**微型企業的經營**

在我們生活週遭有許多規模很小的企業（稱為微型企業microenterprise），這類型的企業由於所需投入的創業資金較少，創業門檻較低，因此吸引許多人投入經營。世界各國的經濟發展情況不同，對微型企業的認定並無一致的標準；我國經濟部的認定標準為「員工數（不含負責人）未滿5人者」。

一、經營特色

微型企業的經營規模小，擁有的人力與財力也有限，但這些「小蝦米」卻往往能夠在激烈的市場競爭中創造出亮麗的成績，主要是因為微型企業具有下列幾項特點：

1. 組織規模小：員工人數少，命令傳達與內部溝通迅速。
2. 員工相互支援性強：一人兼任數職，員工之間可迅速互相補位支援。
3. 經營彈性大：機動性高，能保有靈活應變的空間與經營彈性。

二、經營型態

微型企業的經營型態有很多種類型，常見的型態有以下三種：

1. 自營店：投入小額資本自行開設實體商店。坊間這種小本生意的自營店到處林立，例如：小吃店、飲料店、服飾店等。
2. 網路商店：由於微型創業者所擁有的創業資金通常不多，因此多利用網路商店平台（如Yahoo!奇摩超級商城、PChome商店街），來開設網路商店。
3. 個人工作室：有許多想自行創業的人（如藝術創作者、攝影師、插畫家、網頁設計師等），會成立個人工作室（又稱小型辦公室，即SOHO族），且通常是以論件計酬的方式來承接案件。

三、微型企業的籌設

評估階段

1. 評估是否適合創業：在準備創業之前，必須先評估自己是否具備足夠的創業條件，包括是否擁有創業所需的相關知識與技術、解決問題的能力與抗壓性等。
2. 評估所要投入的行業類別：一般而言，微型企業的創業者常會結合個人的專長、興趣、或過去的工作經驗，來選擇所要投入的行業。目前台灣微型企業的行業類別，以小吃餐飲業（如早餐店、飲料店、與複合式咖啡店）或零售服務業（如飾品店、服飾店與美容美髮店等）所佔的比例較高。
3. 評估創業模式：創業者可以從資金來源、專業技能、開店規模等方面來評估創業的模式，例如：要以獨資方式經營、或尋找夥伴以合夥方式來共同創業；要開設自營店、網路商店或個人工作室等。

準備階段

1. 研擬創業計畫書：藉由創業計畫書的擬訂，來檢視自己的創業構想是否周密；同時亦可將此計畫書作為向政府或銀行申請貸款，或者尋找合作夥伴的重要書面文件。
2. 籌措創業資金：創業資金來源常見的有：創業者的自有資金、合夥人投資、向政府、銀行或親友借貸等。創業者在籌措資金時，必須考慮利息成本、還款期限等因素，以免因利息過高或還款期限太短而陷入資金週轉不靈的困境。
3. 選擇開店地點：好的店面位置具有匯聚人潮的磁吸效應。在選擇開店地點時，應考量商圈租金行情、承租條件、店址周邊客流量、競爭者家數等。
4. 選擇目標顧客群：創業者可以從其選擇的開店地點（如商業區或住宅區），來判斷其主要消費族群（如上班族或菜籃族），並深入了解其消費能力、偏好與習慣，以提供適當的產品與服務。

營運階段

1. 店務管理：微型企業的店務管理通常較為單純，日常工作主要包括：進貨、銷貨、與存貨等作業的處理。
2. 行銷活動：微型企業可利用有限的資金舉辦小型促銷活動，也可善用媒體報導、或網路傳播的力量，以最少的行銷成本創造最大的行銷效益。
3. 人才招募：微型企業由於規模較小，無法給予求職者足夠的安全感，因此人才招募不易，員工流動率通常也較高。但微型企業仍可透過建立完善的人事制度（如獎金制度、員工福利等）來吸引人才，並降低員工的流動率。
4. 財務控管：微型企業的創業資金有限，一旦財務控管失當，就易面臨經營危機。微型創業者對於各項收支的進出用度、銀行往來與借貸還款情形、營運週轉金的準備等，必須預先規劃妥當並隨時掌握，方能使各項營運活動順利進行。
5. 創新研發：微型企業必須不斷推陳出新，掌握消費脈動方向，提供具有特色的產品與服務，才不致於被模仿而退出市場。