

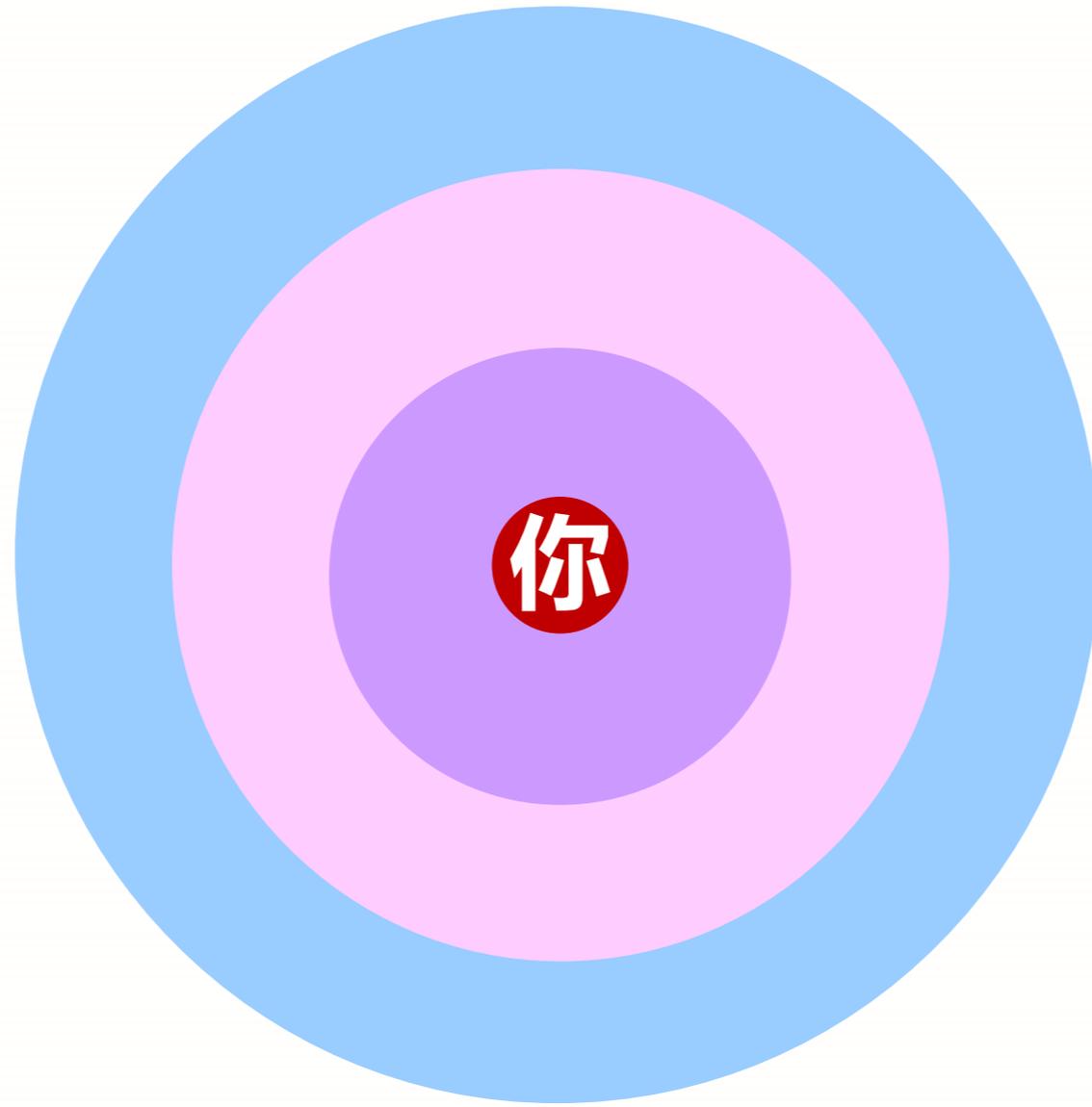


板橋北區扶輪社

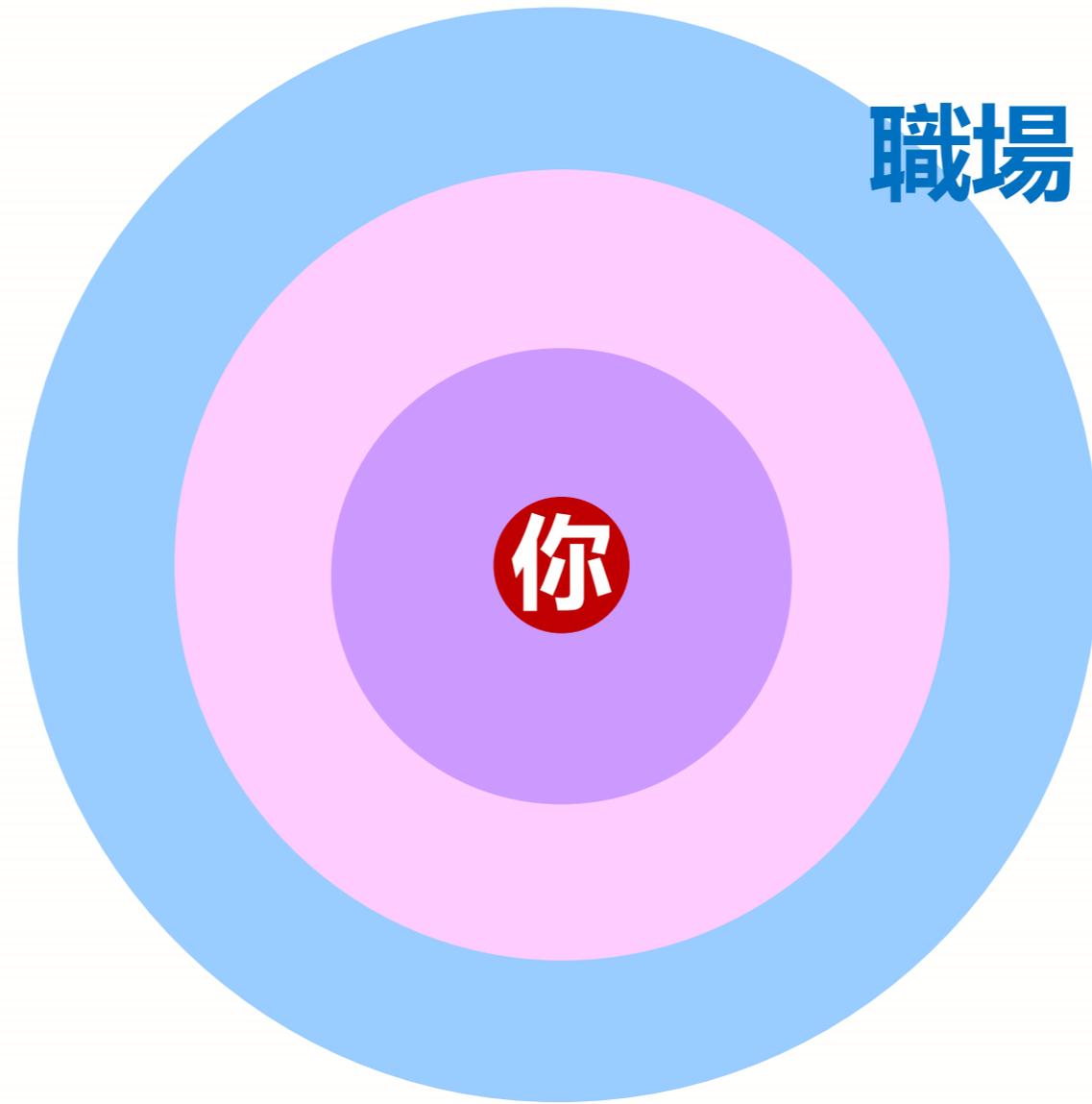
ROTARY CLUB OF PANCHIAO NORTH

遇見高齡化的職業未來- 迎接退而不休的職場競爭力

職場定義



職場定義



個人狀態分析.追求



高

做事驅力

低

低

資金需求

高

志願者
有意義

有價值

笑一笑

做自己

十年少

穩定.可控

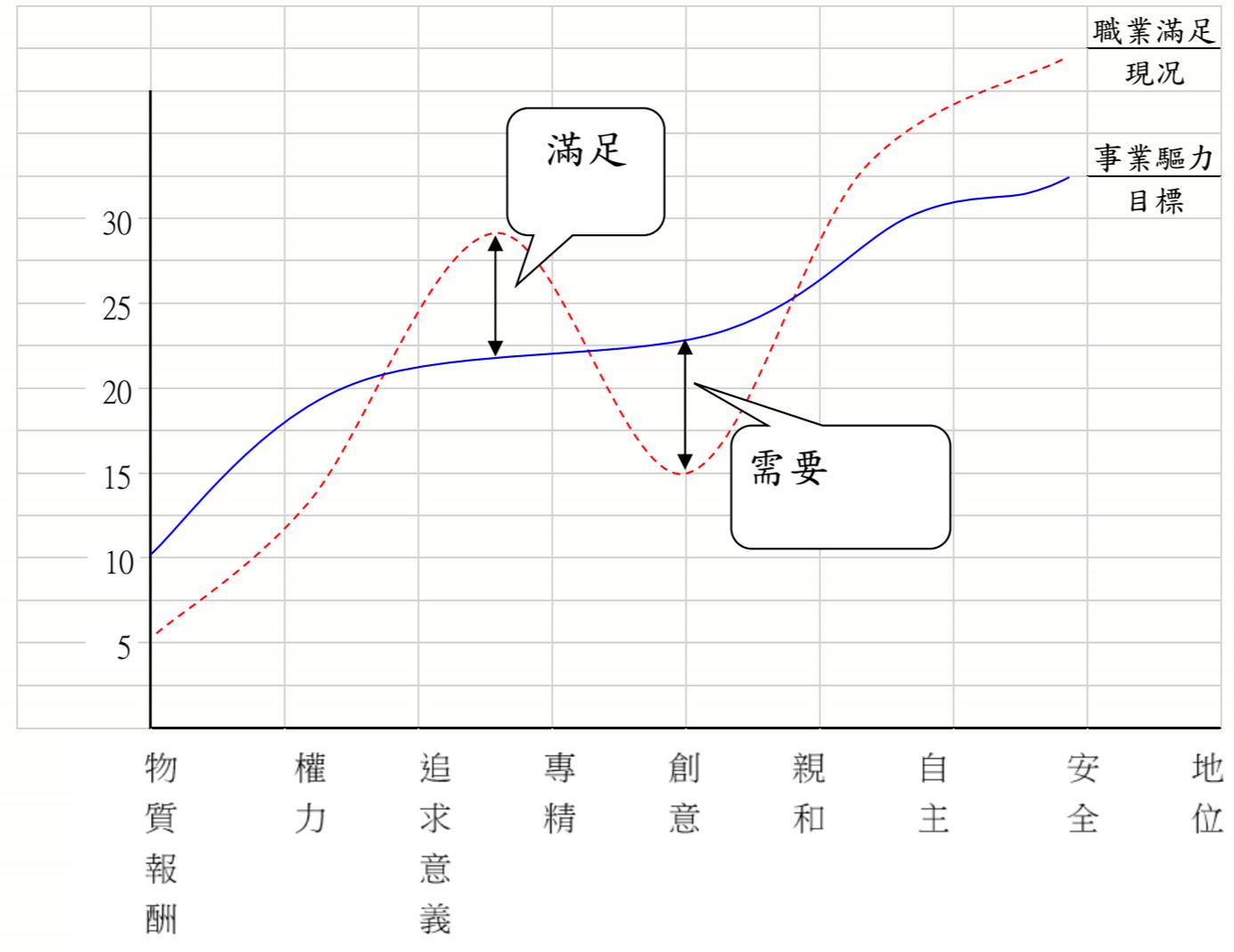
智擇優擇

個人狀態分析.追求

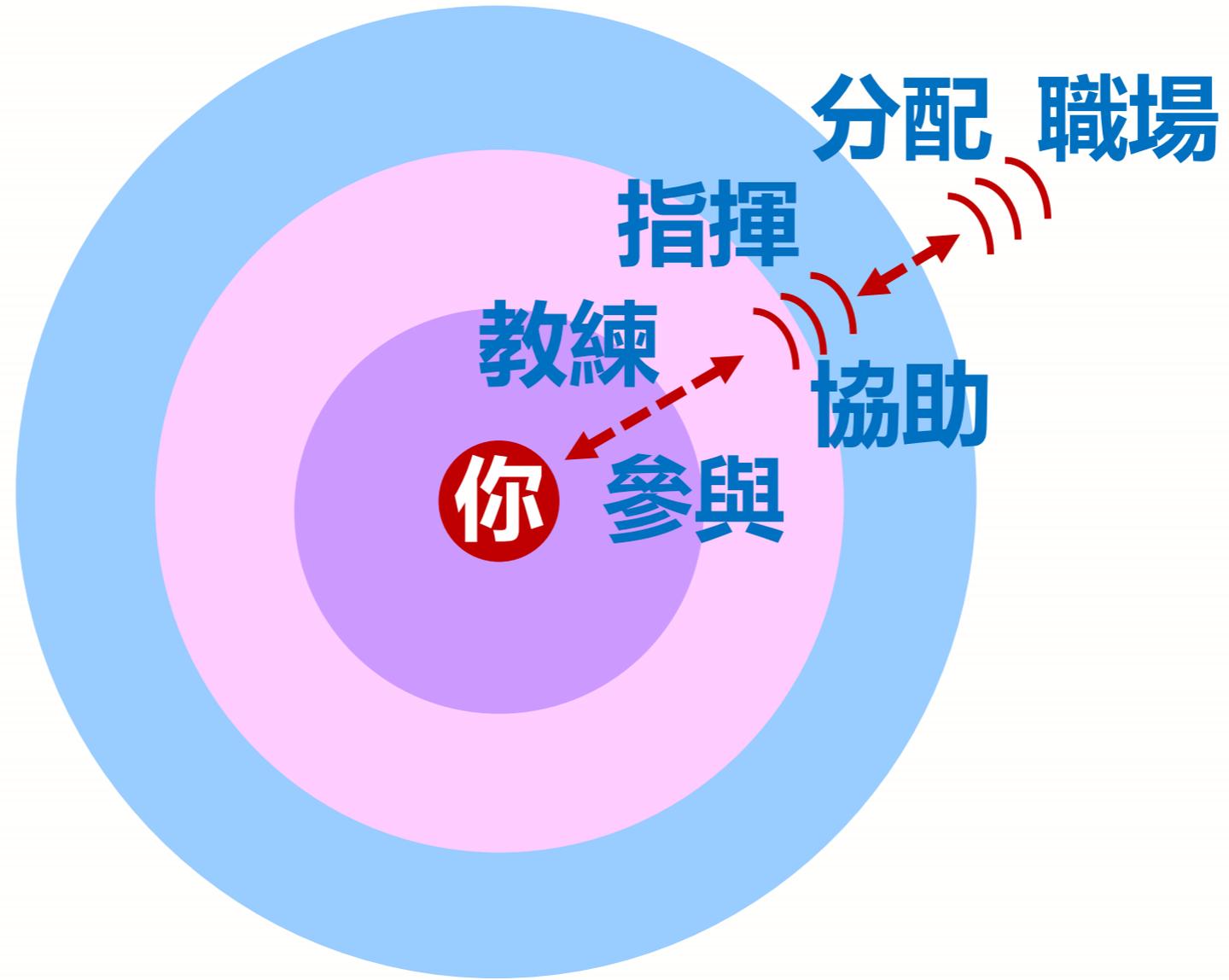


個人狀態分析.追求





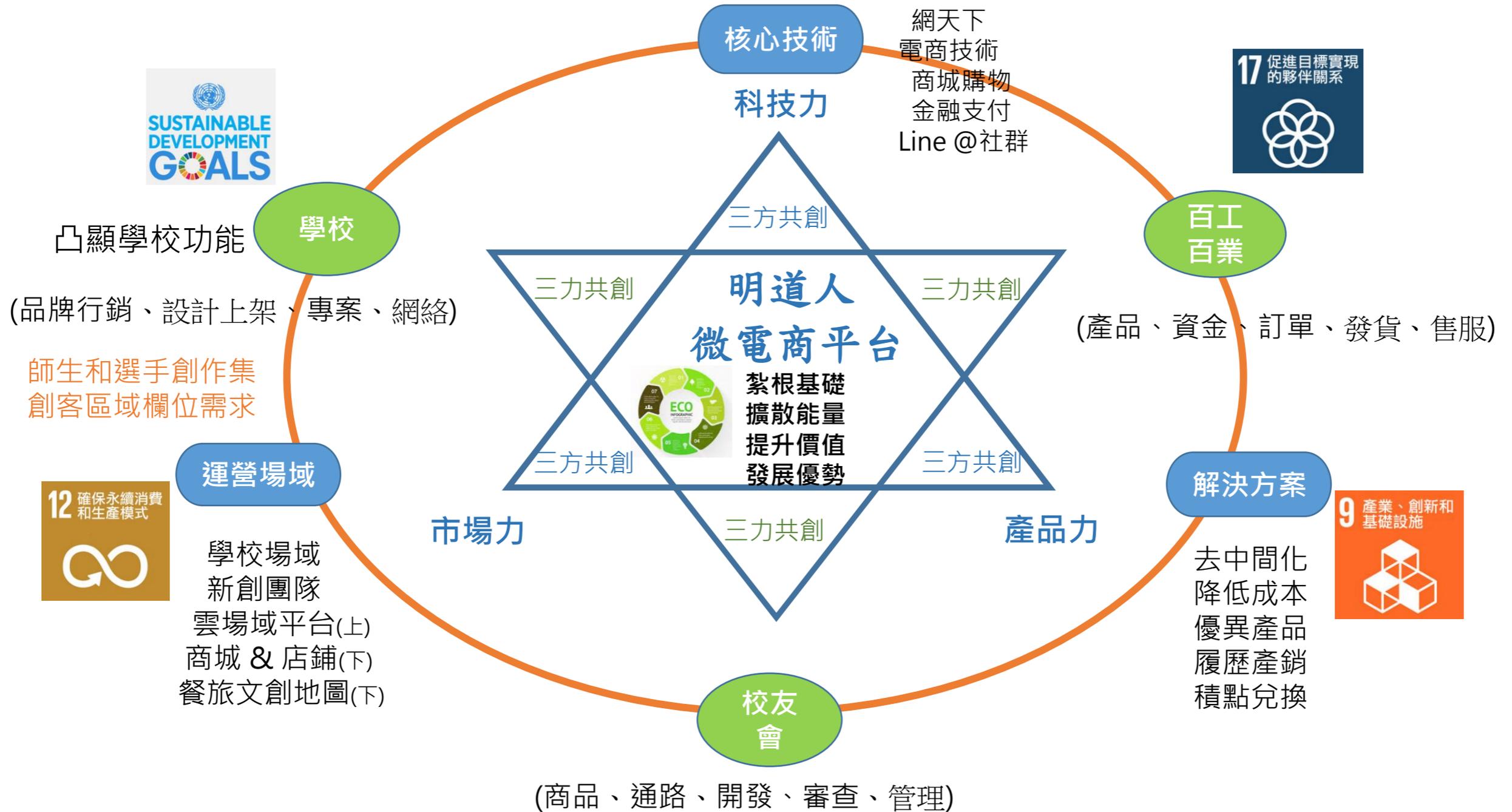
職場定義



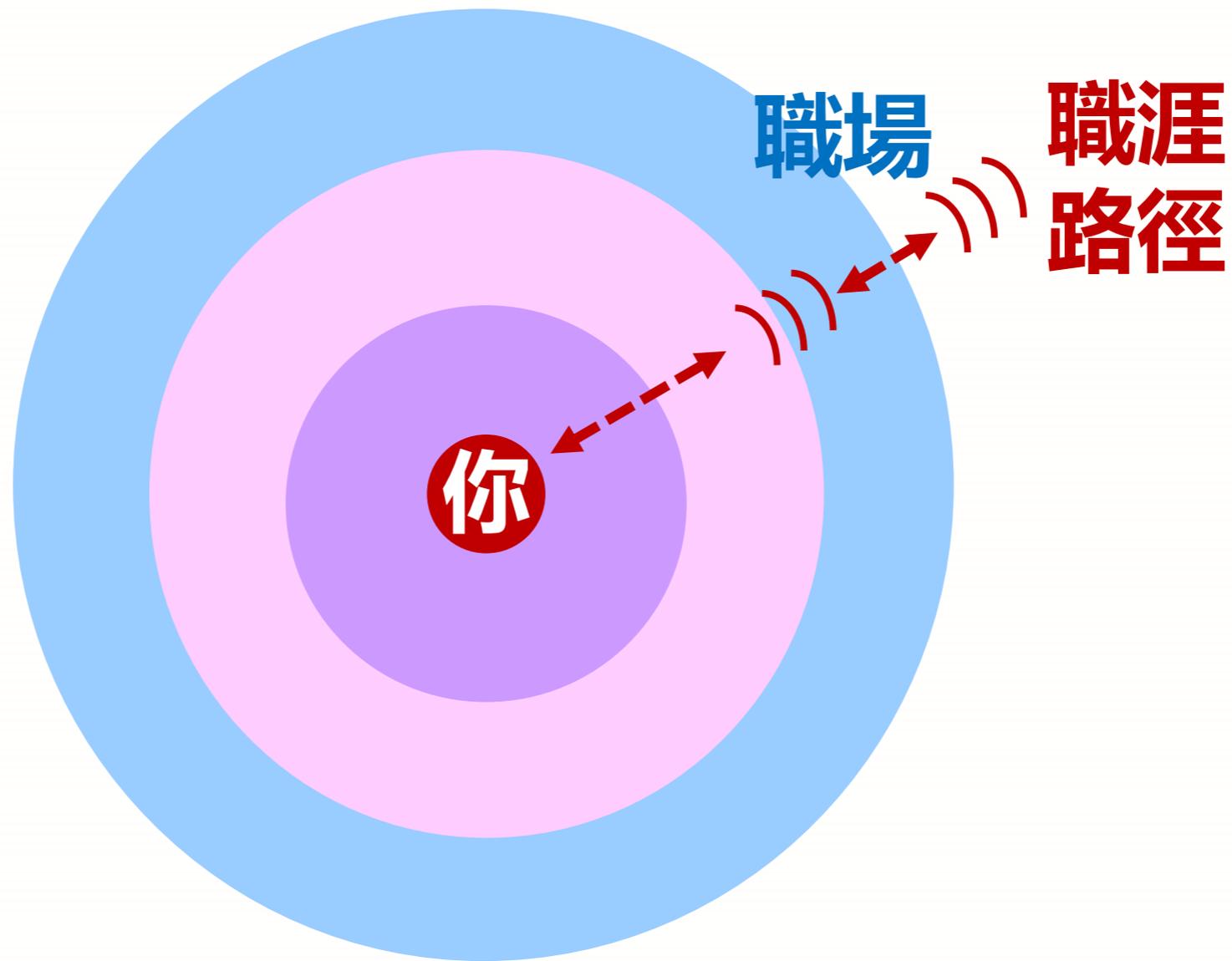
一、推動動機與目的



二、明道人微電商平台架構圖及效益



職場定義





方向?

選擇?

知道你們想要什麼?才能影響你的動機!



外在追求vs.內在追求

外在的追求

Get what they "want"

外在

有限

讓雇主滿意

患得患失

被外在回報所激勵

...



內心的期許

WANT what to get

內在

無限

同時也讓自己滿意

活在當下

被工作本身所激勵

...





$$1.01 \text{ 法則 } 1.01^{365} = 37.8$$

每一天前進一點 最終會成為很大的能量

$$0.99 \text{ 法則 } 0.99^{365} = 0.03$$

每一天守著現況 最終會失去能量與動能



生命的价值

珍惜热爱生命、

美化生命、.....



鄭 玖 鍊 先 生

- 網天下移動科技 網購yes 執行長
- 企業頂級商業模式及業務落地 專家
- 981首長保健集團等多家企業 顧問
- 長庚科技大學 講師/人際經營 審查委員

擅長：組織變形蟲再造，擴張業務張力，獨創商業思維及龍捲風產品模式&資本模式，融合產業的金融價值重組。

國內少數能夠從組織責任中心與會計獨立結算切入梳理商業模式、業務力擴張、供應鏈整合三個視角實戰派顧問，為多家企業成功組織再造、連鎖招商與加盟、員工內部創業，做增量，在優化企業價值進行再投資。

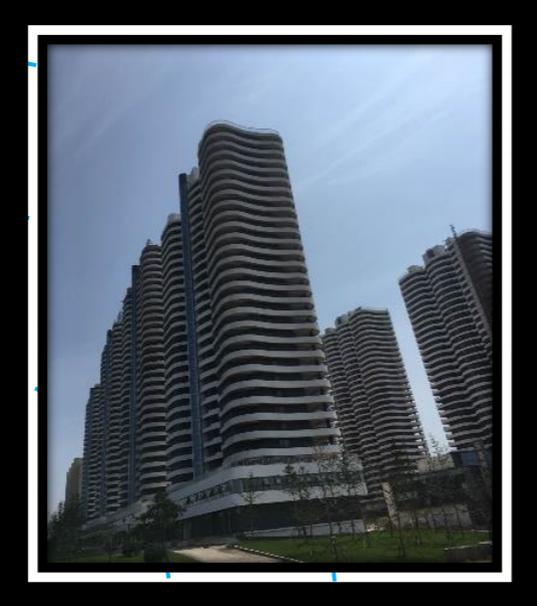
以顧問式實戰經驗引導學員自我察覺與體驗認知後自我超越的獨特教學模式，豐富的企業實務領導經驗，能帶給學員高執行力的智慧經驗，讓學員可以即學即用。善於現場診斷和指導，以事事求精求實的“精細及認真”並以資料分析見長，是兩岸三地企業經營與銷售及投融資領域的資深顧問專家。

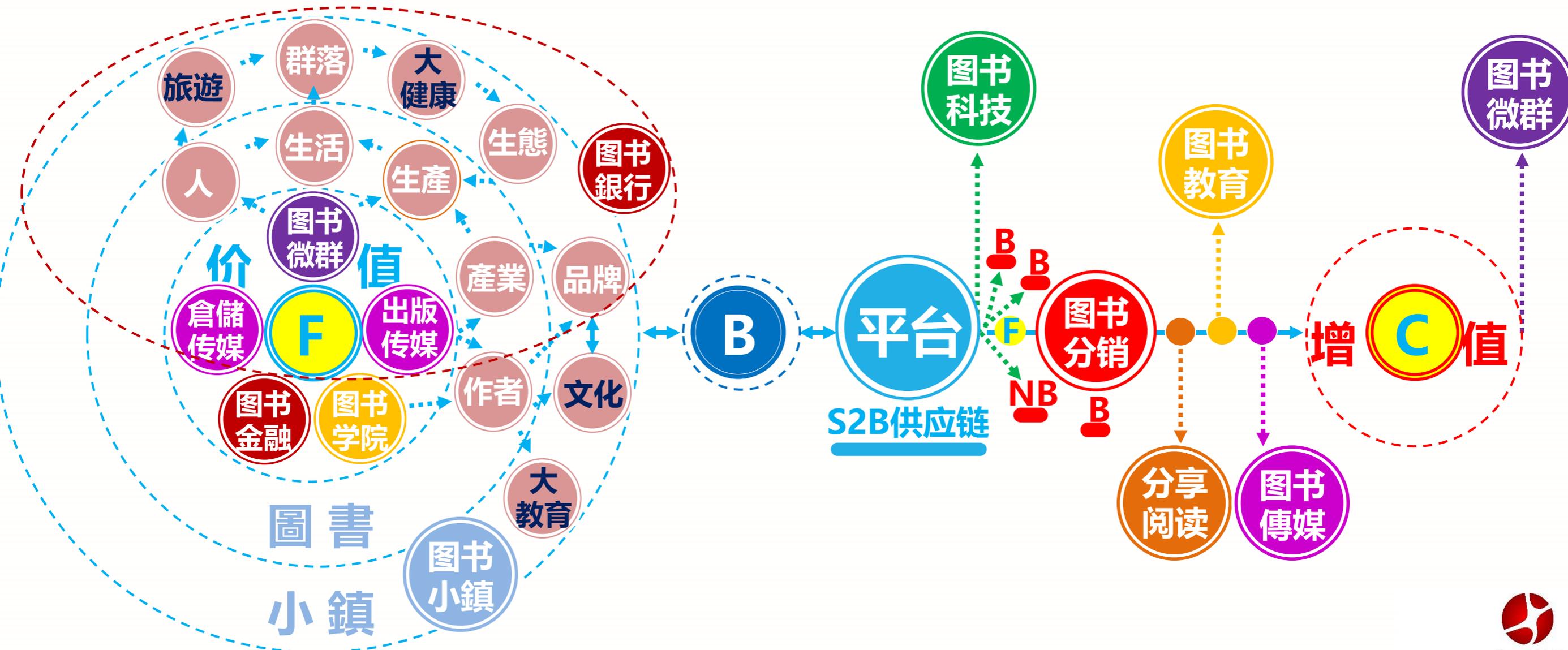
案例： 跨界打開你的眼界顛覆金融

跨界來借雞生蛋

自我借血造血接血

吞食整條產業鏈







過去創業靠資金！
現在創業靠整合！
未來創業靠社群！

●.....●

資 源

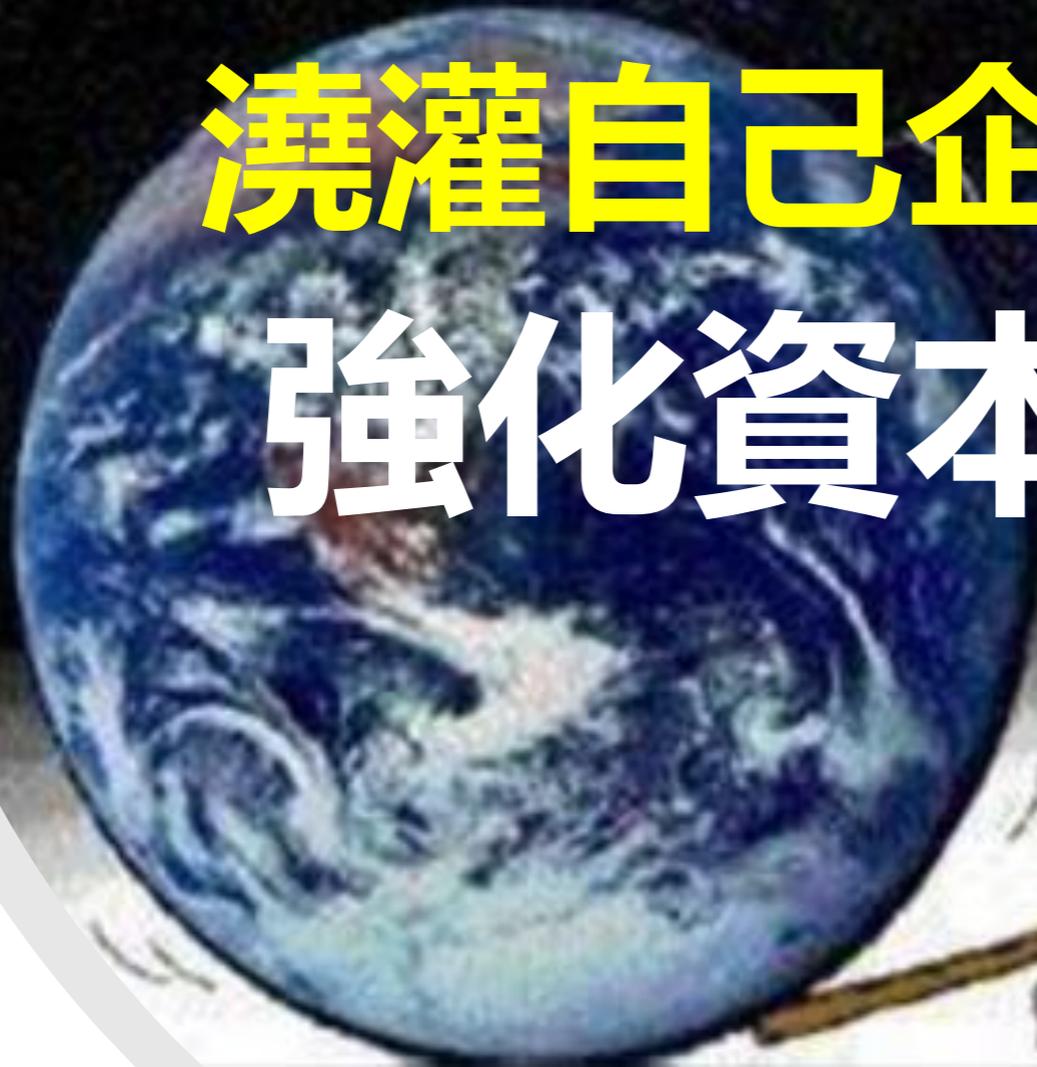
●.....●

擁抱互聯 · 重新想像：

世界 本無界 何來跨界 互聯網平台 驅



利用資本手段
以互聯網支點
澆灌自己企業田地
強化資本價值





資本思維

以價值為核心

價值最大化和全面市值管理

$E(\text{利潤}) \times PE (\text{市盈率})$





$$\text{資本價值} = \text{E(利潤)} \times \text{PE (市盈率)}$$

要增厚利潤 三種方式

1. 產業整合
2. 上下游整合
3. 資源整合

要提高PE 四種方式

1. 商業模式在競爭力, 擴張
2. 速度在競爭力, 收購
3. 持續性在競爭力
4. 未來在競爭力

240

英國

120

美國

60

亞洲四小龍

35

中國大陸

未來







世界不變的**只有變化!**

加油!!!



網天下移動科技簡介



協助『企業微電商化』孵化服務公司

以商城為工具，承載360行業數位升級。

讓成品商品+門店去中間化直供需求方；

半成品產品做現代黃業展示商機OE(D)M。



鄭玖鍊 案例: 北京金正品S2B全產業鏈(圖書電商)2016年-2018年，網購yes 連動屏北鑫三角群聚和屏東縣地方特色產業聯盟輔導專案。

學歷: 文化大學 國際企業管理學系、上海復旦大學經濟學院碩士畢業。現任: 長庚科技大學 人際經營 審查委員及企業商業創新模式及業務實踐。



蔡昀霖 案例: 網購yes 美安台灣shop.com

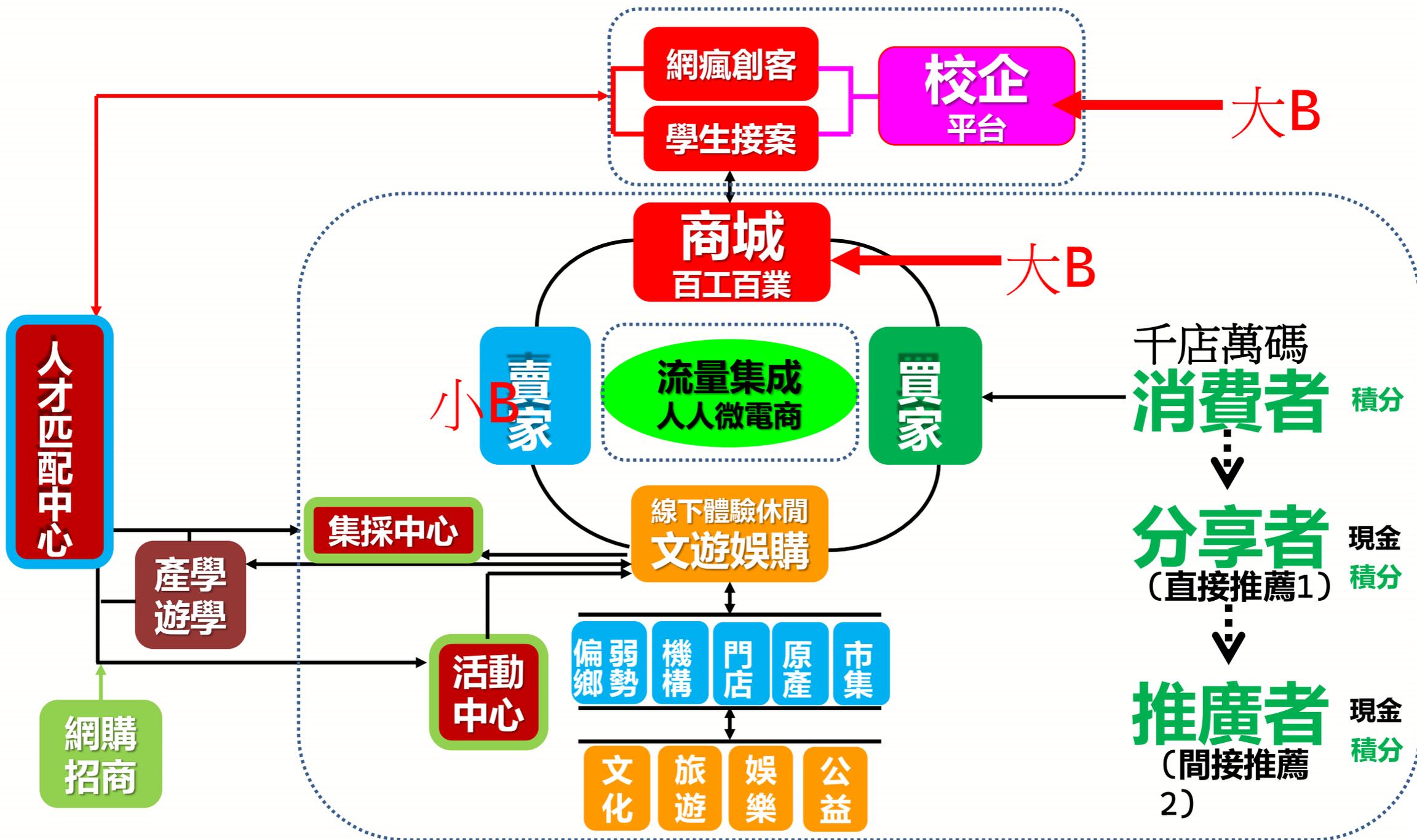
擔任外部合作工程師 2017年7月- 2019年6月

學歷: Stanford University Machine Learning 計算機學習 海外獎學金課程學習研究生 2018年12月-2019年6月; 國立臺中科技大學計算機科學系、資訊工程系暨電子商務管理和AI人工智慧研究室2011年至今。現任專案: 勞動部Fintech 區塊鏈產業人才-研究員 2020年8月至今。

客戶代表



數位平台與實體通路-自然消費生態的創新商業模式





傻瓜相機模式靈巧

有門市(店)，接軌商城產生客留

有產品，在商城就能做生意

設計，上架，在我們平台

人人微電商粉絲，在我們平台

學校到產業，**企業到產業**在我們平台

就能產品**變現!** 人才**變現!**

善用平台資源

小社群
大生意

人人微商
私領域流量

