

國立高雄師範大學 109 學年度第 1 學期週會紀錄

日期	110年5月07日	時間	10:10 - 12:10	地點	致理大樓 117 演講廳
主席 (主持人)	洪振方院長	記錄 (班級、姓名)	物理三 林昌為	參加 系級	數學 化學 生科 物 理
專題 演講人	李建齊董事長	演講人任職 單位及職稱	寶可齡奈米生化 技術股份有限公司 董事長	講題:	未來世界的老師

報 告 事 項	<p>院長頒發感謝狀及紀念品(介紹紀念品)</p> <p>院長致詞：</p> <p>董事長各位同學，非常榮幸請到李董事長來演講，這個公司是全台第三大的 IT 公司，李董事長是非常具有創新思維的董事長，沖牙器是一個很重要的器具。李董事長得到全國創業楷模，很值得各位同學來學習。</p> <p>專題演講：</p> <p>大家早安大家好，很榮幸有這幾機會來分享這個創業歷程。</p> <p>學經歷：</p> <p>這個是我的學經歷，有聽過新亞的請舉手，我創業從新亞電腦開始，稍等會講我從新亞創業的過程。新亞在 ptt 上叫藝人店，因為有一個藝人叫安心亞，競爭對手是燦坤、順發。去年是創業楷模會長。</p> <p>新亞電腦門市照片，一開始是由家人開始投資，在建國商場一個 5 坪大的空間開始創業，剛開始一個月的業績 30 萬，一個月的月租金大概要 7 萬多，每個月大概要賠 20、30 萬，退伍前一個月說要轉讓，所以想</p>
------------	---

內容 記要	<p>說要不要把它接手下來，因為學生時代就賣過電腦。因為還在軍中所以用投幣電話遙控那家店，退伍後去申請了 50 萬的清創貸款，每天都辛苦，從 26 年前就培養成晚上 2 點睡覺 7 點起床。經過三年半的努力，一個月的業績 2000 萬，甚至賣到排隊買電腦。後來又在隔壁開了一家 25 坪，一個月業績達到 6000 萬。</p> <p>1998 年開始做網站，到了 1999 年做出第一個網路電腦估價系統，跨入了虛實並進，並開始跟其他企業競爭，被小手段難辦，因經不起查稅所以重新整頓轉型，全面開發票，開始開連鎖店，最多開了 23 家連鎖店，現在 18 家店，去年年收入 25 億。</p> <p>連鎖店有很多管理的學問可以學，複製人才、管理人才、培訓人員等等，都是學問，把一套資訊系統化。</p> <p>若補習班要開連鎖：1 要複製人才 2 要管理教材排版等等。</p> <p>2009 拿下 sony 的品牌店，也拿到 apple 授權可以開旗艦店，sony 旗艦店最多開到 10 家。</p> <p>每年都不同的經營方針。</p> <p>創業很辛苦，新亞也會有瓶頸，每年都要想創新，每年都要改變方針。</p> <p>從生意的角度，喜歡創業當然也喜歡做生意，好的企業家懂的跟社會共存共榮，當一個企業要發展就要創新，這些創新的能量就會對很多產業或社會產生很大的影響。</p>
----------	--

從生意的角度講未來老師，我的大兒子在國外讀書認真到不行，分數都很好，一直很想知道為什麼。

什麼叫生意？：把陌生的客人服務到滿意，這就是生意。要做好生意要有 1 產品 2 人品，剩下的就是堅持了，就會成功。

生意構面 1：暢銷度、指名度

生意構面 2：高價值等於高潤，要有獨特性(只能跟你買)，要有市場性(很多人要跟你買)

未來世界的老師，是什麼樣的型態，或許跟網路有關，或許跟 Ai 有關。會是什麼模式呢，線下教學、線上教學、在教室、在工作現場等等都有可能。

上課的位置，學校、商場、家裡都有可能

上課的對象，國內、國外、同年齡、混年齡

支付老師的報酬，學期制、月付制、效益分潤、外加獎金

教學的推廣，網路行銷、平面媒體、學校推廣、平面媒體、社群媒體

老師在未來都要重新定位

高價值和低價值，新價值和舊價值

1. 「教」的服務：企業的培訓單位，複製人才等等。
2. 專業技能的創新和應用：應用數學+程式設計=Ai

3. 未來老師市場需求(非技術導向)：高價值策略，找發展。你要服務誰，會不會買單。能不能產生獨特性。

分眾策略：服務特定市場，或尚未被解決的問題。

需求導向：成為唯一可以解決這個問題的人。

長期優勢：要建立長期優勢，我是唯一，專利、品牌、快速佔領市場。

未來教師的 5P 策略：

定價、推廣、通路、產品、顧客

人分三大類：

務實主義者、理想主義者、遠見主義者

未來老師到底是服務業還是製造業

1. 製造業服務化，服務業數位化，會認為多數老師是服務業。

2. 若教是複製人才的功能，則老師是製造業。

3. 若是專業技能的創新應用，就是服務業，滿足需求跟解決問題，才會產生新價值。

未來世界的老師，創新不能走太快，市場要慢慢接受，但也不能太慢，

	<p>很有可能過一陣子就被淘汰了。</p> <p>以上分享希望對大家有收益，謝謝各位。</p>
主席 結論	<p>1. 感謝李董事長的演講，詢問同學們有沒有問題，若沒有問題就再次掌聲謝謝吳副廠長。</p>