

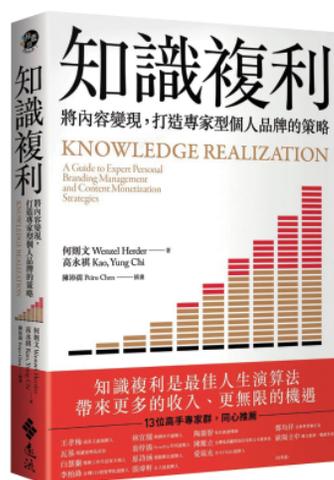
疫情加速「個人品牌」興起，用閱讀掌握當紅的時代趨勢

莊杰雲 達特艾立品牌商務經理

遠距+斜槓，一人公司正在興起！

自從新冠疫情席捲世界，世界加快了「遠距工作」的進程，儘管不少企業恢復要回辦公室辦公，但遠距工作的人數已經長足的增長！企業主也開始發現，很多職位不一定要強制到辦公室才能上班，可以用遠距工作來進行。既然不一定要到現場才能溝通管理，那遠端工作的那個職位又為何一定要是正式員工？這樣的想法加上疫情衝擊企業的獲利，因迫使企業主重新審視人力資源的需求，並進一步降低人力成本，職務外包成為企業主的重要選項，例如整理文書的行政職務、行銷企劃、特約寫手、撰寫程式、美編設計，這些都是可以外包的工作，因此只要行有餘力，人人都可以在自己的事業之外，擁有另一份「斜槓」的職務。因此，也可以說遠距的興起，加上外包需求的增加，讓更多的一人公司出現。

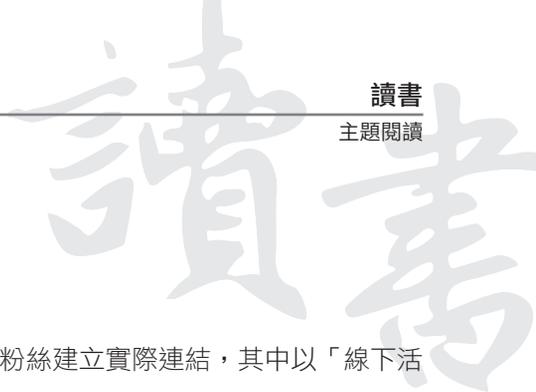
從受雇人員變成一人公司，最大的轉變在於需要更多的去開拓業務，那麼也意味著有更多「經營客群」、「向市場宣傳自己」、「告訴市場自己專業定位」的需求出現，其中以個人的專業知識，服務於外部的單位，在《知識複利：將內容變現，打造專家型個人品牌的策略》一書定義



這種作法為知識變現。因為疫情加速遠端以及企業外包的實現，促進斜槓及一人公司的產生，而這些職位有高度與專業技能相關，故而會有更多人需要經營「個人品牌」讓自己的專業能被市場看見，因而個人品牌將在未來成為顯學之一。

練習當微網紅：如何找到粉絲的需求點

個人品牌之中，我們可以選擇以專業技能為導向的模式，也可以選擇以帶貨、打賞、開團



的模式，隨著社群媒體興起，越來越多人可以當 KOL (Key Opinion Leader 關鍵意見領袖)，來針對自己喜歡的產品進行業配推薦。以往只有百萬瀏覽的部落客、好幾萬粉絲的人，才有機會得到廠商合作的機會，隨著競爭程度加劇，也產生了「微網紅」、「奈米網紅」、「KOC」(Key Opinion Consumer 關鍵意見消費者) 的概念，其實也意味著人人能推薦商品，只要有銷售能力人人都可以深耕自己喜歡的領域。

不論哪一種模式，最重要的是讓自己的個人品牌擴大，逐步變成微網紅，而應該如何開始讓自己成為奈米網紅呢？這本《圈對粉，小生意也能賺大錢：不用百萬關注，只要鐵粉圈住，後網紅時代，IP 經濟正崛起！》，作者提出應該經營一個垂直社群開始，首先可以先成立「百人鐵粉圈」，可以把鐵粉想像成願意參與線下活動，或願意付費買單推薦商品的人，透過釐清自己的定

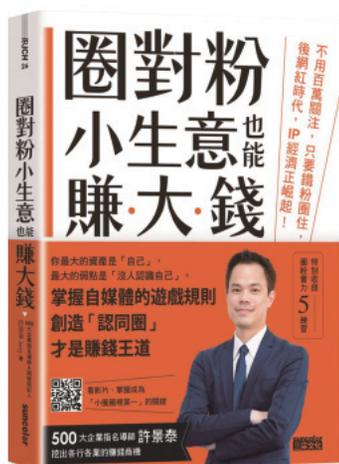
位，逐步與粉絲建立實際連結，其中以「線下活動」最有機會成為鐵粉，畢竟見面三分情，先從百人鐵粉開始逐步拓展為千人鐵粉，這樣一來不論是從事保險、房仲、車子、律師，只要擁有千人鐵粉，基本上就可以有做不完的生意，此外，若有一個千人鐵粉，都願意買單自己推薦的商品，那麼成為一個商品的意見領袖，也是一條可行的方向。

那麼這時問題也來了，要怎麼樣挑選出對的商品呢？畢竟這樣的業配銷售，是建立在信任的基礎上面，因此推薦的商品一定不能太差，也要符合自己追蹤者的需求。本書作者也提到在挑選品項的時候，可以從「網路上顧客的主要抱怨」來洞察普遍客戶的需求，再搭配「免費體驗」和「問卷調查」，抓出自己的粉絲真實的需求，加上線下活動的幫助，就能理解這群人的需要以及找到合適商品，就能以高成功率開始自己的業配推薦之路了！

這本書適合以希望靠「自媒體」進行知識變現的人閱讀，不論是以顧問諮詢為主的專業工作者，或是需要面對大眾常需要開課的教練與講師，甚至是在自己的朋友圈經營一點小生意的團購主，都適合以本書做為參考的依據。

我要當老師！我該如何成為一個職業講師？

當然，說到要「斜槓」、「知識變現」，大家很自然就會想到演講、開課、當一個講師，除了



一圓很多人想要有一個「教書夢」之外，被人尊稱「老師」在心裡也會覺得很舒服，同時講師又可以到處演講授課、可以彈性安排自己時間，因此講師也是很多人想嘗試的工作。同時，比起十年以前，現在成為講師既有天時、地利的優勢，環境也更為友善，不但可以透過網路直接與潛在學員互動，知識性的產品更是越來越多元，包含遠端授課、訂閱服務、線上課程等等，這都是以前講師所不具備的環境與技術。想想十年前的講師，最多只有出書、寫雜誌專欄與授課這幾個選項，相較於此目前講師的環境可說是更為優越。

這本由孫治華撰寫的《百萬職業講師的商業策略：知識變現必備的獲利模式與教學技巧》，主要就是教人如何成為一個「職業講師」，以講師行情來看即使是公家單位的邀約，時薪都會有約 1600-2000 元，相較於一般上班族是一個很不錯的收入，因此大家都會低估了「成為講師」的難度。



成為講師一開始最重要的就是「定位」，很多講師一開始接到的課程邀約，會需要大量的客製化，讓課程準備的時間變很多，例如一個新手講師，可能被要求講的主題有：簡報製作、簡報風格、時間管理、專案管理等等，如果沒有一個清晰定位，邀約的需求就會五花八門，而更好的做法是可以從「專業文章」的寫作來構成自己的定位，讓大眾也就是邀約方更能順利的進行邀約。

書中將講師的層級分為了三個階段：年收百萬、年收兩百萬、年收三百萬，作為三個不同門檻來給新進講師參考，以第一個階段年收百萬為例，提出四個重點策略：與管理顧問公司發展長期合作關係、提高課程的回購導購率、提升課程的時間與品質、建立多樣產品規格，提高總金額。綜觀這四點來看就是把握住通路、會員關係、產品力以及產品多樣化這四格概念去延伸，從這本書也會知道，職業講師其實是需要「公司化」的方式來經營才行，這本書相當推薦給予希望成為講師的朋友閱讀，他教的並不是如何演講授課，而是一位講師的商業模式規化！

參考書目

1. 何則文、高水祺著；陳沛孺繪。《知識複利：將內容變現，打造專家型個人品牌的策略》（臺北市：遠流，2022）。
2. 許景泰著。《圈對粉，小生意也能賺大錢：不用百萬關注，只要鐵粉圍住，後網紅時代，IP 經濟正崛起！》（臺北市：三采文化，2020）。
3. 孫治華著。《百萬職業講師的商業策略：知識變現必備的獲利模式與教學技巧》（臺北市：PCuSER 電腦人文化，2021）。



天堂門外的女人
：葉威廉之事件簿
(1983 ~ 1996)

葉桑 著

要有光 / 11107/362 面 / 21 公分 / 440 元 / 平裝
ISBN 9786267058312/863

葉威廉，他是臺灣八、九〇年代最活躍的名偵探。懂得七國語言，擅長領域是醫藥、生化和毒物等相關方面翻譯，翻譯專業知識的積累，成為他科學辦案的基礎。在這些蒐羅自 1983 年至 1996 年間的中、短篇代表作品中，一覽他的學富五車、破案風采與社會關懷。

本土最長青犯罪推理作家葉桑，首度推出精選輯！葉桑總能因應科技、醫藥、化學的與時並進，發展出嶄新犯罪手法的型態，並貼合實際發生的問題與事件，提出對時代、社會最深沉的質疑。（要有光）

語言／文學



附身

晨羽 著

平裝本 / 11108/256 面 / 21 公分 / 320 元 / 平裝
ISBN 9786269604265 / 863

十年前，戴容殷的世界因為一個「秘密」徹底崩塌。男友言嵐方和她最疼愛的妹妹戴容儀，在跨年夜相偕墜樓。有人傳言是殉情，但容殷始終不願相信。十年後，一個名叫趙旻的神秘男子找上了她，聲稱自己已被戴容儀和言嵐方的亡靈附身，並懷疑他們可能會在今年跨年夜重現當時的情景，請求她設法阻止兩人並救他一命。然而在追查真相的過程中，她竟看見男友不為人知的一面，並在妹妹身上察覺某個巨大秘密……她，能找到真相嗎？（平裝本）

語言／文學



我們

宋如珊 著

釀出版 / 11107/234 面 / 21 公分 / 280 元 / 平裝
ISBN 9789864456468/863

2005 年，如珊被診斷出罹患乳癌，期間她不得不缺席女兒翩翩重要的成長時刻，丈夫建和也在五年後因突發的腦溢血倒下，傷了記憶。而今命運再度出手，如珊的癌症轉移。但她知道，她並不孤單。面對疾病的打擊，他們總是緊牽著彼此的手，堅強迎戰；面對死亡的威脅，他們更珍惜每一次對視，每一個擁抱。在病床上，如珊以文字一一細數「我們」點滴過往。（釀出版）

語言／文學



角落微光
——小鎮醫師的故事

莊聰吉 著

佛光文化 / 11108/384 面 / 21 公分 / 360 元 / 平裝
ISBN 9789574576388 / 863

本書是作者隨心而起、意盡而止的真情書寫。一百三十多篇文章，內容有醫病之間的溫暖情義，有他為了環保而撿垃圾，為了助人在診間成立「愛心平臺」等的點滴故事。字裡行間透露著對生命、對大地的真誠關懷與熱愛。他的生活智慧、行醫風格、待人處事、社會關懷，在人間溫煦發光。（佛光文化）

語言／文學