

第二部分、你需要的幫助

這些問題都有很大的共性，多舉辦直接的討論、期待一個知道我們的困難、個性、障礙，有智慧的老師

很顯然現在現在的老師不知道大家的困難、個性、障礙，也沒有智慧，這是我要檢討的地方，請大家多多包涵

家人、同儕、老師、客戶的回饋，想要一個細心與耐心的導師

大家點出一個重點，不管我內容設計的再好，都沒有辦法滿足同學實際的需要，所以我們需要把這個課程慢慢的走向引導、訓練的機制設計，這也是我們現在規劃的方向

我希望把我們課程的內容變成普惠的資訊，讓每一個人都可以接收，盡可能做到無償的，但是我們同時提供付費的服務，就是有效的訓練與引導的機制，讓有需要的人來參與，透過使用者付費，將資源運用效率做到最高

在這個過程中我們會設置metor、引導師這樣的角色，我們社團第一位引導師就是Evie

7月以後我們會開始舉行不同主題的線上訓練營，分主題、分單元，讓大家依照自己實際的需要選擇參加，協助大家一步一步往前走，到時候也希望大家繼續支持我，跟Evie

希望老師因材施教來指點，那就要請多多參與討論，我們才有辦法知道你是誰

未來如果講座有線上、線下活動，也希望你多來參加，如果我不認識你，怎麼因材施教呢？

第三部分是想要問的問題

同學希望要有留言板功能，讓問題呢立刻被看見

講座已經有留言機制，接下來我們也會優化，讓你可以即時看見別人的問題與回覆．但更近一步的功能，我們不打算再做，並不是老師捨不得花錢投資，大家曉得之前老師做一起出來玩活動平台，雖然是免費性質，但我光是開發與人力費用，前前後後就燒掉了一千多萬，而且最終的結果是沒人要用

我之前就是把事情想得太複雜，希望把事情做的很完美，結果事情做得越多越不完美，而且離完成越來越遠。這是我的失敗教訓，我自己引以為戒，也希望同學多多借鏡

現在我們希望把這個系統做的很精簡，讓大家好用、易用，我們會把社群的活動繼續留在免費的平台，像fb或Google這些開放平台的，把精力都放在製作優秀的內容與活動設計上

所以我們不會再開發其他留言板的功能，如果今天你有任何問題，希望能立刻被看見，請你就在社團裡面tag我，千萬不要不好意思

避免重複問題一再重複的請教老師

這是我的錯，因為遊戲規則、使用路徑沒有指引的明白，接下來我們會來準備q and a，放在社團以及平台上，將講座的路徑及這些使用的方法更清楚的說明，希望能讓大家更有幫助

荒廢作業許久找不到路徑，如果你是說共用檔案區的話，我們是用google drive, 上你的Google drive去找與我共用的那個部分，應該就可以看到這個資料夾

如果還是找不到，在社團提問即可，我直接把folder給你，有任何問題隨時與我聯繫。

如果你講的是不知道接下來學習要從哪裡開始，還是我的問題，因為我們已經停了一段時間，現在你在公用檔案區裡面看到的都是既有的資料，沒有進行中的活動

但是也請別擔心，我們7月開始新的講座即將上線，我會維持我的承諾，內容都會持續的更新在社團裡，你有問題也可以隨時發問，終身有效

如同前章節所述，我們也會辦付費的訓練營隊，讓大家依據實際需要決定是否參加，希望這樣子能實際滿足到所有人的需求

以上是我的回复，謝謝Evie幫大家舉辦的活動，也謝謝踴躍參加的夥伴

謝謝大家，一起出來玩行銷，我們下一講再見。