



戰國策集團

SINCE 2000



破解中小企業經營困境

100

個常見經營問題與實戰對策

你的公司正走向危機嗎？為什麼公司做再多還是沒賺錢？
營收上不去、人也留不住，你是不是也遇到了？

從資金、用人、營運到轉型
一本全解答的實戰手冊

《100個老闆最頭痛的問題一次解決》

企業最常見的 100 個經營痛點，9 成老闆直到倒閉才發現！
教你破解中小企業的經營地雷！別讓錯誤重複 10 年！

01 資金與財務問題

1 資金周轉困難	9
2 現金流不足	12
3 營收預測不準確	13
4 資金運用效率低	15
5 貸款申請困難	16
6 融資管道不足	17
7 未能有效管理應收帳款	18
8 成本結構不透明	20
9 稅務規劃不足	21
10 過度依賴單一客戶導致財務風險	22

02 人力資源管理問題

1 招募人才困難	25
2 員工流動率高	26
3 績效管理制度不明確	27
4 團隊溝通不順暢	29
5 缺乏培訓機制	30
6 員工士氣低落	31
7 缺乏留才策略	32
8 未建立合理的薪酬結構	33
9 缺乏勞動法規知識	34
10 未規劃人力資源發展	36

11 主管與員工間信任不足	37
12 員工責任分工不清楚	38
13 員工超時工作卻無效率	40
14 無法吸引年輕世代員工	41
15 員工文化價值觀不一致	42

03 行銷與銷售問題

1 行銷預算不足	45
2 銷售策略無法有效落實	46
3 缺乏品牌定位	48
4 競爭者價格壓力大	49
5 無法吸引新客戶	51
6 缺乏數位行銷能力	52
7 市場細分不夠明確	53
8 銷售團隊缺乏動力	55
9 客戶流失率高	56
10 缺乏忠誠客戶計畫	57
11 客訴處理能力不足	58
12 銷售渠道單一化	60
13 未能善用社群媒體行銷	61
14 品牌曝光度不足	62
15 無法快速應對市場需求變化	63

04 營運管理問題

- | | |
|----------------|----|
| 1 供應鏈效率低下 | 66 |
| 2 原物料成本上漲 | 67 |
| 3 存貨管理不當 | 69 |
| 4 生產設備老舊 | 70 |
| 5 浪費資源導致成本增加 | 72 |

05 管理問題

- | | |
|----------------------|----|
| 1 工作流程不標準化 | 75 |
| 2 缺乏自動化系統 | 76 |
| 3 無法按時交貨 | 77 |
| 4 質量管理不嚴格 | 79 |
| 5 客戶需求變化導致庫存問題 | 80 |
| 6 對技術升級投資不足 | 81 |
| 7 未能有效使用數據分析工具 | 83 |
| 8 對外包業務的控制不足 | 84 |
| 9 文件與紀錄管理不完善 | 86 |
| 10 無法滿足市場對個性化產品的需求 | 87 |

06 管理問題

- | | |
|--------------|----|
| 1 決策流程過於集中 | 90 |
| 2 缺乏創新能力 | 91 |

3 未能跟上行業趨勢	92
4 缺乏長期發展規劃	93
5 缺乏危機管理能力	95

07 法律與合規問題

1 缺乏勞工保險與法規知識	98
2 合約管理不嚴謹	99
3 知識產權保護不足	101
4 稅務申報不合規	102
5 缺乏對當地法規的了解	103
6 資料保護與網路安全問題	105
7 被客戶或供應商法律糾紛困擾	106
8 違反環保法規風險	107
9 未能遵守出口貿易規範	109
10 與合作夥伴的法律爭議	110

08 科技與創新問題

1 技術研發經費不足	113
2 無法引進新技術	114
3 數位化轉型困難	115
4 缺乏科技人才	117
5 無法應用大數據和AI提升效率	118
6 未能利用雲端服務優化營運	119
7 缺乏行業創新理念	120

8 無法快速學習新技術應用	121
9 使用的軟硬體無法滿足需求	123

09 外部環境問題

1 市場需求萎縮	126
2 競爭壓力持續增大	127
3 經濟不景氣影響消費者信心	128
4 政策變動帶來的不確定性	130
5 突發事件如疫情、天災、戰爭等影響營運	131
6 無法建立穩定的合作夥伴關係	132



前言

這本「中小企業在經營中常見遇到的100個問題」一書，正是基於二十五年實戰經驗與觀察所整理而成。我們希望透過這份清單對策，幫助企業主和管理者提前識別潛在風險，並提供具體的解決思路與策略。無論您是初創企業的創辦人，還是正在尋求突破的中小企業經營者，這份清單都將為您提供寶貴的參考價值，助您在競爭激烈的市場中立於不敗之地。

出版者

- 出版：戰國策戰勝學院
- 網址：mo.com.tw
- 電話：0800-003-191
- LINE ID：@119m



1

資金與財務問題

- # 資金周轉困難
- # 現金流不足
- # 營收預測不準確
- # 資金運用效率低
- # 貸款申請困難
- # 融資管道不足
- # 未能有效管理應收帳款
- # 成本結構不透明
- # 過度依賴單一客戶導致財務風險

資金周轉困難是許多中小企業面臨的常見問題，尤其是在經濟波動或市場需求不穩定的情況下。首先，企業應進行詳細的現金流預測，這不僅包括當前的資金狀況，還應考慮未來的收入與支出。通過現金流預測，企業可以更好地掌握資金流動，避免資金鏈斷裂。其次，企業應加強應收帳款管理，設定明確的付款期限，並通過提前催款或提供折扣來鼓勵客戶提前付款。此外，企業可以考慮利用短期借款或商業信用等方式來維持流動性，但需謹慎評估借款成本與風險。同時，企業應積極開發多元化的融資管道，如銀行貸款、創投資金、政府補助等，避免過度依賴單一資金來源，從而降低資金周轉的風險。

解決策略

◆ 進行現金流預測與管理

企業應定期進行詳細的現金流預測，涵蓋當前資金狀況及未來收入與支出的預估。透過精準的現金流管理，企業能提前發現潛在的資金缺口，並採取相應措施，避免資金鏈斷裂。

◆ 加強應收帳款管理

企業應設定明確的付款期限，並積極追蹤應收帳款。可透過提前催款或提供折扣等方式，鼓勵客戶提前付款，以加速資金回流，改善現金流狀況。

◆ 善用短期融資工具

在資金周轉困難時，企業可考慮利用短期借款或商業信用等工具來維持流動性。但需謹慎評估借款成本與風險，確保融資方式符合企業的財務狀況與需求。

◆ 開發多元化融資管道

企業應積極拓展多元化的融資管道，例如銀行貸款、租賃、創投資金、政府補助等，避免過度依賴單一資金來源。多元化的融資策略能有效降低資金周轉風險，提升企業的財務穩定性。

- 公司政府補助計畫整合平台 <https://ai.com.tw/a/16>
- 台北市政府創業補助 <https://easyloan.taipei/>
- 臺北市政府創業資源 <https://ai.com.tw/a/15>
- 戰國策創業資源/銀行融資窗口 <https://yp.nss.com.tw/bank-financing/>

◆ 優化成本結構與支出控制

企業應定期檢視成本結構，削減不必要的開支，並優化營運效率。透過有效的成本控制，企業能減少資金壓力，並將資源集中用於核心業務與關鍵投資，提升整體財務健康度。



現金流不足是企業經營中的一大挑戰，尤其是在經濟下行或市場需求萎縮的情況下。企業應從成本控制入手，盡量降低不必要的支出，並優化現有的資源配置。例如，企業可以與供應商協商，爭取更長的支付期限或分期付款，以減輕短期內的資金壓力。此外，企業應加強應收帳款的回收速度，建立完善的應收帳款管理系統，並定期追蹤客戶的付款情況。對於長期拖欠的帳款，企業可以考慮使用第三方催收服務。在融資方面，企業應探索多元化的融資管道，如銀行貸款、創投資金、股權融資等，並根據自身的財務狀況選擇最適合的融資方式。同時，企業應保持與金融機構的良好關係，以便在需要時能夠快速獲得資金支持。

解決策略

◆ 加強成本控制與資源優化

企業應全面檢視成本結構，削減非必要支出，並與供應商協商延長付款期限或分期付款，以減輕短期資金壓力。

◆ 加速應收帳款回收

建立完善的應收帳款管理系統，定期追蹤客戶付款情況，並提供折扣或優惠鼓勵提前付款。對於長期拖欠的帳款，可考慮使用合法的第三方催收服務。

◆ 探索多元化融資管道

企業應積極尋求銀行貸款、創投資金、股權融資等多元融資方式，並根據財務狀況選擇最適合的方案，同時與金融機構保持良好關係。

◆ 優化現金流管理

定期進行現金流預測，掌握資金動態，並制定應急計劃以應對突發資金需求，確保企業營運不受影響。

◆ 提升營運效率與收入來源

通過優化業務流程、提高生產效率或開發新產品與服務，增加收入來源，改善現金流狀況。

3

營收預測不準確

營收預測的準確性直接影響企業的資源配置和發展規劃。為了提高營收預測的準確度，企業應採取多項措施。首先，企業應分析過去的銷售數據和市場趨勢，包括季節性波動、產品生命週期和競爭對手動態等因素，進行全面且深入的分析。其次，企業應定期進行市場調研，深入了解客戶的消費習慣、偏好變化和未來需求趨勢，這些一手資料能夠為預測提供更具體的參考依據。此外，企業應建立定期檢討機制，根據實際營運狀況及時調整預測模型，避免過度依賴歷史數據而忽略市場的動態變化。現代化的財務軟體工具，如大數據分析和人工智能技術，能夠幫助企業更全面地整合各類數據，建立更精確的預測模型，從而提供更可靠的營收預測結果。

◆ 分析歷史數據與市場趨勢

企業應深入分析過去的銷售數據、季節性波動、產品生命週期及競爭對手動態，作為預測的基礎。

◆ 定期進行市場調研

透過市場調研了解客戶需求、消費習慣及未來趨勢，確保預測模型貼近市場實際情況。

◆ 建立動態預測模型

定期檢討並調整預測模型，避免過度依賴歷史數據，並結合市場變化進行動態更新。

◆ 運用現代化財務工具

利用大數據分析與人工智能技術，整合多維度數據，提升預測的準確性與可靠性。

◆ 加強跨部門協作

銷售、財務與市場部門應密切合作，共享資訊與洞察，確保營收預測更全面且精準。

資金運用效率低會導致企業的資源浪費和盈利能力下降。企業應從兩個方面著手提高資金運用效率：一是加強財務管控，確保資金投入的每一個項目都有相應的回報；二是提高資本的周轉率。企業應進行資本結構的調整，盡量減少高成本的負債，並優化現有的投資組合。定期檢討和優化投資項目，選擇回報較高的投資，並減少不必要的開支，能夠顯著提升資金的運用效率。此外，企業應建立完善的財務管理系統，定期監控資金的流動和使用情況，確保每一筆資金都能夠發揮最大的效益。

解決策略

◆ 強化財務管控

確保每一筆資金投入都有明確的回報目標，並定期評估投資項目的效益。

◆ 提高資本周轉率

優化庫存管理與應收帳款回收速度，減少資金積壓，提升資本使用效率。

◆ 調整資本結構

減少高成本負債，優化投資組合，並定期檢討投資項目，淘汰低效投資。

◆ 建立財務管理系統

透過現代化財務軟體監控資金流動，確保資金使用透明且高效。

◆ 優化成本與支出

定期檢視成本結構，刪除不必要開支，並尋求集中採購或供應商談判等成本優化方式。

5

貸款申請困難

貸款申請困難是許多中小企業面臨的問題，尤其是在經濟不景氣或企業信用狀況不佳的情況下。企業應從提高自身的信譽度著手，保持良好的財務紀錄，定期進行財務報告，確保企業的信用紀錄良好。此外，企業應與多家銀行建立良好的關係，並深入了解每家銀行的貸款政策與要求，根據自身情況選擇最適合的銀行進行貸款申請。企業還可以考慮提供抵押品或擔保，以提高貸款申請的成功率。同時，企業應積極尋求政府或行業協會的支持，利用相關的貸款擔保計劃或補貼政策，降低貸款申請的難度。

解決策略

◆ 提升企業信譽度

保持良好的財務紀錄，定期提交財務報告，確保信用狀況良好。

◆ 與多家銀行建立關係

深入了解不同銀行的貸款政策，選擇最適合的銀行進行申請。

歡迎加入戰國策企業家LINE群(<https://ai.com.tw/a/s>)我們會提供各銀行企金窗口

◆ 提供抵押品或擔保

通過提供資產抵押或第三方擔保，提高貸款申請的成功率。

◆ 尋求政府或行業支持

積極申請政府補貼或貸款擔保計劃，降低貸款申請難度。

◆ 優化財務結構

改善資產負債表，降低負債比率，提升企業的財務健康度與貸款吸引力。

6

融資管道不足

融資管道不足會限制企業的發展空間，尤其是在企業需要擴張或進行重大投資時。企業應探索多元化的融資方式，如股權融資、債券融資、融資租賃等。除了傳統的銀行貸款，企業還可以尋求天使投資或創業投資，開發股權融資管道。此外，企業應關注政府支持中小企業的融資項目，如低息貸款、補貼計劃等，並積極申請相關的資金支持。企業還可以考慮通過資產證券化或供應鏈金融等方式，拓展融資來源，從而降低對單一融資管道的依賴。

解決策略

◆ 探索多元化融資方式

除傳統銀行貸款外，考慮股權融資、債券融資、融資租賃等方式。

◆ 尋求創投資金

與天使投資人或創投機構合作，開發股權融資管道。

◆ 利用政府支持計劃

積極申請政府提供的低息貸款、補貼或擔保計劃。

◆ 嘗試資產證券化

通過資產證券化或供應鏈金融等方式，拓展融資來源。

◆ 加強與金融機構合作

建立長期合作關係，確保在需要時能快速獲得資金支持。

7

未能有效管理應收帳款

應收帳款管理不善會導致企業的資金周轉困難，尤其是在客戶付款延遲或拖欠的情況下。企業應設立清晰的信用政策和付款期限，並定期監控帳款回收情況。對於逾期未付的帳款，企業應建立積極的催收流程，通過電子郵件、電話或直接登門與客戶溝通，及時提醒客戶付款。此外，企業可以考慮使用第三方催收服務，幫助回收長期逾期的帳款。同時，企業應定期檢討應收帳款管理系統，確保其能夠有效應對市場變化和客戶需求的變化。

◆ 設立清晰的信用政策

制定明確的付款期限與信用條件，並嚴格執行。

◆ 定期監控帳款回收

建立應收帳款追蹤系統，及時發現逾期帳款並採取行動。

◆ 積極催收逾期帳款

通過電話、郵件或登門拜訪等方式，提醒客戶付款，必要時使用第三方催收服務。

◆ 提供提前付款優惠

鼓勵客戶提前付款，例如提供折扣或獎勵。

◆ 定期檢討管理系統

根據市場變化與客戶需求，持續優化應收帳款管理流程。

成本結構不透明會導致企業的資源浪費和盈利能力下降。企業應首先進行成本分類和細化，了解每一項成本的具體組成。可以利用財務軟體進行成本分析，並根據不同部門或產品線進行成本核算。此外，企業應定期檢討成本結構，刪除不必要的支出，並尋求成本優化的途徑，如集中採購或與供應商談判獲得優惠等。通過建立透明的成本結構，企業能夠更好地控制成本，提高盈利能力。

解決策略

◆ 細化成本分類

將成本按部門、產品線或項目進行分類，確保每一項成本清晰可見。

◆ 利用財務軟體分析

通過現代化工具進行成本分析，找出隱性成本與浪費。

◆ 定期檢討成本結構

刪除不必要支出，並尋求成本優化途徑，如集中採購或供應商談判。

◆ 建立透明化管理機制

確保成本數據公開透明，便於各部門共同參與成本控制。

◆ 定期檢討管理系統

根據市場變化與客戶需求，持續優化應收帳款管理流程。

9

稅務規劃不足

稅務規劃不足會導致企業的稅務負擔增加，尤其是在稅務法規複雜或多變的情況下。企業應定期與專業會計師或稅務顧問合作，根據現有的法律法規合理避稅。確保公司的稅務報表準確，並遵守當地的稅務法規，避免出現罰款或其他法律風險。企業還可以利用合法的稅務優惠政策，如研發費用加計扣除、高新技術企業稅收優惠等，降低公司的稅務負擔。此外，企業應定期檢討稅務規劃策略，確保其能夠有效應對稅務法規的變化和企業發展的需求。

解決策略

◆ 與專業顧問合作

定期與會計師或稅務顧問合作，制定合法避稅策略。

◆ 利用稅務優惠政策

申請研發費用加計扣除、高新技術企業稅收優惠等政策，降低稅務負擔。

◆ 定期檢討稅務規劃

根據稅務法規變化與企業發展需求，調整稅務策略。

◆ 確保報表準確性

定期檢查稅務報表，避免因錯誤導致罰款或法律風險。

◆ 加強內部稅務培訓

提升財務團隊的稅務知識，確保稅務規劃與執行更專業。

10

過度依賴單一客戶導致財務風險

過度依賴單一客戶會使企業面臨較大的財務風險，尤其是在客戶需求變化或市場波動的情況下。企業應擴大客戶群體，減少對單一客戶的依賴。可以通過加強銷售和行銷活動，開發新的市場，增加更多的潛在客戶，從而分散風險，保障企業的穩定發展。此外，企業應定期檢討客戶結構，確保其能夠有效應對市場變化和客戶需求的變化。通過建立多元化的客戶群體，企業能夠降低財務風險，提高市場競爭力。

解決策略

◆ 擴大客戶群體

通過加強銷售與行銷活動，開發新市場與潛在客戶。

◆ 分散客戶風險

確保客戶結構多元化，避免單一客戶佔比過高。

◆ 定期檢討客戶結構

根據市場變化與客戶需求，調整客戶開發策略。

◆ 提升產品與服務多樣性

開發新產品或服務，吸引更多不同類型的客戶。

◆ 建立長期合作關係

與現有客戶保持良好關係的同時，積極拓展新客戶，確保業務穩定發展。



2

人力資源管理問題

- # 招募人才困難
- # 員工流動率高
- # 績效管理制度不明確
- # 團隊溝通不順暢
- # 缺乏培訓機制
- # 員工士氣低落
- # 缺乏留才策略
- # 未建立合理的薪酬結構
- # 缺乏勞動法規知識
- # 未規劃人力資源發展
- # 主管與員工間信任不足
- # 員工責任分工不清楚
- # 員工超時工作卻無效率
- # 無法吸引年輕世代員工
- # 員工文化價值觀不一致

招募人才困難是許多企業面臨的挑戰，尤其是在競爭激烈的行業或地區。企業應從雇主品牌建設入手，提升公司的市場吸引力。透過參與行業活動、招募會，並積極利用社交媒體或專業平台發佈招募信息，企業可以擴大曝光度，吸引更多潛在的應聘者。此外，企業應建立人才儲備庫，提前挖掘潛在的人才資源，並與學校或職業培訓機構合作，建立長期的人才輸送管道。針對高端人才，企業可以提供更具競爭力的薪酬結構與福利，並強調公司文化與發展前景，吸引與企業價值觀相符的應聘者。同時，企業應優化招募流程，確保招募過程高效且透明，提升候選人的體驗。

解決策略

◆ 提升雇主品牌吸引力

通過參與行業活動、招募會及社交媒體宣傳，提升雇主品牌知名度，吸引更多潛在應聘者。

可以參考戰國策：企業如何用AI及建立「雇主品牌」徵才行銷招募一流人才課程 <https://ai.com.tw/a/17>

◆ 優化招聘流程

確保招募過程高效透明，提升面試者體驗，減少優秀人才流失。

◆ 強化內部推薦機制

鼓勵現有員工推薦合適人才，並提供推薦獎勵，擴大招募渠道。

◆ 提供競爭力薪酬與福利

針對高端人才，設計具有競爭力的薪酬結構與福利，並強調企業文化與發展前景。

◆ 建立人才儲備庫

提前挖掘潛在人才資源，並與學校或職業培訓機構合作，建立長期人才輸送管道。

2

員工流動率高

高員工流動率不僅增加企業的招募成本，還可能影響團隊的穩定性和工作效率。企業應從多個方面著手降低流動率。首先，提供清晰的職業發展路徑和晉升機會，讓員工看到未來的成長空間。其次，定期提供職業培訓和技能提升機會，幫助員工不斷進步。此外，企業應創造良好的工作氛圍，提升員工的歸屬感和忠誠度。通過設立合理的薪酬和獎勵機制，企業可以進一步激勵員工，並根據員工的貢獻提供個性化的福利。定期進行員工滿意度調查，了解員工的需求和意見，並根據反饋進行改進，也是降低流動率的有效手段。

解決策略

◆ 提供清晰職業發展管道

為員工規劃晉升機會與成長空間，增強員工的長期留任意願。

◆ 定期培訓與技能提升

提供職業培訓與技能提升機會，幫助員工持續進步，提升工作滿意度。

◆ 改善工作環境與氛圍

創造良好的工作氛圍，增強員工歸屬感與團隊凝聚力。

◆ 設立合理薪酬與獎勵機制

根據員工貢獻提供個性化福利與獎勵，激勵員工保持高效能。

◆ 定期進行員工滿意度調查

了解員工需求與意見，並根據反饋改進管理措施，降低流動率。

3

績效管理制度不明確

績效管理制度不明確會導致員工的工作目標模糊，影響整體工作效率。企業應建立清晰的績效管理體系，確保每位員工了解自己的工作指標和期望。通過定期的績效評估，企業可以及時給予員工反饋，幫助他們了解自己的優勢與待改善之處。績效管理不僅應關注業務成果，還應重視員工的工作態度、團隊協作和創新能力。此外，企業應設立公平的獎勵機制，將績效與薪酬、晉升掛鉤，激勵員工持續提升表現。定期檢討績效管理制度的有效性，並根據實際情況進行調整，也是確保制度長期有效的關鍵。

◆ 建立清晰績效指標

確保每位員工了解工作目標與期望，避免目標模糊。

◆ 定期績效評估與反饋

通過定期評估與反饋，幫助員工了解自身優勢與待改善之處。

◆ 設立公平獎勵機制

將績效與薪酬、晉升掛鉤，激勵員工持續提升表現。

◆ 重視多元績效評估

不僅關注業務成果，還評估工作態度、團隊協作與創新能力。

◆ 定期檢討與優化制度

根據實際情況調整績效管理制度，確保其長期有效性。

團隊溝通不順暢會導致信息傳遞錯誤、工作效率低下，甚至引發內部矛盾。企業應建立高效的溝通機制，例如定期舉行團隊會議、使用協作工具（如Slack、Trello等）來促進信息流通。此外，企業應鼓勵跨部門協作，打破部門間的壁壘，促進知識共享與資源整合。管理者應以身作則，保持開放和透明的溝通態度，並鼓勵員工提出意見和建議。通過建立良好的溝通文化，企業可以提升團隊凝聚力，並有效解決問題。

解決策略

◆ 建立高效溝通機制

定期舉行團隊會議，使用協作工具（如Slack、Trello）促進信息流通。

◆ 鼓勵跨部門協作

打破部門壁壘，促進知識共享與資源整合。

◆ 管理者以身作則

保持開放透明的溝通態度，鼓勵員工提出意見與建議。

◆ 設立反饋渠道

建立匿名反饋機制，讓員工安心表達想法與問題。

◆ 定期舉辦團隊建設(Team Building)活動

增強團隊凝聚力，改善溝通氛圍。

5

缺乏培訓機制

缺乏培訓機制會限制員工的成長和企業的長期發展。企業應設立完善的培訓計劃，包括入職培訓、專業技能培訓、領導力發展等。通過內部講師、外部戰國策企業顧問或線上課程等形式，企業可以為員工提供多樣化的學習機會。此外，企業應根據不同部門的需求量身定制培訓內容，確保培訓與實際工作需求相符。定期評估培訓效果，並根據員工的反饋進行調整，能夠進一步提升培訓的價值。通過持續的培訓，企業不僅可以提高員工的工作能力，還能增強員工的忠誠度和滿意度。

解決策略

◆ 設立完善培訓計劃

包括入職培訓、專業技能培訓與領導力發展，滿足不同階段需求。

◆ 提供多元化學習機會

通過內部講師、外部顧問或線上課程，豐富培訓形式。

◆ 量身定制培訓內容

根據部門需求設計培訓內容，確保與實際工作需求相符。

◆ 定期評估培訓效果

根據員工反饋調整培訓內容，提升培訓價值。

◆ 建立學習型組織文化

鼓勵員工自主學習，並提供學習資源與支持。

6

員工士氣低落

員工士氣低落會直接影響工作效率和團隊氛圍。企業應及時了解士氣低落的原因，並採取相應的措施。例如，若員工感到工作壓力過大，企業可以調整工作分配或提供心理支持；若員工對薪酬不滿，企業應重新評估薪酬結構，並提供更具競爭力的待遇。此外，企業應設立獎勵機制，表彰優秀員工，並定期舉辦團隊建設活動，增強員工的歸屬感。通過關注員工的需求和感受，企業可以有效提升士氣，並創造積極的工作環境。

解決策略

◆ 了解士氣低落原因

透過調查或面談，找出問題根源並採取相應措施。

◆ 調整工作分配與壓力

避免員工過度負荷，提供心理諮商與壓力管理資源。

◆ 重新評估薪酬結構

提供更具競爭力的薪酬與福利，提升員工滿意度。

◆ 設立獎勵機制

表彰優秀員工，並定期舉辦團隊建設活動，增強歸屬感。

◆ 建立開放溝通文化

讓員工感受到被重視與支持，提升工作積極性。

7

缺乏留才策略 人員流動率大

缺乏留才策略會導致企業流失關鍵人才，影響長期發展。企業應制定全面的留才計劃，包括競爭力的薪酬福利、彈性的工作制度、清晰的職業發展路徑等。定期進行員工滿意度調查，了解員工的需求和關注點，並根據反饋制定個性化的留才措施。此外，企業應設立內部升遷機會，鼓勵員工在公司內部成長，並提供多元化的發展機會。通過建立良好的企業文化和員工關懷機制，企業可以增強員工的忠誠度，降低人才流失率，或透過像戰國策企業顧問做診斷與輔導改善公司流動率問題。

解決策略

◆ 提供競爭力薪酬與福利

確保薪酬與市場行情相符，並提供彈性工作制度。

◆ 規劃清晰職業發展路

為員工提供內部升遷機會與多元化發展空間。

◆ 定期進行滿意度調查

了解員工需求，制定個性化留才措施。

◆ 建立企業文化與關懷機制

通過文化建設與員工關懷，增強忠誠度。

◆ 提供持續學習與成長機會

幫助員工提升技能，滿足其職業發展需求。

8

未建立合理的薪酬結構

不合理的薪酬結構會導致員工不滿，甚至引發人才流失。企業應根據市場行情、員工的工作表現和公司經濟狀況，設計公平且具有競爭力的薪酬結構。通過薪酬調查，企業可以了解行業薪資水平，並根據員工的貢獻進行階梯式薪酬設計。此外，企業應設立額外的獎金、分紅等激勵機制，鼓勵員工保持高效能。定期檢討薪酬結構，並根據市場變化和公司發展進行調整，能夠確保薪酬制度的長期有效性。

解決策略

◆ 進行市場薪酬調查

了解行業薪資水平，確保公司薪酬具有競爭力。

◆ 設計階梯式薪酬結構

根據員工表現與貢獻，提供差異化薪酬。

◆ 設立獎金與分紅機制

激勵員工保持高效能，並分享企業成長成果。

◆ 定期檢討薪酬制度

根據市場變化與公司發展，調整薪酬結構。

◆ 提供非金錢激勵

如彈性工時、額外休假等，提升員工滿意度。

9

缺乏勞動法規知識

缺乏勞動法規知識可能導致企業面臨法律風險。企業應定期組織勞動法規培訓，讓管理層和員工了解相關法律要求。聘請專業的法務顧問，協助解釋和應對勞動法規問題，並及時調整公司的勞動合約與政策，確保符合法律要求。此外，企業應建立完善的勞動爭議處理機制，確保在發生糾紛時能夠依法妥善處理。通過加強勞動法規知識，企業可以降低法律風險，並維護良好的員工關係。

◆ 定期組織法規培訓

讓管理層與員工了解最新勞動法規要求。

◆ 聘請專業法務顧問

協助解釋法規問題，並調整公司政策與合同。

◆ 建立勞動爭議處理機制

確保糾紛能夠依法妥善處理，降低法律風險。

◆ 定期檢討勞動政策

確保符合最新法規要求，避免潛在風險。

◆ 加強員工法規意識

通過內部宣導與培訓，提升全員法規知識。

未規劃人力資源發展會限制企業的長期成長。企業應制定長期的人力資源策略，包括人力需求預測、招募計劃、員工發展計劃等。通過定期進行員工能力評估，企業可以了解員工的潛力和發展需求，並根據評估結果進行培訓和職位調整。此外，企業應關注行業趨勢和技術變革，提前規劃未來的人力需求，確保企業能夠應對市場變化。通過系統化的人力資源規劃，企業可以提升競爭力，並實現可持續發展。

解決策略

◆ 制定長期人力資源策略

包括人力需求預測、招募計劃與員工發展規劃。

◆ 定期進行員工能力評估

了解員工潛力與發展需求，提供相應培訓與職位調整。

◆ 關注行業趨勢與技術變革

提前規劃未來人力需求，確保企業競爭力。

◆ 建立人才梯隊與接班人計劃

培養內部人才，確保關鍵職位有合適接班人。

◆ 系統化人力資源管理

通過數據分析與工具應用，提升人力資源管理效率。

11

主管與員工間信任不足

主管與員工間信任不足會影響團隊的凝聚力和工作效率，並可能導致溝通障礙、工作滿意度下降和人才流失等問題。領導者應保持開放和透明的溝通態度，建立定期的雙向溝通機制，不僅要與員工分享企業的發展情況和未來規劃，還要及時通報重要決策和變革。通過這種透明的溝通方式，讓員工感受到他們的貢獻是被重視的，同時也能更好地理解公司的發展方向。此外，管理者應培養積極的傾聽習慣，認真考慮員工提出的意見和建議，在決策過程中充分納入員工的觀點和需求。管理者還應該以身作則，展現誠信和專業的領導風格，並在日常工作中給予員工適當的授權和支持。通過這些措施建立良好的信任關係，企業不僅可以提升員工的忠誠度和工作積極性，還能營造更具凝聚力和創造力的工作環境。

解決策略

◆ 建立透明溝通機制

定期分享企業發展情況與決策，增強員工信任感。

◆ 積極傾聽員工意見

在決策中納入員工觀點，展現對員工的重視。

◆ 以身作則展現誠信

通過專業領導風格與誠信行為，樹立榜樣。

◆ 提供授權與支持

給予員工適當授權，並提供必要資源與支持。

◆ 定期舉辦團隊建設活動

增強領導與員工間的互動與信任。

12

員工責任分工不清楚

責任分工不清楚往往會造成工作效率的顯著下降，引發團隊成員之間的誤解和衝突，甚至可能導致重要任務被遺漏或重複執行的問題。為了解決這個問題，企業必須建立完整的職責劃分制度，明確界定每個崗位的工作範圍、權限和目標。管理者應定期審查並更新各個職位的工作描述，確保其符合企業當前的發展需求和組織結構。同時，管理層需要建立有效的溝通機制，確保每位員工都充分理解自己的職責範圍，並能夠清楚地知道在特定情況下應該承擔哪些責任。此外，企業應建立定期的工作檢討制度，評估每個崗位的工作成效，及時發現並解決職責分配上的問題。透過建立這種系統化的責任分工機制，企業不僅可以大幅提升整體的工作效率，還能促進團隊協作，減少部門之間的摩擦和衝突。

◆ 建立完整職責劃分制度

明確每個工作的工作範圍、權限與目標。

◆ 定期更新職位描述

確保職責分配符合企業發展需求。

◆ 設立有效溝通機制

確保員工清楚了解自身職責與團隊分工。

◆ 定期檢討工作成效

發現並解決職責分配問題，提升工作效率。

◆ 促進跨部門協作

減少部門摩擦，提升團隊協作效率。

員工超時工作卻效率低落的情況，可能源於多個因素：首先是工作流程設計不當或存在效率瓶頸，導致員工需要花費額外時間來完成任務；其次是工作量分配不均，造成某些員工承擔過重的工作負擔。為解決這些問題，企業應該進行全面的工作流程檢討與優化，包括識別並消除效率瓶頸、重新設計工作流程，以及引入自動化工具來提升工作效率。在工作量的分配上，管理層需要定期評估每位員工的工作負荷，確保工作量的分配更加合理與均衡。此外，企業應建立科學的休息制度，例如實施彈性工時或是設置固定的休息時段，讓員工能夠在工作與休息之間取得平衡。管理者還應該提供必要的培訓和資源支持，幫助員工掌握更有效的工作方法和工具，從根本上提升工作效率。最重要的是，企業需要建立績效導向的工作文化，不應以工作時數來衡量員工的貢獻，而應該著重於工作成果和效率的提升。

解決策略

◆ 優化工作流程

識別並消除效率瓶頸，提升整體工作效率。

◆ 合理分配工作量

定期評估員工工作負荷，確保分配均衡。

◆ 建立科學休息制度

實施彈性工時或固定休息時段，平衡工作與休息。

◆ 提供培訓與資源支持

幫助員工掌握高效工作方法與工具。

◆ 建立績效導向文化

以工作成果而非工時衡量員工貢獻。

14

無法吸引年輕世代員工

吸引年輕世代員工需要從企業文化和工作方式入手。年輕人通常對公司的使命感、創新性和工作環境有較高的要求。企業可以通過開放性管理、提供遠程工作機會或增強企業的社會責任感來吸引年輕人才。此外，企業應提供更多的成長機會和彈性的工作方式，滿足年輕員工的需求。

解決策略

◆ 打造開放創新文化

強調企業使命感與創新性，吸引年輕人才。

◆ 提供彈性工作方式

如遠程工作或彈性工時，滿足年輕員工需求。

◆ 強化企業社會責任

通過公益活動與永續發展理念，吸引價值觀相符的年輕人。

◆ 提供成長與學習機會

滿足年輕員工對職業發展的需求。

◆ 優化工作環境與福利

創造舒適工作環境，並提供符合年輕人期待的福利。

15

員工文化價值觀不一致

員工文化價值觀不一致是企業運營中的一個重要挑戰，它不僅會降低團隊的凝聚力和工作效率，還可能導致內部溝通障礙和協作困難。為了解決這個問題，企業首先應該建立清晰且具有包容性的企業文化和核心價值觀，確保這些價值觀能夠反映公司的使命和願景，同時也要考慮到不同員工的文化背景和個人特點。在招募過程中，企業需要特別注意評估面試者的價值觀與企業文化的契合度，不僅要考察專業能力，還要通過深入的面試和背景調查來了解候選人的工作態度和價值觀念。此外，企業應該定期組織多樣化的團建活動和文化交流活動，例如工作坊、讀書會或共同參與社會公益活動等，讓來自不同背景的員工有更多機會互相了解、建立信任，並在共同的活動中培養團隊精神。通過這些持續性的文化融合努力，企業不僅可以提升整體的工作效率和團隊協作能力，還能創造更具包容性和創新性的工作環境，為公司的長期可持續發展奠定堅實的文化基礎。

◆ 建立包容性企業文化

確保核心價值觀反映公司使命與願景。

◆ 招聘時評估價值觀契合度

通過面試與背景調查，選擇與企業文化相符的人才。

◆ 舉辦文化交流活動

如工作坊、讀書會等，促進員工間的理解與信任。

◆ 定期檢討企業文化

根據員工反饋與市場變化，調整文化策略。

◆ 建立多元化團隊

通過多元背景的員工，激發創新與協作潛力。

3

行銷與銷售問題

- # 行銷預算不足
- # 銷售策略無法有效落實
- # 缺乏品牌定位
- # 競爭者價格壓力大
- # 無法吸引新客戶
- # 缺乏數位行銷能力
- # 市場細分不夠明確
- # 銷售團隊缺乏動力
- # 客戶流失率高
- # 缺乏忠誠客戶計畫
- # 客訴處理能力不足
- # 銷售渠道單一化
- # 未能善用社群媒體行銷
- # 品牌曝光度不足
- # 無法快速應對市場需求變化

100個老闆最頭痛的問題——次解決

行銷預算不足是許多中小企業面臨的常見問題，尤其是在競爭激烈的市場環境中。企業應首先進行詳細的行銷資源盤點，確定哪些行銷活動能夠帶來最高的投資回報率(ROI)。例如，社群媒體行銷、內容行銷和電子郵件行銷通常具有較高的成本效益，適合預算有限的企業。企業可以利用數位工具(如Google Analytics、Facebook Ads Manager等)來追蹤行銷活動的成效，並根據數據進行調整，確保每一分錢都花在刀刃上。此外，企業可以尋求與其他品牌或企業進行共營銷(Co-Marketing)，通過資源共享來擴大影響力。例如，與互補性品牌合作舉辦聯合促銷活動，不僅能降低單一企業的行銷成本，還能觸及更廣泛的目標受眾。最後，企業應定期檢討行銷策略，刪除效果不佳的活動，並將資源集中在高效的行銷渠道上。

解決策略

◆ 優先投資高回報行銷活動

盤點現有行銷資源，集中預算於社群媒體、內容行銷和電子郵件行銷等高ROI活動，並利用數位工具(如Google Analytics)追蹤成效，確保資源有效利用。

◆ 尋求共營銷合作

與互補性品牌合作，進行聯合促銷活動，共享資源與成本，擴大品牌曝光並觸及更多目標受眾。

◆ 優化行銷策略

定期檢討行銷活動成效，刪除效果不佳的項目，將資源集中於高效渠道，提升整體行銷效益。

◆ 利用免費或低成本行銷工具

善用社群媒體平台、戰國策SEO優化及內容創作等低成本工具，提升品牌曝光與客戶互動。

◆ 建立數據驅動的行銷決策

透過數據分析工具(如Facebook Ads Manager)監控行銷成效，根據數據調整策略，確保每一分預算都發揮最大價值。

2

銷售策略無法有效落實

銷售策略無法有效落實通常與目標不明確、執行力不足或團隊動力不足有關。企業應首先確保銷售策略具有清晰的目標和可執行的步驟。例如，制定具體的銷售目標(如季度銷售額增長10%)，並將目標分解到每個銷售人員身上。其次，企業應建立績效導向的文化，提供具有吸引力的獎勵機制，如銷售獎金、提成或晉升機會，激勵員工努力實現目標。此外，定期的銷售培訓也是提升團隊執行力的關鍵。通過培訓，銷售人員可以掌握最新的銷售技巧和市場動態，從而更好地應對客戶需求。企業還應設立定期的銷售會議，檢討策略執行情況，並根據市場變化進行調整，確保銷售策略能夠靈活應對外部環境的變化。

◆ 設定明確的銷售目標

制定具體、可衡量的銷售目標(如季度增長10%)，並將目標分解到每位銷售人員，確保團隊有清晰的方向。

◆ 建立績效導向的獎勵機制

提供銷售獎金、提成或晉升機會，激勵團隊達成目標，並定期表彰優秀員工。

◆ 定期銷售培訓

透過培訓提升銷售人員的技巧與市場敏感度，幫助他們更好地應對客戶需求與市場變化。

◆ 設立定期檢討會議

定期召開銷售會議，檢討策略執行情況，並根據市場變化及時調整策略。

◆ 強化團隊溝通與支持

與銷售團隊保持密切溝通，了解他們的困難與需求，提供必要的資源與支持。

品牌定位是企業在市場中建立獨特形象的關鍵。缺乏清晰的品牌定位會導致消費者對品牌的認知模糊，進而影響市場競爭力。企業應首先進行市場調查，了解目標市場的需求、競爭對手的定位以及自身的核心優勢。通過分析這些數據，企業可以確定品牌的獨特價值主張 (Unique Value Proposition, UVP)，並將其傳遞給目標客戶。例如，蘋果公司的品牌定位是“創新與高端”，這一定位貫穿於其產品設計、廣告宣傳和客戶服務中。企業應通過一致的品牌訊息傳遞來強化品牌形象，並在所有行銷渠道中保持一致性。此外，企業應定期檢討品牌定位，根據市場變化和消費者需求進行調整，確保品牌始終與市場趨勢保持一致。

解決策略

◆ 進行市場調查與競爭分析

了解目標市場需求與競爭對手定位，找出自身核心優勢與差異化價值。

◆ 定義品牌獨特價值主張 (UVP)

根據市場分析，明確品牌的獨特價值，並將其融入產品設計、宣傳與服務中。

◆ 保持品牌訊息一致性

在所有行銷渠道中傳遞一致的品牌訊息，強化消費者對品牌的認知與信任。

◆ 定期檢討品牌定位

根據市場變化與消費者需求，調整品牌定位，確保其與市場趨勢相符。

◆ 強化品牌故事與情感連結

透過品牌故事與消費者建立情感連結，提升品牌忠誠度與市場競爭力。

4

競爭者價格壓力大

面對競爭者的價格壓力，企業應避免陷入價格戰，而是通過差異化策略來提升競爭力。首先，企業應強化自身的產品或服務優勢，提供額外的價值，如更好的客戶服務、更高的產品質量或更強的品牌信任度。例如，星巴克通過提供高品質的咖啡和舒適的消費環境，成功避免了與低價競爭者的直接對抗。其次，企業可以考慮提升產品附加值，如提供免費的售後服務、延長保固期或推出限量版產品，以吸引價格敏感度較低的客戶。此外，企業應開發多樣化的產品線，滿足不同客戶群體的需求。例如，推出高端產品線和經濟型產品線，分別針對不同消費能力的客戶，從而擴大市場覆蓋範圍。

解決策略

◆ 強化產品或服務差異化

提供更好的客戶服務、更高的產品質量或更強的品牌信任度，避免陷入價格戰。

◆ 提升產品附加值

提供免費售後服務、延長保固期或推出限量版產品，吸引價格敏感度較低的客戶。

◆ 開發多樣化產品線

推出高端與經濟型產品線，滿足不同消費能力的客戶需求，擴大市場覆蓋範圍。

◆ 優化成本結構

通過精益生產與供應鏈優化，降低生產成本，提升價格競爭力。

◆ 強化品牌價值

透過品牌行銷與客戶體驗提升，讓消費者願意為品牌支付溢價。

吸引新客戶是企業持續成長的關鍵。企業應首先進行市場細分，確定目標客戶群體的需求和偏好。例如，年輕消費者可能更傾向於通過社交媒體獲取品牌信息，而年長消費者則可能更依賴傳統媒體。企業可以利用網路行銷工具，如社群媒體廣告、搜索引擎優化 (SEO) 和內容行銷，將品牌訊息傳達給潛在客戶。此外，企業應建立有效的客戶轉化漏斗，從吸引潛在客戶到最終成交的每一步都進行優化。例如，通過優化網站或登陸頁面的設計，提升用戶體驗，並設置明確的呼籲行動 (Call to Action, CTA)，引導客戶完成購買。企業還可以與業界內的其他企業或網紅合作，通過聯合行銷或代言活動來吸引新客戶。

解決策略

◆ 精準市場細分

根據年齡、性別、收入等數據，劃分目標客戶群體，設計針對性的行銷活動。

◆ 利用數位行銷工具

透過社群媒體廣告、透過像戰國策專業執行SEO與內容行銷，將品牌訊息傳遞給潛在客戶。

◆ 優化客戶轉化漏斗

從吸引潛在客戶到成交的每一步都進行優化，提升轉化率。

◆ 與網紅或品牌合作

透過聯合行銷或代言活動，擴大品牌曝光並吸引新客戶。

◆ 提供新客戶專屬優惠

設計新客戶專屬折扣或禮品，刺激首次購買意願。

6

缺乏網路行銷能力

在數位化時代，網路行銷能力對企業至關重要。企業應首先投入資源來提升內部員工的網路行銷技能。例如，安排員工參加數位行銷培訓課程，學習如何使用社群媒體、電子郵件行銷、SEO等工具。此外，企業可以考慮聘請專業的數位行銷人才，或與網路行銷機構合作，借助外部專業力量來提升行銷效果。利用數據分析工具（如Google Analytics、HubSpot等），企業可以深入了解顧客行為，並根據數據調整行銷策略。例如，通過分析網站流量數據，企業可以確定哪些行銷活動帶來了最多的潛在客戶，並將資源集中在這些高效的行銷渠道上。

解決策略

◆ 培訓內部員工

安排員工參加數位行銷課程，提升社群媒體、SEO與電子郵件行銷等技能。

◆ 聘請專業人才或外包

與像戰國策專業的網路行銷機構合作，借助外部專業力量提升行銷效果。

◆ 利用數據分析工具

使用Google Analytics、HubSpot等工具，分析顧客行為並調整行銷策略。

◆ 建立數位行銷策略

根據市場需求與數據分析，制定明確的數位行銷計劃。

◆ 定期檢討與優化

根據行銷成效數據，持續調整策略，確保資源有效利用。

7

市場細分不夠明確

市場細分是企業精準定位目標客戶的關鍵。企業應首先進行市場調查，收集有關客戶的數據，如年齡、性別、收入水平、消費習慣等。通過分析這些數據，企業可以將市場劃分為不同的細分群體，並根據每個群體的需求設計差異化的產品或服務。例如，奢侈品牌通常將市場細分為高收入群體，並針對這一群體提供高端產品和個性化服務。企業應針對不同細分市場開展專屬的行銷活動，例如通過社交媒體廣告精準投放給特定年齡層的消費者，或通過電子郵件行銷向老客戶推送專屬優惠。通過精準的市場細分，企業可以提高行銷效果，並提升市場佔有率。

◆ 進行市場調查

收集客戶年齡、性別、收入等數據，劃分不同細分市場。

◆ 設計差異化產品與服務

根據細分市場需求，提供個性化產品與服務。

◆ 精準行銷活動

針對不同細分市場，設計專屬行銷活動，如社群媒體廣告或電子郵件行銷。

◆ 定期更新市場數據

根據市場變化與消費者需求，調整細分策略。

◆ 強化客戶關係管理

透過導入戰國策CRM系統，追蹤客戶行為與偏好，提升行銷精準度。

銷售團隊缺乏動力會直接影響企業的業績。企業應首先設立明確的銷售目標，並將目標分解到每個銷售人員身上。例如，制定季度銷售目標，並根據目標完成情況提供獎勵。此外，企業應建立具有吸引力的獎勵機制，如銷售獎金、提成或晉升機會，激勵員工努力實現目標。定期舉行團隊建設活動，增強團隊凝聚力，並提供持續的銷售技能培訓，提升團隊的業務能力。企業還應定期與銷售團隊溝通，了解他們的需求和困難，並提供必要的支持，幫助他們克服挑戰。

解決策略

◆ 設立明確的銷售目標

將銷售目標分解到每位團隊成員，確保目標清晰且可達成。

◆ 提供有吸引力的獎勵

設計銷售獎金、提成或晉升機會，激勵團隊達成目標。

◆ 定期團隊建設活動

透過團隊活動增強凝聚力，提升團隊士氣。

◆ 持續銷售技能培訓

提供最新銷售技巧與市場動態培訓，提升團隊能力。

◆ 定期溝通與支持

與銷售團隊保持密切溝通，了解需求並提供必要支持。

9

客戶流失率高

客戶流失率高通常與客戶體驗、服務品質或產品價格有關。企業應首先加強客戶關係管理，定期與客戶保持聯繫，了解他們的需求和反饋。例如，通過定期發送問卷調查或進行客戶訪談，企業可以了解客戶對產品或服務的滿意度，並根據反饋進行改進。對於流失的客戶，企業應進行分析，了解流失原因並採取相應的措施。例如，如果客戶因價格問題流失，企業可以考慮提供折扣或優惠券；如果客戶因服務品質問題流失，企業應加強員工培訓，提升服務水平。此外，建立忠誠計畫，為回頭客提供專屬優惠或服務，也是留住老客戶的有效手段。

解決策略

◆ 加強客戶關係管理

定期與客戶聯繫，了解需求與反饋，提供申訴管道及重視客訴意見，提升滿意度。

◆ 分析流失原因

針對流失客戶進行分析，找出問題根源並改進。

◆ 提供折扣或優惠券

針對價格敏感客戶，提供專屬優惠，刺激回流。

◆ 提升服務品質

加強員工培訓，改善服務態度與效率。

◆ 建立忠誠計畫

設計積分制度或VIP活動，提升客戶忠誠度。

10

缺乏忠誠客戶計畫

忠誠計畫是企業維持穩定收入的重要手段。企業應設計針對性強的忠誠計畫，根據客戶的消費行為提供回饋措施。例如，設立積分制度，客戶每次消費都可以累積積分，並在未來兌換禮品或折扣。此外，企業可以定期舉辦感謝活動，如會員專屬優惠或VIP活動，讓忠誠客戶感受到被重視。通過建立完善的忠誠計畫，企業不僅可以提升客戶的忠誠度，還能通過口碑行銷吸引新客戶。

解決策略

◆ 設計積分制度

讓客戶每次消費累積積分，並可兌換禮品或折扣。

◆ 提供會員專屬優惠

定期舉辦VIP活動或提供專屬折扣，提升客戶黏性。

◆ 定期感謝活動

透過節日禮品或專屬活動，讓客戶感受到重視。

◆ 建立客戶分級制度

根據消費金額或頻率，提供不同等級的優惠與服務。

◆ 強化客戶互動

透過社群媒體或電子郵件，與客戶保持互動，提升品牌忠誠度。

11

客訴處理能力不足

客訴處理能力不足會影響企業的品牌形象和客戶關係。企業應首先建立完善的客訴處理機制，確保客戶的問題能夠及時得到解決。例如，設立專門的客訴處理小組，並提供培訓，確保員工能夠有效應對客訴。此外，企業應定期分析客訴數據，找出問題的根源並進行改進。例如，如果客訴主要集中在產品質量問題上，企業應加強質量控制；如果客訴集中在服務態度上，企業應加強員工培訓。通過有效的客訴處理，企業不僅可以解決客戶的問題，還能提升品牌形象。

◆ 建立完善的客訴處理機制

設立專門小組，確保客訴能及時解決，老闆必須重視客訴意見。

◆ 定期培訓員工

提升員工的客訴處理技巧與服務態度。

◆ 分析客訴數據

找出問題根源並改進，如加強質量控制或員工培訓。

◆ 設立快速回應機制

確保客戶問題能在最短時間內得到回應與解決。

◆ 建立客戶滿意度追蹤系統

透過問卷或訪談，了解客戶對處理結果的滿意度。

銷售渠道單一化會限制企業的市場覆蓋範圍。企業應多元化銷售渠道，結合線上與線下渠道，拓展銷售路徑。例如，開設網店、與電商平台合作，或通過社交媒體商店進行銷售。此外，企業可以考慮與實體零售商合作，將產品鋪設到更多的銷售點。通過多元化銷售渠道，企業不僅可以擴大市場覆蓋範圍，還能降低對單一渠道的依賴，從而提升銷售穩定性。

解決策略

◆ 拓展線上銷售渠道

可透過戰國策製作開設網店或與電商平台(MOMO、蝦皮、PCHOME)合作，擴大市場覆蓋範圍。

◆ 與實體零售商合作機制

將產品鋪設到更多銷售點，提升品牌曝光。

◆ 利用社群媒體商店

透過Facebook、Instagram、Tiktok等平台進行銷售，觸及更多潛在客戶。

◆ 開發多元銷售模式

如訂閱制、團購或直銷，滿足不同客戶需求。

◆ 定期檢討銷售渠道成效

根據市場變化與客戶需求，調整銷售策略。

13

未能善用社群媒體行銷

社群媒體包括 Facebook、Instagram、LINE、YouTube、Twitter、LinkedIn、TikTok、小紅書等平台是企業與消費者互動的重要平台。企業應積極參與社交媒體平台的運營，與粉絲互動，發布有價值的內容，增加品牌曝光。例如，通過定期發布產品資訊、行業動態或客戶案例，企業可以吸引更多的粉絲關注。此外，企業可以透過戰國策網路行銷服務進行精準廣告投放，根據用戶的興趣和行為進行定向推廣。通過跟蹤行銷效果，企業可以根據數據調整策略，提升轉化率。

解決策略

◆ 定期發佈有價值的內容

透過產品資訊、行業動態或客戶案例，吸引粉絲關注，或透過專業的戰國策社群媒體代操服務代貴公司運營。

◆ 與粉絲互動

回應留言與訊息，建立良好的品牌形象。

◆ 進行精準廣告投放

根據用戶興趣與行為，設計定向廣告，提升轉化率。

◆ 舉辦線上活動

如抽獎或限時優惠，增加粉絲參與度。

◆ 追蹤行銷效果

利用數據分析工具，調整社群媒體策略。

14

品牌曝光度不足

品牌曝光度不足會影響企業的市場競爭力。企業應通過多種手段提高品牌知名度，如合作、聯名、廣告投放等。例如，與行業內的知名企業或意見領袖合作，進行聯合行銷活動，能夠迅速提升品牌的曝光度。此外，企業可以通過贊助活動或參與行業展會，增加品牌的曝光機會。或透過像戰國策專業的網路行銷公司規劃年度持續的品牌曝光，企業可以提升市場認知度，並吸引更多的潛在客戶。

解決策略

◆ 與知名品牌或網紅合作

透過聯合行銷活動，快速提升品牌曝光。

◆ 參與行業展會或贊助活動

增加品牌曝光機會，吸引潛在客戶。

◆ 利用數位廣告

透過Google Ads或社群媒體廣告，擴大品牌影響力。

◆ 強化內容行銷

透過部落格、影片或Podcast，提供有價值的內容，吸引目標受眾。

◆ 建立口碑行銷

透過客戶推薦或評價，提升品牌信任度與曝光。

15

無法快速應對市場需求變化

市場需求的不確定性要求企業具有快速應變的能力。企業應建立靈活的生產和銷售體系，確保能夠根據市場變化快速調整產品和服務。例如，透過引入彈性生產技術，企業可以快速調整生產線，滿足市場對新產品的需求。此外，企業應定期監控市場趨勢和消費者需求，並根據數據進行預測，提前做好準備。通過快速應對市場變化，企業可以保持市場競爭力，並抓住新的市場機會。

◆ 建立靈活的生產體系

引入彈性生產技術，快速調整產品線。

◆ 定期監控市場趨勢

透過數據分析工具，預測市場需求變化。

◆ 強化供應鏈管理

與供應商建立緊密合作，確保物料供應及時。

◆ 開發多樣化產品

滿足不同客戶需求，降低市場波動風險。

◆ 建立快速反應機制

透過跨部門協作與數據驅動決策，快速應對市場變化。



4

營運管理問題

- # 供應鏈效率低下
- # 原物料成本上漲
- # 存貨管理不當
- # 生產設備老舊
- # 浪費資源導致成本增加

100 個老問題頭痛的問題一次解決

供應鏈效率低下會直接影響企業的生產成本和交貨速度，進而削弱市場競爭力。企業應首先與供應商建立穩定的合作關係，確保供應鏈的穩定性和可靠性。通過精確的需求預測，企業可以避免庫存過剩或短缺的問題，並優化庫存管理。例如，採用即時生產 (Just-in-Time, JIT) 模式，可以減少庫存成本並提高供應鏈的靈活性。此外，企業應利用資訊化系統 (如ERP系統) 進行數據監控，實現從原材料採購到產品交付的全程可視化管理。通過數據分析，企業可以識別供應鏈中的瓶頸，並進行針對性優化。例如，若運輸環節效率低下，企業可以考慮與物流公司合作，優化運輸路線或引入智能物流系統。最後，企業應定期評估供應商的表現，確保其能夠滿足企業的需求，並根據評估結果調整供應商結構，從而提升供應鏈的整體效率。

解決策略

◆ 與供應商建立長期合作關係

確保供應鏈的穩定性與可靠性，並通過長期合約獲得更優惠的價格條件。

◆ 優化庫存管理

採用即時生產 (JIT) 模式，減少庫存成本並提高供應鏈靈活性。

◆ 引入信息化系統

使用ERP系統實現供應鏈全程可視化管理，識別並解決瓶頸問題。

◆ 定期評估供應商表現

根據評估結果調整供應商結構，提升供應鏈整體效率。

◆ 優化物流與運輸

與物流公司合作，優化運輸路線並引入智能物流系統。

2

原物料成本上漲

原物料成本上漲是許多製造業企業面臨的挑戰，尤其是在全球供應鏈不穩定的情況下。企業應首先尋找替代材料或供應商，降低對單一原料的依賴。例如，若某種原材料的價格大幅上漲，企業可以考慮使用性能相似但價格更低的替代材料。此外，企業應與供應商建立長期合作關係，通過簽訂長期合約或批量採購來獲得更優惠的價格條件。在生產過程中，企業應優化生產流程，減少浪費並提高資源使用效率。例如，引入精益生產 (Lean Production) 理念，通過消除不必要的步驟和浪費來降低成本。企業還可以考慮提前採購，鎖定價格較低的原材料，避免價格波動帶來的不確定性。最後，企業應定期進行成本分析，找出成本上升的原因，並採取相應的措施進行控制。

解決策略

◆ 尋找替代材料或供應商

降低對單一原料的依賴，選擇價格更低的替代材料。

◆ 與供應商簽訂長期合約

通過批量採購或長期合約鎖定優惠價格。

◆ 優化生產流程

引入精益生產理念，減少浪費並提高資源使用效率。

◆ 提前採購與鎖定價格

在價格較低時提前採購，避免價格波動帶來的不確定性。

◆ 定期進行成本分析

找出成本上升的原因，並採取相應措施進行控制。

存貨管理不當會導致庫存積壓或短缺，進而影響企業的資金周轉和客戶滿意度。企業應首先根據實際銷售數據和市場需求進行動態調整，確保庫存處於合理水平。例如，採用ABC分析法，將庫存分為高價值、中價值和低價值三類，並根據其重要性進行差異化管理。對於高價值產品，企業應保持較高的庫存周轉率，避免資金積壓；對於低價值產品，則可以減少庫存，降低管理成本。此外，企業應定期清理過期或滯銷產品，通過促銷或折扣活動快速消化庫存，釋放資金。利用信息化系統（如WMS系統），企業可以實現庫存的實時監控和管理，確保庫存數據的準確性。最後，企業應與供應商建立緊密的合作關係，確保在需要時能夠快速補貨，避免因庫存不足而影響生產和銷售。

解決策略

◆ 採用ABC分析法

將庫存分為高、中、低價值三類，進行差異化管理。

◆ 定期清理滯銷產品

通過促銷或折扣活動快速消化庫存，釋放資金。

◆ 引入信息化系統

使用倉儲管理系統(WMS)實現庫存實時監控，確保數據準確性。

◆ 與供應商建立緊密合作

確保在需要時能夠快速補貨，避免庫存不足。

◆ 根據市場需求動態調整庫存

避免庫存積壓或短缺，確保資金周轉順暢。

4

生產設備老舊

生產設備老舊會降低生產效率和產品質量，進而影響企業的市場競爭力。企業應首先進行設備的定期檢修與保養，確保設備處於良好的工作狀態。例如，制定設備維護計劃，定期更換易損零件，並進行性能檢測，避免因設備故障導致生產中斷。此外，企業應評估現有設備的技術水平，並根據生產需求進行升級或更換。例如，引入自動化設備或智能製造技術，可以提高生產效率並降低人工成本。若資金有限，企業可以考慮租賃設備或分期付款方式進行設備更新，從而減輕資金壓力。最後，企業應建立設備管理系統，記錄設備的使用情況和維護歷史，確保設備管理的規範化和系統化。

解決策略

◆ 定期檢修與保養

制定設備維護計劃，確保設備處於良好狀態。

◆ 評估設備技術水平

根據生產需求進行升級或更換，引入自動化設備。

◆ 考慮租賃或分期付款

減輕資金壓力，逐步更新設備。

◆ 建立設備管理系統

記錄設備使用情況與維護歷史，確保管理規範化。

◆ 引入智能製造技術

提升生產效率並降低人工成本。

資源浪費會嚴重影響企業的成本控制和盈利能力。企業應首先優化內部流程，減少不必要的浪費。例如，對能源消耗進行監控，實行節能措施，如使用節能設備或優化生產排程，減少能源浪費。在原材料使用方面，企業應引入精益生產理念，透過消除浪費和提高資源使用效率來降低成本。例如，採用精確的切割技術，減少原材料的浪費；或通過回收利用，將廢料轉化為可再利用的資源。此外，企業應加強員工培訓，提升員工的節約意識和操作技能，確保每個員工都能在工作中做到事半功倍。最後，企業應定期進行成本分析，找出浪費的根源，並採取相應的措施進行改進，從而提升資源的使用效率。

解決策略

◆ 優化內部流程

減少不必要的浪費，如能源消耗與原材料使用。

◆ 引入精益生產理念

消除浪費並提高資源使用效率。

◆ 加強員工培訓

提升員工的節約意識與操作技能。

◆ 定期進行成本分析

找出浪費的根源並採取改進措施。

◆ 引入節能設備與技術

降低能源消耗並提升資源使用效率。

5

管理問題

- # 工作流程不標準化
- # 缺乏自動化系統
- # 無法按時交貨
- # 質量管理不嚴格
- # 客戶需求變化導致庫存問題
- # 對技術升級投資不足
- # 未能有效使用數據分析工具
- # 對外包業務的控制不足
- # 文件與紀錄管理不完善
- # 無法滿足市場對個性化產品的需求

100 個老闆最頭痛的問題——次解決

缺乏標準化的工作流程會導致工作效率低下和品質不穩定。企業應首先梳理並規範每一個部門和崗位的工作流程，確保每個環節都有明確的操作指引。例如，制定標準作業程序 (SOP)，詳細描述每個步驟的操作方法和注意事項，並提供培訓，確保員工能夠按照標準流程執行工作。此外，企業應定期檢討和優化流程，根據實際情況進行調整。例如，通過引入流程自動化工具，企業可以減少人為錯誤並提高工作效率。最後，企業應建立流程監控機制，確保每個環節都能按照標準流程執行，並及時發現和解決問題，從而提升整體運營效率。

解決策略

◆ 制定標準作業程序 (SOP)

確保每個環節都有明確的操作指引。

◆ 提供培訓與指導

確保員工能夠按照標準流程執行工作。

◆ 定期檢討與優化流程

根據實際情況進行調整，提升效率。

◆ 引入流程自動化工具

減少人為錯誤並提高工作效率。

◆ 建立流程監控機制

確保每個環節都能按照標準執行。

2

缺乏自動化系統

在現今的市場環境中，缺乏自動化系統會使企業面臨巨大的競爭壓力。企業應根據自身需求，逐步引入適合的自動化技術。例如，從基礎的財務自動化、戰國策的客戶關係管理(CRM)系統入手，逐步擴展到生產線的自動化。通過自動化系統，企業可以減少人為錯誤並提高工作效率。例如，引入ERP系統，可以實現財務、採購、庫存等業務的集成管理，提升數據的準確性和及時性。此外，企業應定期評估自動化系統的效果，並根據業務需求進行升級或調整。最後，企業應加強員工培訓，確保員工能夠熟練操作自動化系統，從而充分發揮其效能。

解決策略

◆ 引入基礎自動化工具

如財務自動化與戰國策的CRM系統，提升數據管理效率。

◆ 逐步擴展自動化範圍

從財務、採購到生產線，全面實現自動化。

◆ 定期評估系統效果

根據業務需求進行升級或調整。

◆ 加強員工培訓

確保員工能夠熟練操作自動化系統。

◆ 選擇合適的合作夥伴

借助外部專業力量，加速自動化轉型。

3

無法按時交貨

無法按時交貨會嚴重影響企業的聲譽和客戶關係。企業應首先優化生產計劃，確保生產進度與交貨時間相匹配。例如，引入生產計劃管理系統，實時監控生產進度，並根據實際情況進行調整。此外，企業應加強物料管理，確保原材料的供應及時且充足。例如，與供應商建立緊密的合作關係，確保在需要時能夠快速補貨。在運輸環節，企業應選擇可靠的物流公司，並優化運輸路線，確保產品能夠按時送達客戶手中。最後，企業應建立交貨時間預測系統，提前處理可能出現的問題，並與客戶保持溝通，確保交貨時間的透明性和可靠性。

◆ 優化生產計劃

確保生產進度與交貨時間相匹配。

◆ 加強物料管理

確保原材料供應及時且充足。

◆ 選擇可靠的物流公司

優化運輸路線，確保產品按時送達。

◆ 建立交貨時間預測系統

提前處理可能出現的問題。

◆ 與客戶保持溝通

確保交貨時間的透明性與可靠性。

品質問題會直接影響企業的品牌形象和市場競爭力。企業應首先建立完善的質量管理體系，確保每個環節都有明確的質量標準。例如，制定品質檢驗標準，並定期進行品質審核和測試，確保產品符合要求。此外，企業應加強員工的質量意識培訓，確保每個員工都能嚴格執行質量標準。例如，通過質量管理培訓，提升員工對品質問題的敏感度和處理能力。最後，企業應建立質量問題的反饋機制，及時發現和解決問題，並根據客戶反饋進行改進，從而提升產品品質和客戶滿意度。

解決策略

◆ 建立品質管理體系

確保每個環節都有明確的品質標準。

◆ 定期進行品質審核與測試

確保產品符合要求。

◆ 加強員工培訓

提升員工的品質意識與操作技能。

◆ 建立品質問題反饋機制

及時發現並解決問題。

◆ 根據客戶反饋進行改進

提升產品品質與客戶滿意度。

5

客戶需求變化導致庫存問題

客戶需求的變化可能會導致企業的庫存管理困難。企業應首先加強市場需求的監測，及時了解客戶需求的變化趨勢。例如，通過數據分析工具，預測未來需求趨勢，並根據預測結果進行庫存調整。此外，企業應建立靈活的生產體系，確保能夠根據市場需求快速調整生產計劃。例如，引入彈性生產技術，實現小批量、多品種的生產模式，滿足客戶的個性化需求。最後，企業應與供應商建立緊密的合作關係，確保在需要時能夠快速補貨，避免因庫存不足而影響銷售。

解決策略

◆ 加強市場需求監測

預測未來需求趨勢，進行庫存調整。

◆ 建立靈活的生產體系

根據市場需求快速調整生產計劃。

◆ 與供應商建立緊密合作

確保在需要時能夠快速補貨。

◆ 引入彈性生產技術

實現小批量、多品種的生產模式。

◆ 定期清理滯銷庫存

通過促銷活動快速消化庫存。

6

對技術升級投資不足

技術升級是企業保持競爭力的關鍵。企業應首先將技術升級納入長期發展規劃，並定期評估現有技術的效率與競爭力。例如，通過技術審計，了解現有技術的不足，並制定升級計劃。此外，企業應積極尋求外部資源，如與科研機構或技術公司合作，進行技術共建和共享。例如，通過技術合作，企業可以快速引入先進技術，並降低研發成本。最後，企業應加強員工培訓，確保員工能夠熟練操作新技術，從而充分發揮技術升級的效果。

◆ 集中資源於核心技術

選擇最具潛力的研發項目，確保資金有效利用。

◆ 尋求外部資金支持

如政府補助、風險投資或合作研發。

◆ 與科研機構合作

分擔研發成本並加速技術商業化。

◆ 申請科技創新基金

獲取額外資金支持。

◆ 建立多元化的資金來源

確保研發經費的穩定性。

數據分析工具可以幫助企業從大量數據中提取有價值的資訊，並進行精準決策。企業應首先引入適合的數據分析工具，如BI系統或大數據平台，實現數據的集中管理和分析。例如，通過數據分析，企業可以了解客戶行為、市場趨勢和營運效率，並根據分析結果進行調整。此外，企業應定期培訓員工，提升數據分析能力，確保每個部門都能充分利用數據分析工具。最後，企業應建立數據驅動的決策文化，確保每個決策都有數據支持，從而提升決策的準確性和有效性。

解決策略

◆ 引入適合的數據分析工具

選擇適合企業需求的BI系統或大數據平台，實現數據的集中管理與分析，提升數據處理效率。

◆ 培訓員工數據分析能力

定期舉辦數據分析培訓課程，提升員工使用數據工具的技能，確保每個部門都能充分利用數據資源。

◆ 建立數據驅動的決策文化

將數據分析納入決策流程，確保每個決策都有數據支持，提升決策的準確性與有效性。

◆ 定期檢討數據分析成效

根據數據分析結果調整業務策略，確保數據工具能夠為企業帶來實際價值。

◆ 設立數據分析專責團隊

成立專門的數據分析團隊，負責數據收集、分析與解讀，並為各部門提供數據支持。

8

對外包業務的控制不足

外包業務能夠幫助企業降低成本，但過度依賴外包會失去對服務質量和交付時間的控制。企業應首先選擇具有信譽和經驗的外包公司，並簽訂清晰的合同，明確服務標準和交付時間。例如，通過合同條款，確保外包公司能夠按時交付並達到質量要求。此外，企業應定期監控外包案件的進展，確保外包業務的質量符合要求。例如，設立專門的外包管理團隊，負責與外包公司溝通並監督項目進展。最後，企業應建立外包業務的評估機制，根據外包公司的表現進行調整，從而確保外包業務的長期穩定性。

解決策略

◆ 選擇信譽良好的外包公司

通過嚴格篩選，選擇具有良好信譽與經驗的外包公司，確保服務質量與交付時間。

◆ 簽訂清晰的合作合約

在合約中明確界定服務標準、交付時間與品質要求，避免未來糾紛。

◆ 設立外包管理團隊

成立專門的外包管理團隊，負責與外包公司溝通並監督項目進展，確保外包業務符合要求。

◆ 定期監控外包項目進度

通過定期報告與會議，了解外包項目的執行情況，及時發現並解決問題。

◆ 建立外包業務評估機制

根據外包公司的表現進行評估，並根據評估結果調整合作策略，確保外包業務的長期穩定性。

文件與紀錄管理不完善會影響企業的運營效率和合規性。企業應首先建立系統化的文件管理流程，確保所有文件都有明確的分類、標註和存檔規範。例如，引入電子文件管理系統 (EDMS) 或戰國策的EIP系統，實現文件的數字化管理，提高檔案檢索效率並減少紙質資料的存儲空間。此外，企業應定期檢討文件管理流程，根據實際情況進行優化。例如，通過自動化工具（或戰國策的辦公室工作流程自動化導入服務），減少文件管理的人為錯誤並提高工作效率。最後，企業應加強員工培訓，確保每個員工都能熟練操作文件管理系統，從而提升整體運營效率。

解決策略

◆ 建立系統化的文件管理流程

制定文件分類、標註與存檔規範，確保所有文件都能快速檢索與管理。

◆ 引入電子文件管理系統 (EDMS)

使用EDMS實現文件的數字化管理，提升檔案檢索效率並減少紙質資料的存儲空間。

◆ 定期檢討文件管理流程

根據實際情況優化文件管理流程，減少人為錯誤並提高工作效率

◆ 加強員工培訓

確保員工熟練操作文件管理系統，提升整體運營效率。

◆ 建立文件安全與備份機制

確保文件的安全性與完整性，並定期進行備份，防止數據丟失。

10

無法滿足市場對個性化產品的需求

隨著消費者需求的多樣化，企業需要提供個性化產品來滿足市場需求。企業應首先進行客戶需求調研，了解市場的變化趨勢。例如，通過問卷調查或客戶訪談，了解客戶對個性化產品的需求和偏好。此外，企業應引入先進的製造技術，如3D打印或柔性生產線，實現小批量、多品種的生產模式，滿足客戶的個性化需求。最後，企業應建立快速反應機制，確保能夠根據市場需求快速調整生產計劃，從而提升市場競爭力。

解決策略

◆ 進行客戶需求調研

通過問卷調查或客戶訪談，了解市場對個性化產品的需求與偏好。

◆ 引入先進製造技術

使用3D打印或柔性生產線，實現小批量、多品種的生產模式，滿足個性化需求。

◆ 建立快速反應機制

根據市場需求快速調整生產計劃，確保能夠及時提供個性化產品。

◆ 強化客戶關係管理

通過CRM系統追蹤客戶需求與偏好，提供定制化服務。

◆ 開發模塊化產品設計

設計模塊化產品，讓客戶根據需求自行組合，提升產品靈活性。



6

管理問題

- # 決策流程過於集中
- # 缺乏創新能力
- # 未能跟上行業趨勢
- # 缺乏長期發展規劃
- # 缺乏危機管理能力

100 個老闆最頭痛的問題——次解決

決策流程過於集中

決策過於集中會限制員工的積極性和創新性。企業應首先推動權限下放，將一些決策權限下放給中層管理人員，促進訊息流通並提高決策效率。例如，設立分權的管理架構，確保每個部門都有一定的決策權限，並根據實際情況進行調整。此外，企業應建立有效的監控機制，確保決策的透明性和效率。例如，通過定期會議或報告，了解各部門的決策情況，並進行指導和調整。最後，企業應加強員工培訓，提升員工的決策能力，從而實現分權管理的長期穩定性。

解決策略

◆ 推動權限下放

將部分決策權限下放給中層管理人員，提升決策效率與靈活性。

◆ 建立分權管理架構

確保每個部門都有一定的決策權限，並根據實際情況進行調整。

◆ 設立有效的監控機制

通過定期會議或報告，了解各部門的決策情況並進行指導。

◆ 加強員工培訓

提升員工的決策能力，確保分權管理的長期穩定性。

◆ 建立透明的決策流程

確保決策過程公開透明，提升員工信任感與參與度。

2

缺乏創新能力

創新能力是企業在市場中保持競爭力的關鍵。企業應首先鼓勵員工提出創新想法，並提供資源和支持。例如，設立創新基金，為具有潛力的創新項目提供資金支持。此外，企業應建立開放的創新文化，鼓勵跨部門合作和知識共享。例如，通過創新競賽或創意工作坊，激發員工的創新思維。最後，企業應定期評估創新項目的效果，並根據市場變化進行調整，從而確保創新能力的持續提升。

解決策略

◆ 設立創新基金

為具有潛力的創新項目提供資金支持，鼓勵員工提出創新想法。

◆ 建立開放的創新文化

鼓勵跨部門合作與知識共享，激發員工的創新思維。

◆ 舉辦創新競賽或工作坊

通過活動激發員工的創造力，並將優秀想法付諸實踐。

◆ 定期評估創新項目

根據市場變化與項目成效，調整創新策略與資源分配。

◆ 與外部創新機構合作

借助外部資源與專業力量，提升企業的創新能力。

3

未能跟上行業趨勢

企業應定期進行市場和行業趨勢分析，並根據市場變化進行調整。例如，通過參與行業論壇或閱讀行業報告，了解最新的技術和市場動向。此外，企業應建立靈活的業務模式，確保能夠快速應對市場變化。例如，通過引入新技術或調整產品線，滿足市場的新需求。最後，企業應加強員工培訓，提升員工對行業趨勢的敏感度，從而確保企業能夠在市場變化中保持競爭力。

解決策略

◆ 定期進行市場與行業分析

通過行業論壇、報告與調研，了解最新技術與市場動向。

◆ 建立靈活的業務模式

根據市場變化快速調整產品線與服務模式。

◆ 引入新技術與新思維

通過技術升級與創新，提升企業競爭力。

◆ 加強員工培訓

提升員工對行業趨勢的敏感度與應對能力。

◆ 參與行業協會與活動

獲取更多行業信息與資源支持，保持企業的前瞻性。

4

事業缺乏長期發展規劃

長期發展規劃是企業可持續增長的基石。企業應首先制定清晰的長期目標，並定期審視發展計劃。例如，通過SWOT分析，了解企業的優勢、劣勢、機會和威脅，並制定相應的發展策略。此外，企業應關注市場趨勢和技術變革，提前規劃未來的人力需求和資源配置。例如，通過技術升級或市場拓展，確保企業能夠應對未來的挑戰。最後，企業應建立定期檢討機制，根據市場變化進行調整，從而確保長期發展規劃的有效性。

可以學習閱讀：陳宗賢教授的年度計畫相關課程及書籍

◆ 制定清晰的長期目標

通過SWOT分析，明確企業的優勢、劣勢、機會與威脅。

◆ 定期審視發展計劃

根據市場變化與企業發展狀況，調整長期規劃。

◆ 關注市場趨勢與技術變革

提前規劃未來的人力需求與資源配置。

◆ 建立定期檢討機制

確保長期發展規劃能夠有效應對市場變化。

◆ 設立戰略發展部門

負責長期規劃的制定與執行，確保企業的可持續發展。

企業應首先建立完善的危機管理預案，確保能夠快速有效應對各種突發事件。例如，設立應急小組，負責危機事件的處理和協調。此外，企業應定期進行危機模擬訓練，提升員工的危機意識和應對能力。例如，通過模擬演練，了解危機處理的流程和注意事項。最後，企業應加強內部溝通，確保在危機發生時能夠快速反應，從而降低危機對企業的影響。

解決策略

◆ 建立危機管理預案

制定完善的危機應對計劃，確保能夠快速恢復正常運營。

◆ 設立應急小組

負責危機事件的處理與協調，確保應對措施的有效性。

◆ 定期進行危機模擬訓練

提升員工的危機意識與應對能力。

◆ 加強內部溝通

確保在危機發生時能夠快速反應，降低對企業的影響。

◆ 建立危機後評估機制

根據危機處理情況進行檢討與改進，提升未來的應對能力。



7

法律與合規問題

- # 缺乏勞工保險與法規知識
- # 合約管理不嚴謹
- # 知識產權保護不足
- # 稅務申報不合規
- # 缺乏對當地法規的了解
- # 資料保護與網路安全問題
- # 被客戶或供應商法律糾紛困擾
- # 違反環保法規風險
- # 未能遵守出口貿易規範
- # 與合作夥伴的法律爭議

缺乏勞工保險與法規知識

企業在勞工保險與法規知識方面的不足，可能會導致嚴重的法律風險和財務損失。首先，企業應全面了解並遵守當地的勞動法規，確保所有員工都享有法定的勞工保險和福利。這不僅是法律要求，也是企業社會責任的體現。例如，企業應為員工提供工傷保險、醫療保險和失業保險等基本保障，並定期檢討保險政策的覆蓋範圍，確保其符合最新的法律要求。此外，企業應定期舉辦勞動法規培訓，讓管理層和員工了解相關法律責任和權益。例如，通過邀請專業律師或法務顧問進行講座，幫助員工理解勞動合同、工時規定、加班費計算等關鍵內容。企業還應建立內部法務團隊或與外部法律機構合作，確保在處理員工關係、薪酬結構、福利分配等方面不違法，並定期更新法規知識，以應對法律環境的變化。

解決策略

◆ 全面了解勞動法規

確保所有員工享有法定的勞工保險與福利，符合法律要求。

◆ 定期舉辦法規培訓

讓管理層與員工了解勞動合同、工時規定與加班費計算等關鍵內容。

◆ 建立內部法務團隊

確保在處理員工關係、薪酬結構與福利分配時符合法律要求。

◆ 定期檢討保險政策

確保保險覆蓋範圍符合最新法律要求。

◆ 與外部法律機構合作

獲取專業法律支持，確保企業合規運營。

2

合約管理不嚴謹

合約管理不嚴謹可能會導致企業在商業合作中面臨法律糾紛或財務損失。企業應建立健全的合同管理體系，確保所有合同在簽署前都經過嚴格的法律審查。例如，企業可以聘請專業律師或法務團隊，對合同條款進行詳細審核，確保條款清晰、公正，避免對公司不利的條款。此外，企業應建立合同存檔管理系統，實現合同的電子化管理，便於日後查詢及審核。例如，使用合約管理軟體（如DocuSign或ContractWorks），可以實現合同的集中存儲、版本控制和自動提醒功能，確保合同履行過程中有專人監控。企業還應定期檢討合同管理流程，根據實際情況進行優化，例如引入智能合約技術，自動執行合同條款，減少人為錯誤和法律風險。

解決策略

◆ 建立合約管理體系

確保所有合約在簽署前經過嚴格的法律審查。

◆ 使用合約管理軟體

實現合約的集中存儲、版本控制與自動提醒功能。

◆ 定期檢討合約管理流程

根據實際情況進行優化，減少人為錯誤與法律風險。

◆ 引入智能合約技術

自動執行合約條款，提升合約管理效率。

◆ 設立合約管理專責團隊

負責合約的審查、存檔與監控，確保合約管理的規範化。

知識產權是企業核心競爭力的重要組成部分，保護不足可能會導致創新成果被侵權或盜用。企業應首先對所有創新成果進行專利、商標和版權的註冊，確保其受到法律保護。例如，企業可以聘請專業的知識產權律師，協助進行專利申請和商標註冊，並定期檢討知識產權的保護範圍。此外，企業應建立內部管理制度，確保所有的知識產權都能依法保護。例如，制定知識產權管理政策，明確員工在創新成果歸屬和保密義務方面的責任。在國際市場拓展時，企業應特別注意知識產權的跨境保護，例如通過《專利合作條約》(PCT) 進行國際專利申請，或與當地法律機構合作，確保知識產權在目標市場得到有效保護。最後，企業應定期進行知識產權審計，識別潛在的侵權風險，並採取相應的法律行動。

解決策略

◆ 進行專利、商標與版權註冊

確保創新成果受到法律保護。

◆ 建立內部管理制度

明確員工在創新成果歸屬與保密義務方面的責任。

◆ 進行國際知識產權保護

通過PCT進行國際專利申請，確保知識產權在目標市場得到保護。

◆ 定期進行知識產權審計

識別潛在的侵權風險並採取法律行動。

◆ 與專業律師合作

獲取知識產權保護的專業支持，確保企業創新成果的安全。

4

稅務申報不合規

稅務申報不合規可能會導致企業面臨重罰甚至法律訴訟。企業應首先熟悉並遵守當地的稅收法規，確保所有稅務申報準時且準確。例如，企業可以聘請專業會計師或稅務顧問，協助處理稅務問題，並定期進行稅務規劃，以合法降低稅務負擔。此外，企業應建立完善的財務管理系統，確保所有財務數據的準確性和完整性。例如，使用財務軟體（如正航或SAP）進行稅務申報，可以減少人為錯誤並提高效率。企業還應定期進行稅務審計，識別潛在的稅務風險，並及時處理稅務問題。例如，若發現稅務申報錯誤，企業應立即進行修正，並與稅務機關溝通，避免進一步的法律風險。

解決策略

◆ 熟悉當地稅收法規

確保所有稅務申報準時且準確。

◆ 聘請專業會計師或稅務顧問

協助處理稅務問題並進行稅務規劃。

◆ 建立完善的財務管理系統

確保財務數據的準確性與完整性。

◆ 定期進行稅務審計

識別潛在的稅務風險並及時處理。

◆ 與稅務機關保持溝通

確保稅務申報符合最新法規要求。

5

缺乏對當地法規的了解

在進行跨國或地區擴展時，企業必須了解並遵守當地的法律和規範，否則可能會面臨法律風險和經營障礙。企業應首先進行法規風險評估，了解目標市場的勞工法、商業法及稅收規定等。例如，聘請當地的法律顧問，協助解讀相關法規，並制定合規策略。此外，企業應設立專門的法規遵守小組，負責監控和執行合規要求。例如，定期檢討當地法規的變化，並根據最新要求調整業務流程。企業還應與當地政府部門保持良好的溝通，及時了解政策的最新動向，並參與行業協會，獲取更多的法規信息和資源支持。通過建立完善的合規體系，企業可以降低法律風險，並在目標市場中穩健發展。

◆ 進行法規風險評估

了解目標市場的勞工法、商業法與稅收規定。

◆ 聘請當地法律顧問

協助解讀相關法規並制定合規策略。

◆ 設立法規遵守小組

負責監控與執行合規要求。

◆ 與政府部門保持溝通

及時了解政策的最新動向。

◆ 參與行業協會

獲取更多法規信息與資源支持，確保企業合規運營。

在數位時代，資料保護和網路安全是企業必須重視的議題。企業應首先建立資料保護政策，確保所有敏感資料都經過加密和存儲管理。例如，遵守《通用數據保護條例》(GDPR) 等隱私法規，確保員工和客戶的個人資訊不被濫用。此外，企業應定期進行網路安全測試，識別潛在的安全漏洞，並採取相應的防護措施。例如，透過像戰國策的資安服務，引入防火牆、入侵檢測系統和數據加密技術，防止數據洩漏或外部攻擊。企業還應加強員工的網路安全意識培訓，確保每個員工都能遵守資料保護政策，並定期更新安全協議，以應對不斷變化的網路威脅。

解決策略

◆ 建立資料保護政策

制定明確的資料保護政策，確保所有敏感資料都經過加密與安全存儲，並遵守相關隱私法規 (如GDPR)。

◆ 定期進行網路安全測試

透過滲透測試與漏洞掃描，識別潛在的安全漏洞，並採取防護措施 (如防火牆、入侵檢測系統)。

◆ 導入數據加密技術

對重要數據進行加密處理，防止數據洩漏或外部攻擊。

◆ 加強員工網路安全培訓

定期舉辦網路安全培訓，提升員工的資料保護意識與操作技能。

◆ 定期更新安全協議

根據最新的網路威脅與技術發展，更新安全協議與防護措施，確保企業網路安全。

7

被客戶或供應商法律糾紛困擾

當企業面臨法律糾紛時，應立即與專業律師合作，尋求法律支持，並分析案件的風險和可能的結果。企業應首先建立明確的合約條款，減少未來的糾紛機會。例如，在合約中明確界定雙方的責任、義務及爭議處理機制，並選擇適合的爭議解決方式，如調解或仲裁，避免訴訟帶來的高額費用。此外，企業應定期檢討合約管理流程，確保所有合約都經過法律審查，並在履行過程中進行監控。通過建立完善的法律風險管理體系，企業可以有效應對客戶或供應商的法律糾紛，並降低對業務的影響。

解決策略

◆ 建立明確的合約條款

在合約中明確界定雙方的責任、義務及爭議處理機制，減少未來糾紛的機會。

◆ 選擇適合的爭議解決方式

在合約中規定調解或仲裁作為爭議解決方式，避免訴訟帶來的高額成本。

◆ 定期檢討合約管理流程

確保所有合約都經過法律顧問審查，並在履行過程中進行監控。

◆ 與專業律師合作

在面臨法律糾紛時，立即尋求法律支持，分析案件風險並制定應對策略。

◆ 建立法律風險管理體系

通過完善的合約管理與法律風險評估，降低法律糾紛對業務的影響。

8

違反環保法規風險

隨著環保法規的加嚴，企業必須主動遵守相關法律，並積極採取減排措施。企業應首先進行環保審查，了解自身的環保合規狀況，並制定相應的改進計劃。例如，與專業環保顧問合作，定期進行環保審計，確保工廠和運營符合所有環保要求。此外，企業應引入綠色生產技術，減少廢棄物排放和能源消耗。例如，採用清潔能源、優化生產流程，並建立廢棄物回收系統。在國際市場拓展時，企業應特別注意目標市場的環保法規，例如歐盟的《化學品註冊、評估、許可和限制法規》（REACH），並確保業務活動符合當地要求。通過建立完善的環保管理體系，企業可以降低違規風險，並提升品牌形象。

◆ 進行環保審查

了解企業的環保合規狀況，並制定改進計劃，確保符合當地環保法規。

◆ 引入綠色生產技術

採用清潔能源、優化生產流程，並建立廢棄物回收系統，減少環境污染。

◆ 與專業環保顧問合作

定期進行環保審計，確保工廠與運營符合環保要求。

◆ 關注國際環保法規

在國際市場拓展時，特別注意目標市場的環保法規（如歐盟REACH法規）。

◆ 建立環保管理體系

通過完善的環保政策與執行機制，降低違規風險並提升品牌形象。

未能遵守出口貿易規範

企業在進行出口貿易時，必須了解並遵守目標國家的貿易規範，否則可能會面臨罰款或業務中斷。企業應首先聘請專業的貿易合規顧問，協助審查貿易條件、報關流程及出口證照要求。例如，了解目標市場的關稅政策、進口限制和產品認證要求，並確保所有文件齊全且符合規定。此外，企業應與政府部門保持良好的合作，及時了解最新的貿易政策，並參與行業協會，獲取更多的貿易信息和支持。通過建立完善的貿易合規體系，企業可以降低出口風險，並確保業務的順利進行。

解決策略

◆ 聘請貿易合規顧問

協助審查貿易條件、報關流程及出口證照要求，確保符合目標市場的貿易規範。

◆ 了解目標市場的關稅政策

熟悉目標市場的關稅政策、進口限制與產品認證要求，避免貿易障礙。

◆ 與政府部門保持合作

及時了解最新的貿易政策，並參與行業協會，獲取更多貿易信息與支持。

◆ 確保文件齊全且合規

在出口前確保所有文件(如報關單、產地證明)齊全且符合規定。

◆ 建立貿易合規體系

通過完善的貿易合規管理，降低出口風險並確保業務順利進行。

10

與合作夥伴的法律爭議

企業應定期審查合作夥伴的合約，明確界定雙方的責任、義務及爭議處理機制。例如，在合約中明確規定爭議解決方式，如調解或仲裁，避免訴訟帶來的高額成本。此外，企業應保持良好的溝通和信任，及時處理合作中的矛盾，並在合作開始前建立清晰的法律框架，減少未來的風險。通過建立完善的合作夥伴管理體系，企業可以有效應對法律爭議，並確保合作的長期穩定性。

解決策略

◆ 定期審查合作合約

明確界定雙方的責任、義務及爭議處理機制，減少未來糾紛的機會。

◆ 選擇適合的爭議解決方式

在約同中規定調解或仲裁作為爭議解決方式，避免訴訟帶來的高額成本。

◆ 保持良好的溝通與信任

及時處理合作中的矛盾，並在合作開始前建立清晰的法律框架。

◆ 建立合作夥伴評估機制

根據合作夥伴的表現進行評估，並根據評估結果調整合作策略。

◆ 與專業律師合作

在面臨法律爭議時，立即尋求法律支持，分析案件風險並制定應對策略。



8

科技與創新問題

- # 技術研發經費不足
- # 無法引進新技術
- # 數位化轉型困難
- # 缺乏科技人才
- # 無法應用大數據和AI提升效率
- # 未能利用雲端服務優化營運
- # 缺乏行業創新理念
- # 無法快速學習新技術應用
- # 使用的軟硬體無法滿足需求

技術研發經費不足

技術研發經費不足可能會限制企業的創新能力和市場競爭力。企業應首先確定研發的核心需求，將有限的資金集中在最具潛力的技術上。例如，通過市場調研和技術評估，選擇能夠帶來最高回報的研發項目。此外，企業可以尋求外部資金支持，如政府補助、風險投資或與合作夥伴共同研發。例如，申請政府的科技創新基金，或與科研機構合作，分擔研發成本。通過多元化的資金來源，企業可以提升研發能力，並加速技術的商業化進程。

解決策略

◆ 集中資源於核心技術

選擇最具潛力的研發項目，確保資金有效利用。

◆ 尋求外部資金支持

如政府補助、風險投資或與合作夥伴共同研發。

◆ 與科研機構合作

分擔研發成本並加速技術商業化。

◆ 申請科技創新基金

獲取額外資金支持。

◆ 建立多元化的資金來源

確保研發經費的穩定性。

2

無法引進新技術

引進新技術對企業的競爭力至關重要。企業應積極參與行業會議和技術展會，了解最新的技術趨勢。例如，與技術創新企業或科研機構建立聯盟，利用外部資源引進先進技術。此外，企業應設立專門的技術研發團隊，負責技術的引進和應用。例如，通過技術合作或授權協議，快速獲取新技術，並進行本地化改進。通過建立完善的技術引進機制，企業可以提升創新能力，並在市場中保持競爭優勢。

解決策略

◆ 參與行業會議與展會

了解最新技術趨勢並尋找合作機會。

◆ 與技術創新企業合作

通過技術合作或授權協議，快速獲取新技術。

◆ 設立技術研發團隊

負責技術引進與應用，並進行本地化改進。

◆ 建立技術引進機制

確保技術能夠快速落地並發揮效益。

◆ 與科研機構建立聯盟

借助外部資源引進先進技術。

3

數位化轉型困難

數位化轉型是企業提升運營效率和市場競爭力的關鍵。企業應從基礎設施建設開始，逐步引入雲計算、大數據和人工智能等技術。例如，使用ERP系統整合財務、供應鏈和客戶管理，提升數據的準確性和及時性。此外，企業應加強員工培訓，提升數位化操作能力。例如，通過線上課程或工作坊，讓員工掌握最新的數位工具和技術。通過選擇合適像戰國策的數位化合作夥伴，企業可以加速轉型進程，並實現業務的智能化運營。

◆ 從基礎設施建設開始

逐步引入雲計算、大數據與人工智能技術。

◆ 加強員工培訓

提升數位化操作能力，確保員工能夠熟練使用新工具。

◆ 選擇合適的數位化合作夥伴

借助外部專業力量，加速轉型進程。

◆ 建立數據驅動的決策文化

確保每個決策都有數據支持，提升決策效率。

◆ 定期評估轉型成效

根據業務需求調整數位化策略，確保轉型成功。

科技人才是企業數位化發展的基石。企業應建立完善的人才招募和培養機制，吸引具有創新思維和技術能力的人才。例如，與大專或技術培訓機構合作，定期舉辦人才引進活動，並提供有競爭力的薪酬福利。此外，企業應設立內部培訓計劃，提升現有員工的技術能力。例如，通過技術認證課程或實戰項目，讓員工掌握最新的技術應用。通過建立完善的科技人才管理體系，企業可以提升創新能力，並在市場中保持競爭優勢。

解決策略

◆ 與大專合作

定期舉辦人才引進活動。

◆ 提供有競爭力的薪酬福利

吸引優秀科技人才。

◆ 設立內部培訓計劃

提升現有員工的技術能力。

◆ 建立知識共享平台

促進員工之間的技術交流。

◆ 透過外包專業團隊合作

大數據和AI技術能夠顯著提升企業的運營效率和決策能力。企業應首先建立完善的數據收集、存儲和分析系統，確保數據的準確性和完整性。例如，使用數據分析工具（如Tableau或Power BI）進行數據可視化，幫助管理層做出更精準的決策。此外，企業應引入AI技術，優化業務流程。例如，使用機器學習算法進行需求預測或客戶分群，提升市場響應速度。通過與專業的AI解決方案提供商合作，企業可以快速實現數位化轉型，並提升業務效率。

解決策略

◆ 建立數據收集與分析系統

確保數據的準確性與完整性。

◆ 引入AI技術

優化業務流程，如需求預測與客戶分群。

◆ 培訓員工數據分析能力

確保每個部門都能充分利用數據工具。

◆ 建立數據驅動的決策文化

提升決策的準確性與有效性。

◆ 與專業AI解決方案提供商合作

像戰國策AI服務導入服務讓企業，快速實現技術應用。

6

未能利用雲端服務優化營運

雲端服務能夠幫助企業降低基礎設施成本並提升數據處理能力。企業應首先學習雲端技術，並逐步將業務流程遷移至像戰國策雲端。例如，使用雲端平台（如AWS或Azure）進行數據存儲和協同辦公，提升業務效率。此外，企業應選擇合適的雲服務提供商，確保服務的穩定性和安全性。例如，通過定期檢討雲端服務的使用情況，優化資源配置並降低成本。通過充分利用雲端服務，企業可以提升運營效率，並實現業務的快速擴展。

解決策略

◆ 學習並導入雲端技術

逐步將業務流程遷移至雲端平台（如AWS、Azure），提升數據處理與協同辦公效率。

◆ 選擇合適的雲服務提供商

根據企業需求選擇穩定且安全的雲服務提供商，確保服務的可靠性與數據安全性。

◆ 優化雲端資源配置

定期檢討雲端服務的使用情況，調整資源配置以降低成本並提升效率。

◆ 加強員工雲端技術培訓

提供雲端操作與管理培訓，確保員工能夠熟練使用雲端工具。

◆ 建立數據備份與災難恢復機制

利用雲端服務進行數據備份與災難恢復，確保業務連續性與數據安全。

7

缺乏行業創新理念

創新理念是企業在市場中保持競爭力的關鍵。企業應定期進行市場調研，了解行業內外的最新趨勢。例如，設立專門的創新部門或小組，負責新產品開發和業務模式創新。此外，企業應鼓勵員工提出創新建議，並提供資源支持。例如，通過創新競賽或創意工作坊，激發員工的創新思維。通過建立完善的創新管理體系，企業可以提升市場競爭力，並實現可持續發展。

解決策略

◆ 設立創新部門或小組

成立專門的創新團隊，負責新產品開發與業務模式創新。

◆ 定期進行市場調研

了解行業內外的最新趨勢與技術發展，尋找創新機會。

◆ 鼓勵員工提出創新建議

通過創新競賽、創意工作坊或內部提案機制，激發員工的創新思維。

◆ 提供資源支持創新項目

設立創新基金，為具有潛力的創新項目提供資金與資源支持。

◆ 建立創新管理體系

通過系統化的創新流程與評估機制，確保創新項目能夠落地並產生效益。

8

無法快速學習新技術應用

快速學習新技術是企業保持競爭力的關鍵。企業應定期安排員工參加培訓課程，並提供學習資源。例如，與技術提供商合作，進行定制化的技術培訓，提升員工的技術應用能力，或安排戰國策的AI企業內訓。此外，企業應建立知識共享平台，促進員工之間的技術交流。例如，通過內部論壇或技術講座，讓員工分享最新的技術應用經驗。通過建立完善的學習機制，企業可以提升員工的技術能力，並加速新技術的應用。

◆ 定期安排員工培訓

與技術提供商合作，提供定制化的技術培訓課程，提升員工的技術應用能力。

◆ 建立知識共享平台

通過內部論壇、技術講座或線上學習平台，促進員工之間的技術交流與經驗分享。

◆ 設立技術學習小組

鼓勵員工組成學習小組，共同研究與應用新技術。

◆ 提供學習資源與支持

為員工提供學習資源（如線上課程、技術書籍）與學習時間，支持其技術提升。

◆ 建立技術應用評估機制

定期評估新技術的應用效果，並根據反饋進行調整與優化。

使用的軟硬體無法滿足需求

若企業現有的軟硬體無法滿足業務需求，應盡早進行升級或更換。企業應定期評估現有IT系統的運行狀況，選擇合適的軟硬體設備。例如，使用高性能的伺服器和軟體，提升業務效率。此外，企業可以考慮引入像戰國集團雲端服務(nss.com.tw)或外包服務，降低升級成本。例如，通過雲端平台進行數據存儲和處理，減少對本地硬體的依賴。通過定期檢討IT系統的使用情況，企業可以確保軟硬體能夠滿足業務需求，並提升運營效率。

解決策略

◆ 定期評估IT系統運行狀況

根據業務需求與技術發展，評估現有軟硬體的適用性與效能。

◆ 升級或更換軟硬體設備

選擇高性能的伺服器與軟體，提升業務處理效率與系統穩定性。

◆ 引入雲端服務或外包服務

通過雲端平台或外包服務，降低硬體升級成本並提升運營靈活性。

◆ 建立IT系統檢討機制

定期檢討IT系統的使用情況，確保軟硬體能夠滿足業務需求。

◆ 加強IT團隊能力建設

提升IT團隊的技術能力與問題解決能力，確保系統的穩定運行與持續優化。



9

外部環境問題

- # 市場需求萎縮
- # 競爭壓力持續增大
- # 經濟不景氣影響消費者信心
- # 政策變動帶來的不確定性
- # 突發事件如疫情、天災、戰爭等影響營運
- # 無法建立穩定的合作夥伴關係

當市場需求萎縮時，企業應重新審視產品線，調整業務策略。例如，通過市場調研了解新興市場和客戶需求，並開發符合市場新需求的產品。此外，企業可以探索創新產品或服務，擴大市場佔有率。例如，引入客製化定制服務，滿足客戶的多樣化需求。企業還應加強與現有客戶的關係管理，提升客戶忠誠度。例如，通過定期舉辦客戶活動或提供專屬優惠，增強客戶的黏性。通過靈活的市場策略，企業可以應對市場需求的變化，並實現業務的持續增長。

解決策略

◆ 重新審視產品線

開發符合市場新需求的產品。

◆ 探索創新產品或服務

擴大市場佔有率。

◆ 加強與現有客戶的關係

提升客戶忠誠度。

◆ 進行市場調研

了解新興市場與客戶需求。

◆ 提供個性化定制服務

滿足客戶的多樣化需求。

2

競爭壓力持續增大

面對競爭壓力增大的情況，企業應加強品牌差異化策略，突出產品或服務的獨特優勢。例如，通過強化客戶關係管理，提供個性化的服務，提升客戶忠誠度。此外，企業應引入新技術和新思維，提升內部運營效率。例如，使用自動化技術優化生產流程，降低生產成本並提高產品質量。企業還應加強市場行銷活動，提升品牌知名度。例如，通過社交媒體廣告或與意見領袖合作，擴大品牌的市場影響力。通過多管齊下的策略，企業可以在激烈的市場競爭中脫穎而出。

解決策略

◆ 強化品牌差異化策略

突出產品或服務的獨特優勢。

◆ 引入新技術與新思維

提升內部運營效率，管理方式。

◆ 加強市場行銷活動

提升品牌知名度及銷售量。

◆ 優化成本結構

降低生產成本並提高競爭力。

◆ 提供個性化服務

提升客戶滿意度與忠誠度。

3

經濟不景氣影響消費者信心

當經濟不景氣時，消費者信心下降，企業應更加注重成本控制和市場細分。例如，通過優化供應鏈管理和生產流程，降低運營成本。此外，企業應精準鎖定對價格敏感的消費者群體，提供具有競爭力的產品或服務。例如，推出經濟型產品線或提供折扣優惠，吸引價格敏感的客戶。企業還應加強行銷活動，提升品牌的吸引力。例如，通過促銷活動或限時優惠，刺激消費者的購買意願。通過靈活的市場策略，企業可以在經濟不景氣中保持業務的穩定性。

◆ 優化成本控制

降低運營成本。

◆ 精準鎖定價格敏感客戶

提供經濟型產品或折扣優惠。

◆ 加強行銷活動

刺激消費者購買意願。

◆ 提升產品附加值

吸引價格敏感度較低的客戶。

◆ 建立靈活的業務模式

快速應對市場變化。

政策變動帶來的不確定性

政策變動會對企業經營環境造成影響，企業應密切關注政策動向，並建立靈活的應對機制。例如，與政府部門保持良好的溝通，及時了解政策的最新動向，並根據政策變化調整業務策略。此外，企業應參與行業協會或政策論壇，獲取更多的政策信息和資源支持。例如，通過參與政策制定過程，企業可以更好地了解政策方向，並提前做好準備。通過建立完善的政策風險管理體系，企業可以降低政策變動帶來的不確定性，並確保業務的穩健發展。

解決策略

◆ 密切關注政策動向

及時了解最新政策變化。

◆ 與政府部門保持溝通

獲取政策信息與資源支持。

◆ 參與行業協會

了解政策趨勢並提前做好準備。

◆ 建立靈活的應對機制

根據政策變化調整業務策略。

◆ 定期進行政策風險評估

降低政策變動帶來的不確定性。

5

突發事件如疫情、天災、戰爭等影響營運

面對突發事件，企業應制定完善的危機應對計劃，確保能夠快速恢復正常運營。例如，建立應急小組，負責危機事件的處理和協調。此外，企業應加強與供應商和客戶的溝通，確保物料和訂單的順利運行。例如，通過多元化供應鏈，降低對單一供應商的依賴。企業還應考慮將部分業務轉移至線上，減少突發事件對業務的影響。例如，通過電子商務平台或遠程辦公，確保業務的延續性。通過建立完善的危機管理體系，企業可以有效應對突發事件，並降低對業務的衝擊。

解決策略

◆ 制定危機應對計劃

確保能夠快速恢復正常運營。

◆ 加強與供應商和客戶的溝通

確保物料與訂單的順利運行。

◆ 多元化供應鏈

降低對單一供應商的依賴。

◆ 將部分業務轉移至線上

減少突發事件的影響。

◆ 建立應急小組

負責危機事件的處理與協調。

6

無法建立穩定的合作夥伴關係

企業應選擇有共同價值觀和業務目標的合作夥伴，建立長期合作關係。例如，通過定期舉行合作夥伴會議，了解對方的需求和困難，並共同制定解決方案。此外，企業應簽訂明確的合作協議，保障雙方的權益。例如，在協議中明確界定雙方的責任、義務及爭議處理機制，減少未來的糾紛機會。通過建立穩定的合作夥伴關係，企業可以共同應對外部挑戰，並實現業務的長期發展。

結語

經營一家企業從來都不是一條平坦的道路，尤其是對於資源相對有限的中小企業而言，每一步都可能充滿挑戰。然而，正是這些挑戰，塑造了企業的韌性與創新能力。透過這份「中小企業在經營中可能遇到的100個常見問題」清單，我們希望能夠為您提供一個全面的視角，幫助您更好地應對經營中的各種困難。作為戰國策集團的執行長，我深信，企業的成功不僅取決於市場機會的把握，更在於對問題的預見與解決能力。無論是資金管理、人力資源優化，還是市場行銷與營運效率的提升，每一個問題的解決都是企業成長的契機。希望這份清單能成為您企業發展路上的指南針，助您在未來的經營中穩健前行，創造更大的價值。

最後，願每一位企業主都能在挑戰中找到機遇，在困難中發現希望，帶領企業邁向更加輝煌的未來。

戰國策集團 執行長

歡迎透過以下方式多與我們交流

- 戰勝學院官網: <https://mo.com.tw>
- 戰國策集團官網: <https://nss.com.tw>
- 《經營者的勝利學》節目官方網站: podcast.com.tw
- 社群媒體: ceo.ai.com.tw
- 企業內訓、公開課程、演講合作邀約: ceo@ai.com.tw
或 Line: @119m
- 加入《戰國策戰勝學院》社群網站: <https://lms.nss.com.tw/>
- 加入《戰國策戰勝學院》LINE社群



女性CEO私董會社群



戰勝學院企業老闆社群