

揮別歐債 西班牙女性網路創業家 ENTREPRENEURS

屋漏偏逢連夜雨。今日在西班牙工作難找，再加上歐債危機更是雪上加霜。而更糟的是，西班牙人又看不起小公司。即便如此，還是有人反其道而行。就像本篇報導的九位女主角，她們是西班牙佔比達到36.4%的女性創業家之一。這些女性不但為事業生涯下了一大賭注，還選擇以網路起家，不再依靠政府。

ON THE WEB

PHOTOS: MARÍA DE MIGUEL, CORBIS, JAMES LIN
TEXT: CRISTINA MITRE
TRANSLATE: HOLLY CHEN
EDIT: DOMINIQUE CHIANG

9位女性網路創業家 簡歷介紹

Laconicum.com

· 創辦人：
María Martínez、
Anabel Vázquez ·
· 計畫方向：
為西班牙市場引進
少見的男性與女性化妝品品牌。
· 既有經驗：
身為計畫和執行顧問的María，
以前已執行過2.0，
她有另一個網站
(iwannagothere.com)；
Anabel是自由撰稿記者。

Kidsme.com

· 創辦人：
Anna Ferrer ·
· 計畫方向：
生意出現了，而最後又自然
而然地出現了上線的需求。
· 既有經驗：
曾有十年市場行銷經驗

Coosy.es

· 創辦人：
Virginia Pozo ·
· 計畫方向：
我的母親原本就開了許多
服飾店，她想繼續經營傳統的
實體店面，但也想要
與時俱進地開一家專營
女性服裝與配件的網路店。
· 既有經驗：
她擁有法律學位，
之前在銀行工作。

Gaats.com

· 創辦人：
Agata Careaga ·
· 計畫方向：
我看見限定於線上交易
的銷售時尚品牌契機，
因為當時只有
outlet才做一樣的事。
· 既有經驗：
原本讀的是財經，
曾在紡織業中
擔任諮詢工作。

Lapety.com

· 創辦人：
Carmen Dapena ·
· 計畫方向：
從前每當我
從伊比薩島旅遊返家時，
都得扛一堆親朋好友
託我代買的東西，
最後我決定讓大家在網站上
買個夠這些奇珍異品。
· 既有經驗：
曾設立Look & Enter公司，
致力於線上行銷。

Vidasdepapel.com

· 創辦人：
Aitziber Arranz ·
創立Vidasdepapel.com，
讓一般人能以親民的
價格買到原創畫作或藝術品。
· 計畫方向：
我一直與插畫界有接觸，
我們想做的是讓普羅大眾
能親近畫家的原創繪畫藝術作品，
且以親民的價格提供給大眾。
· 既有經驗：
曾與商業和
人力資源有接觸。

Bebepeque.com

· 創辦人：
Esther Asin ·
· 計畫方向：
在網路發展學習機構
(ISDI) 取得網路商業
文憑之後，成立專賣
嬰兒用品的線上購物公司。
· 既有經驗：
曾在電視購物台的
薪資部門工作。

María Martínez
age 33

Anabel Vázquez
age 40

Anna Ferrer
age 35

Virginia Pozo
age 28

Elena Taboada
age 36

Agata Careaga
age 34

Carmen Dapena
age 46

Esther Asin
age 39

Aitziber Arranz
age 32



www.laonicum.com的發起人Anabel Vázquez和她
W的合夥人María Martínez成立了這家公司。Anabel說，「今年5月，街頭抗議活動如火如荼展開時，我們決定要開設結合網路和化妝品的店。」網站裡是一系列為男人女人精挑細選過的产品目錄。Esther Asin是另一位女創業家，曾在電視購物台的薪資部門工作，於2011年創立了www.bebepeque.com，販賣的品項從兒童的玩具到食物都有。「我一直很愛沉浸在web 2.0的世界裡，而且我也需要一種可以同時照顧小孩的工作。」她選擇了電子商務而非傳統商店，因為「它的創業門檻較低，時間彈性，且能讓你掌握更大的版圖，可以是國際性的或者至少是全國性的。這種方式讓你可以24小時都在銷售，卻可以不用店員。」

線上購物 成功之鑰

面對險峻的經濟情況，西班牙的電子商務產值卻不斷往上升。2011的數據是九百二十萬一千多歐元，比起2010年成長了25.7%，比起2009年更是多了超過六成。女性企業家的初創公司，大多數與商業或服務業有關，例如旅館業、時尚或教育。讓生意蒸蒸日上的秘訣在哪？要對妳所提供的产品和目標定義清楚。這些方面愈是清楚，妳就愈有可能在市場中佔有一席之地。www.secretary-plus.es的總經理Yolanda Álvarez分享道，「網路中運作得最好的公司是，投身在還沒被捷足先登的領域，或者能夠提供比別人完全不同的全新價值。比方說，與網路使用者的嗜好或休閒活動相關的，通常會較容易成功。因為他們與使用者的個人興趣息息相關。」

當Anna Ferrer決定與一名女性友人創立專營兒童服飾的www.kidsme.es時，她心中的第一個藍圖就是這門生意的定位。她說：「雖然說起來像是人人皆知，事實上，這才是一大重點。也是這門生意能否賺錢，是否走得下去的關鍵。經營線上購物不是有個好的網站就夠了。成立、發展和維持獲利，缺一不可。」

一旦腦中的主意成型，就是該尋求資金的時候。這時，第一個難題出現了。銀行通常不會為這種創業背書，因為它在銀行被認為極具風險的活動。即便如此，還是有投注在發展科技方面的資金。政府補貼看來又遙不可及。我們所有的女主角都沒有拿到公家的補助。Esther說，「我連想都沒想過去銀行尋求創業貸款。我是向親朋好友求助。」網路公司通常是靠著這些親朋好友的投資當作小種子，後續就是靠例如Business Angels（新創事業的個人投資者），提供資金、才華或經驗的生意夥伴。

24小時都在營業

但是創立這門生意到底需要多少錢呢？Ágata Careaga跟老公花費畢生積蓄創立了www.gaats.com，專賣完全以天然織品例如絲、棉、亞麻布等製成的女性



服飾，且限定只在線上販賣。她說，「妳想花多少就花多少！但是，在技術層面有些一定的花費，因為網路使用者早就習慣使用類似Facebook或者Linkedin，購物流程已經標準化，就像Amazon或FNAC所提供的那樣。而我們當然要提供同樣水準的東西。另外，也要注意行銷的費用。」無論如何，創立一家網路公司總是比開實體店所需的資金少多了。網路發展學習機構（ISDI）的CEO，Nacho de Pinedo說，「從只花幾百元歐元的最陽春網路架構，到花二萬五千歐元擁有自己的web都有可能。透過社群網站也有可能做無本生意。」Aitziber Arranz創立Vidasdepapel.com，讓一般人能以親民的價格買到原創畫作或藝術品。她說，「除了原始的成本之外，別忘了算進往後定期的固定支出，例如法律和經濟顧問的費用、通訊費和展出的費用等。」

Virginia Pozo創立了以女性服飾和配件為主的入口網站www.coosy.es，她說一開始只看到網路公司的優點，不必開實體店又不用請員工。「但是，隨著業務成長，公司的基本開銷會跟實體店快要沒兩樣。運費的成本也不斷在上升。不同的是妳24小時都在營業。妳在星期天一早剛醒來，可能就發現公司剛在新加坡或芝加哥成交了一件洋裝。」

直覺式網站設計

瞭解網站的架構和你想要傳達的訊息是最基本的。Elena Taboada說，「以我們的網站來說，那就是簡潔和雅緻。」她跟女性合夥人Ani Desmouts合開了botwist.com，提供一系列以加利西亞地方文化特色的印花為主的女性或小女孩服飾；www.gaats.com的Ágata Careaga則說，「最重要的是讓瀏覽體驗簡易方便，我花了很多工夫，才做到能讓使用者在按三下之後便完成購物。」；Aitziber則說，「一定要做到直覺式且一清二楚，不但要能秀出你想秀出的東西，還要簡化購物流程。」；lapely.com販賣手工珠寶和裝飾品，它的創立人Carmen Dapena也同意這些，但是她強調「設計方面一定要非常小心，尤其是我們這種類型的網站。因為我們不只是在販賣商品，更是在傳遞熱情和生活品味。」

Esther記得讓bebepeque.com開始運作的最大難題，「是搞不定網站技術方面的供應者。隨便找個朋友的表弟幫一下，便宜得不得了，結果卻是一場大災難。我就發生過這種事。最後既耗時又多花冤枉錢。」為www.kidsme.es設計網站時，Anna聘請一位女設計師一手包辦網站所有的美術設計，另外也聘請一組電子商務的專業團隊，讓她的設計能以強大又穩定的工具運作起來。

經營挑戰與解決之道

網站開始運作之後，如何宣傳、累積網站瀏覽人數、讓顧客買單等等，都是最直接的挑戰。Virginia Pozo說道，「增加知名度和提供客製化的服務是最困難的。我們必須回覆所有來客的e-mail詢問，以信件解決對方疑問。最後，有時我乾脆直接打電話給對方，通常客人接到電話都很吃驚。她們會問我，『不是只有線上的服務嗎？』」

為了跟社會大眾接觸，最直接有效且便宜的方式，就是讓你的品牌在Google等搜尋引擎的查詢結果中，排列在前面的位置。只要網頁中有關鍵字就可免費出現在自然排名中，或者付費做所謂的關鍵字廣告。Esther Asin說，「對我來說，它帶來關鍵性的結果。」她坦言努力出現在某些特定的部落格、論壇和社交網站，也十分重



網路創業好幫手

1. 最有用的APP

從你的智慧型手機中，找出最能為你事業加把勁的功能。

2. CARD CLOUD雲端名片

讓你能即時拿到自己的名片，只要一按，還能以2.0的格式以手機寄出。最棒的是它既環保又免費。

3. EVERNOTE筆記本

紀錄你的小抄、名單、照片、錄下提醒自己的事項，可以用於任何電腦或者其他你愛用的工具中。免費服務。

4. DROPBOX雲端硬碟

忘了你的隨身碟吧！用這個工具能讓妳隨時隨地存取自己的文件、照片、影音檔。免費服務。

5. FAKE CALLS假造來電

這場會議未免也拖太久了？妳可以假造來電，甚至能選擇來電號碼和照片以假亂真。(0.79歐元)

要。Womensalia.com的CEO，María Gómez del Pozuelo建議說，「建立一套完整的傳播媒介資料庫，定時寄給它們單月刊或雙月刊的資訊，不只是關於你的產品，更要涵蓋與你產品相關領域的知識或資訊。」

社交商務的重要性

無論公司的性質為何，絕對不可輕忽社群網站的重要性，例如：Facebook、Twitter、Linkedin、Tuenti……等等。尤其是在西班牙，社群網站使用者高居全世界第五位，勝過德國和法國。根據預測，在2015年，所有公司在電子商務的營收有一半會來自在社群網站和智慧型手機的功能。Nacho de Pinedo說，「經過證實，網路購物的一大決定因素來自朋友的建議。因此，我們必須善用社交網絡，建立口碑，引導網站瀏覽量，進而成功出售商品。」

Joana Sánchez說，「Facebook或Twitter對於任何公司來說都是致勝關鍵，尤其是對網路公司來說更是如此。因為你的擁護者不但是你的客戶，透過他們的評論，更能改善你的品牌。」在Facebook擁有三千多名擁護者的Ágata Careaga更強調，「社群網站能讓你掌握主客群落在哪個區間，進而製造適合他們需求的特殊產品。比方說，設計衣服的時候，我們會想起來自各個社群網站的朋友的需求或批評。」

然而，就像María Gómez del Pozuelo說的，並非所有的建言都有用。「每個企業都應該注意社群網站

中的客觀群眾言論，但一旦選定了，自己的言論必須在不同場合有特定的調性。比方說，我們在Linkedin或Twitter上，會以較專業的口吻，而在Facebook上則會比較隨興。」

我們請Nacho de Pinedo給使用創業2.0的女企業家們最後一句建議，「在網路世界中，既有規則不會永遠有效。就像Amazon的創辦人Jeff Bezos說的：『我不怕傳統的競爭對手，我怕的是不知此刻在某個車庫裡的兩個傢伙正在做什麼！』」■