

對網頁製作者的十不忠告

不要縱容客戶無止境的要求，否則受累的將是自己

我第一次做自由職業者的時候還在上大學，那時我急於做任何網站，會對任何事情都說“可以”，完全沒考慮自己的技術能力或者可能牽涉的時間。剛開始的時候很好，因為有人叫我做一件技術活。但不幸的是，我很快發現我要在工作上花費我所有的時間，經常吃泡面，而且不能夠出去外面享受我美好的大學生活。更慘的是，這些人經常把我的聯繫方式告訴有類似要求的其他客戶（比如，有一位女士一直寄信在網上賣小狗狗的羊毛衫外套，打算用100美金的預算建立一個客戶網站，印刷1000本用戶手冊，並要保證她的客戶在Google上搜索“狗”、“羊毛衫”和“愛”的時候這個網站能夠在搜尋結果中排第一名）。

好壞，無論如何，現在已經是4年後，我的環境以及我在財務上的成績已經充分的允許我回答“不”！對於下面這十個不忠告，本人總是回答“不”。

1. 你總是做出一個demo來講我比較一下再選擇合適的設計師/開發人員嗎？

我被這個問題逼過一次，當時我很慢，很天真。最終我沒有拿到錢又浪費了很多時間。不要在還沒拿到錢就開始幹活——這道理在任何其他行業都適用，網站設計就該不同麼？如果你妥協的話，

最好的情況（雖然比較罕見）是你的客戶知道如果必要，可以讓你免費的工作（譯注：正常情況還是會給你發薪）。而最壞的情況是，他們不付給你錢但仍使用你創造出的成果，而且明知這樣你無法正常的爭取自己的權益。可能性很大的情況是，你將什麼也得不到，只是在浪費時間。

2) 你是否可以給我打個折？

有很多公司不認同網頁設計作為一種服務，其價值超過了每小時20美元。這樣的客戶絕不應為他們向專業網站，印刷1000本用戶手冊，並要保證她的客戶在Google上搜索“狗”、“羊毛衫”和“愛”的時候這個網站能夠在搜尋結果中排第一名。

好壞，無論如何，現在已經是4年後，我的環境以及我在財務上的成績已經充分的允許我回答“不”！對於下面這十個不忠告，本人總是回答“不”。

3) 你會負責設計我的網站和提供主機服務嗎？

相信這似乎是一個好主意——白給的經常性收入，對嗎？也許吧。如果首先你能讓他們付你錢給你，並且你能夠忍受為了每月賺到10美元而必須付出整晚的時間來做無休止的電話支持。看吧，一旦客戶認為你對他們的電子郵箱和網站功能負責任，只要他們在家裏的電腦上發現他們的電子郵件有一點的問題，或者看到出於各種原因而出現的網頁錯誤，你肯定會在任何可能的時候被他們的電話騷擾。不信你問我，我甚至知道我的

一個朋友，他的客戶打電話過來找他問有關手機功能的問題，其次，做這類工作會把你降格成一隻羊。雖然有時為了支付眼睜睜看兩隻羊做這些樣的工作，但是有什麼要麼迫求它？第三，如果它真是一個提貝，你能收帳的將只是錢（譯注：完全沒有創新性）——你真的很

4) 你可以給我回答“不”！

這是嚴格從道德的角度來考虑的，雖然這是事實，但也有其他同樣重要原因。首先，如果他們正在抄襲一家網站，他們就有見不得光的辦法而且很可能你將因此打聽得到他們發放的或全部的薪水。其次，做這類工作會把你降格成一隻羊。雖然有時為了支付眼睜睜看兩隻羊做這些樣的工作，但是有什麼要麼迫求它？第三，如果它真是一個提貝，你能收帳的將只是錢（譯注：完全沒有創新性）——你真的很

不適合用它來做你工作的樣板，而且，這種類型的客戶你將來肯定不願意與他再次合作。

5) 我可以付我電子網站本來的銷售盈利來付你開發網站的費用嗎？

我討厭悲觀的問題，但是，當我被問到這個問題的時候，我要告訴他們，他們非常有可能會賺不到錢，然後我拿不到錢。是的，我知道這也有例外，所以有時候，我會問及他們的業務、市場營銷和收入計劃，其中99%都不能回答出來。他們只是簡單地認為銷售T恤衫將因為特種網上一個新概念。我經常會陷入必須支撐我和我的家庭的壓力中，所以我不能這樣投機的行為——所以我向他們推薦雅羅購物頻道或CafePress，十之有九，他們終究沒能建立起自己的網站。

6) 我有一個好主意。你不想聽嗎？

和5) 條沒有多大的不同，只是如果你同意了將可能會耗費你更多的時間。重申一次，別嘗試著成為高類。如果這個人除了對這個什麼高談闊論以外對對在的業務沒什麼建樹，那麼你的悲觀也許你覺得這沒什麼不妥。不過，老實說，你向寧願把這免費的給予我的家人和朋友，使大家更親密，而不是給陌生人。相信我吧，如果有人真

的有一個好主意，他會把你當成合作夥伴時也會付你工資的。

7) 可以給我你即時通訊帳號嗎？

如果是一個項目中我可以信任的，我可能會告訴你，但作為一般性原則，我告訴顧客說：不能自己帳號的告訴別人是我的一般原則。這是顯而易見的——他只能排在你的生活和你的客戶之後，如果很多客戶付我的錢，我可能就不會去問及他們的業務、市場營銷和收入計劃，其中99%都不能回答出來。他們只是簡單地認為銷售T恤衫將因為特種網上一個新概念。我經常會陷入必須支撐我和我的家庭的壓力中，所以我不能這樣投機的行為——所以我向他們推薦雅羅購物頻道或CafePress，十之有九，他們終究沒能建立起自己的網站。

8) 我可以在做好以後再全額付款嗎？

我要求首付50%的錢（除非它是一個很大的工作——那樣也許是33%）。我需要保證他們確實會“買進”這個項目，而且這樣我就可以計劃收入、支付帳單和過關稅了。那些想終身付款的人很可能在你做了大量工作以後全身而退了。

9) 有沒有什麼辦法可以今晚或本週末把它做完？

一旦他們知道你付帳他們一次，他們就會在未來繼續保持幻想。現在你已經遲遲開夜車幹活了（我經常這樣做），但不要再作出承諾說把工作在夜間或週末/假期做完。我知道很多自由職業者都在晚上加班過工作，所以可能會出現這種問題。你選擇自由職業

的原因就是自由，是嗎？不是嗎？

10) 我能相信你不會在其他項目上使用這個成果嗎？

這是一個很敏感的問題，因為大部分客戶都會會意它（不管怎樣，知識產權是一個棘手的課題）。在我要求所有新客戶簽訂的條款中，我要確保他們都知道（1）他們的代碼利用了我的項目的代碼，而這些被參考的項目我沒有要求他們付款，（2）我或許會把我的項目中的代碼用在其他項目上，以及（3），他們擁有的項目作為整體的代碼和實現（已經完成的網站），而不是實際的代碼塊（登錄系統，圖片上傳系統等）。我為我的生產力與速度感到自豪，我隨時準備使用其他項目的代碼來完成這項工作，而不會提及我曾經賣掉的一個關於我的flash，那可能我要參考他舊代碼代碼做出來。他們並沒有支付你來創建以供他們再次向外出售的代碼，因此要確保你知道，他們擁有的只是項目的代碼，而不是裏面的內容。

我敢肯定還有其他的問題。隨意加上你自己的條款吧，記住，你將獲得一個不用大量付出而能獲得成功的機會...

譯者：Menway
源自：yeycan.com

創業所必須做到的36條鐵律(二)

8. 創業法則八

與其同馬賽跑不如騎在馬背上才能“馬上成功”。

想想看，假如今天我讓你領一匹馬來比賽賽跑，這樣誰會贏？馬會贏還是你會贏？馬！這只馬是健康的，假如你騎在這匹馬的上面，到誰會贏呢？記住你坐在馬上面！馬快會獲勝，但我們離馬只差一點點，只差一點點。

所以，我們的企業要成功，我們一定要把自己當馬來賽跑。我們要找一匹馬，騎在他的上面，跟著馬前進的。即使沒有超過馬，但是至少我們的成功也是非常接近的。這種方法叫做馬上成功！

9. 創業法則九

成功的速度取決於我們是否有最好的工具。

我再問另一個問題：假如我今天讓世界F-1方程式賽車王邁克舒馬赫比賽賽跑，誰會贏？誰是舒馬赫？但如果我下賭注：你贏世界賽車王舒馬赫，下賭注100萬美金！那人說，你虧大了，明明舒馬赫技術比較好。但是我還沒得講完呢，我讓你開法拉利，讓舒馬赫開普通賽車，這樣誰會贏？所以在市場上技術比較好，經驗比較豐富，不一定會贏的錢比較多。當我們擁有最好的工具的時候，我們的成功速度是最快的。

10. 創業法則十

找最好的“產品馬”來經營是老開的責任。

所以，我們要跟馬賽跑，不如找一匹馬騎在他的上面；如果跟技術沒有舒馬赫好，我們不如開法拉利，讓別人開本田。

所以在一個企業當中，一個公司的總要負責找到最好的產品來銷售，這就是所謂的“產品馬”；或是找到一個優秀的人才來幫他

工作——“人才馬”。

11. 創業法則十一

找最優秀的人為你工作才能馬上成功。

好比以前芝加哥公牛籃球隊找到邁克喬丹幫他打籃球，連續三次NBA總冠軍，後來又得了三次NBA總冠軍，中間斷了兩年，為什麼斷了兩年？因為喬丹退去打棒球了。假如喬丹當時沒有退休的話，芝加哥公牛隊可以連續八年得到NBA總冠軍。在十年的時光裏面，假如有一個球隊可以取得八年的NBA總冠軍，這個老闆是不是贏了？

12. 創業法則十二

與人競爭不如與人合。

一個公司的董事自己不會銷售沒有關係，他聘請頂尖行銷專家來銷售；自己不會研發產品，自己去代理別人的產品來研發。自己打不贏競爭對手，那就坐在他的車子上跟他一起走——策略聯盟。所以成功的法事上上是有很大，但是掌握趨勢，尤其是掌握最大的趨勢，是非常重要的事情。

13. 創業法則十三

選擇競爭對手少的行業意味著不戰而勝。

我曾經在馬來西亞吉隆坡演講，對一千多人演講，演講完之後，有一個老師高興地聽了你的演講之後，我的大人生有一個偉大的目標和夢想。我說：“你的目標是什麼呢？”他說：“老師，我要成為世界首富！”

我說：“先生，我知道我的激勵效果不錯，但我不能曉得兩個小時可以把你夢想激發到這麼大的程度。請問你，你是從事什麼行業的？”他說：“我從事美容保養品。”我說：“美容保養品在未來

不是最大的趨勢？”他說：“美容保養品是一個永遠的趨勢，因為每一個人人都愛美。”我說，很好，它不是最大的趨勢？”他說：“應該不是。”

我說：“馬來西亞的吉隆坡附近有多少人在賣這個美容保養品？”他說：“陳老師，非常多，幾百個。”我說：“那現在就變成這麼大。全世界這麼大，你只分到這麼一點點的市場，請問你成世界首富嗎？”他說：“當然是不會的。”

我再問你另一個問題，世界上有多少人使用電腦？——上億人，90%的人都使用比爾蓋茨的WINDOWS軟件。

在未來三五年當中，世界會更多人使用電腦，當全世界使用電腦的人達到幾十億的時候，有90%再次使用微軟window的機率。所以，比爾蓋茨賺了100億美金，是靠努力嗎？是靠推銷嗎？還是靠25年前他抓到了全世界最大的趨勢？

比爾蓋茨說，眼光好的定義是：世界第一家軟件公司叫做微軟；世界第一家可叫可口可樂；世界第一家最頂尖的商用電腦叫IBM，通常第一人做，都很容易成為第一品牌。

你喜歡吃什麼糕點隨便吃，還是30個人搶著吃？當然是隨便吃。所以一般人，時常有一個錯誤的觀念：看到這個人好賺錢，他從事哪個行業，那我加入他的行業。這就好像看到一個人吃蛋糕，他已經吃得快剩下來了，他吃得津津有味，你說我來加入他，那你也吃他剩下來。

所以，假如眼光真的好的話，要選擇競爭對手少的行業來做。因為孫子兵法談到企業最高的境界，

兵法最高的戰略，就是——不戰而勝。

怎麼能可能不戰而勝呢，就是當你沒有競爭對手的時候，這個蛋糕沒有人跟你分的時候，這時候你怎麼吃，事實上都是你的。

14. 創業法則十四

大的趨勢大的市場 少的競爭對手

分成三點：第一個我們要掌握最大的趨勢；第二個我們的市場要大，不能只吃一個點。第三個主要要從競爭對手少的行業，越少越好；所以，假如掌握住這三點的話，事實上你離成功致富已經越

15. 創業法則十五

做未來成長空間大的行業

當我們從事一個行業的時候，還要研究目前使用的顧客到底多還是很少。

難免，假如你今天要投資一家企業，會不會把錢投到可口可樂？會還是不會？

我們先問一下，喝可樂是未來最大的趨勢嗎？可樂不是全球市場？這一點是不錯的，可樂的競爭對手可樂。事實上所有的飲料都是可口可樂的競爭對手，但可樂的主要競爭對手事實上不多。但是現在全世界有多少人喝可口可樂，或是喝百事可樂？有多少人？不計其數！所以我們今天把我們的錢投在這家公司時候，事實上它的報酬是很穩定的，但不會有很大

的回收。

再比如說麥當勞是不是一家世界一流的企業？肯定是；它沒有擁有全球市場？肯定；但吃漢堡是不是未來的最大趨勢？不是；麥當勞的競爭對手已經很多。

所以我們不只要找最大的趨勢，不僅要擁有全球的市場，還要找現在顧客不太多的行業來投資。現在顧客不太多，但是未來會變很多。現在顧客使用的頻次不高，但未來使用會很高，找這樣的行業來經營，就叫做開了一匹法拉利，或是開了台保时捷。這樣子呢，我們可以確保我們的速度永遠比別人快一點。

（待續）

源自：《世界創業實業堂》

數碼相框市場前景可期

數碼相框由概念型產品進入市場至今，已經經歷了5、6個年頭。作為伴隨數碼相機及互聯網不斷飛速發展的衍生產品，在今天已經被愈來愈多的普通消費者所接受。

在上世紀末本世紀初，數碼相框有了迅速的發展，普及型數碼相框的分辨率由200萬象素增長到現在的500-600萬象素，價格也由300美元左右下降到了現在的120美元左右。

因此，以各種電子顯示器件如CRT、LCD、DLP等，用各種平臺如TV、PC、DVB等，去做數碼照片的播放和瀏覽，成為數碼相框和消費者共同的方向。

作為一種以數碼照片的保存、回放和瀏覽為核心功能的產品，數碼相框自然迎合了消費者的這一需求。

正因為這些原因，數碼相框的離岸價格有兩年前的200美元下降到了目前的50-60美元（價格依據為5.6"和7"機框屏產品）。

今天的數碼相框的產品形態和銷售渠道還是以較為傳統的消費電子（數碼）產品為主，而產品本身所應有的以禮品、工藝品及照相印業的特點尚未形成。

數碼相框有三大核心器件：處理器、半導體存儲器和LCD顯示單元等。隨著ARM的不斷發展，數碼相框所需要的ARM+Jpeg處理器技術已為許多廠商所擁有，單位容量的價格在過去的6年中即下跌了40-50倍。中小尺寸的LCD顯示單元由於各種應用市場的需求成熟，在過去的2年中，也下跌1-2倍。

未來幾年，數碼相框的市場將處在逐漸走向成熟的階段，其產銷量及市場需求依然將保持大幅度的增長。在未來的幾年，將為處在數碼相框產品供應鏈各階段的企業帶來巨大的商機，市場向無窮盡的可能。

編譯：戴維

房屋拍賣 · 造成搶購

拍賣可吸引眾多有錢買家競標搶購，在指定之時間以最高價賣出，不必裝修，也不必付佣金。好過一般上市，凡急於出售房產者，請即電626-277-7168洽詢(歡迎Agent介紹其滯銷之Listing 佣金照付)

地產拍賣專家
Broker / Auctioneer
林亞柏 626.277.7168

房地產以拍賣方式成交仍當前趨勢
歡迎有眼光之地產經紀加入行列，免費培訓



25年專業經驗 專業,誠信,負責 倉庫租售



電話: (626) 252-4248
傳真: (626) 285-8081

David Lin (林) 802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776