



瑞士台灣協會 TAS 電子報 2025 春季號



大家好！

歡迎來到2025年，不論你目前是在瑞士滑雪還是在台灣享受民主嘉年華，瑞台協跟你一起歡喜過好年！

從這一期的電子報開始，我們從「我們做到了」、「TAS邀請你」、「飛鴿傳書」、「人物專訪」四大面向來展現台協會。

另外，我們鼓勵會員也加入Line group，有以下的好處。

- 電子報的功能比較像成果展示，Line 與 WhatsApp 比較即時。
- Line 的記事本可以讓會員PO自介，這是保證不被洗版的個人專屬空間。
- Line的調查表單功能更人性，允許投票者新增選項。在TAS，尊重會員、傾聽民意。

期待在夏季號與大家分享更多好消息！



TAS團隊拜晚年！

親愛的會員，我們想要歡迎並謝謝你們在2025年與我們一起在瑞士台協的大家庭裡，我們的會員人數也悄悄來到近五十位，很期待在未來的活動裡見到你們，也很期待跟大家一起度過接下來的蛇年，祝福大家蛇麼都順利、蛇麼都開心！



我們做到了！

瑞台直航連署在短短一個多禮拜的時間內，我們收到超過750份的連署書，順利達成了第一階段的目標！衷心感謝大家全力支持，沒有你，怎麼可能？！

TAS邀請你！

線上 週日 15:00 Google Meet

- 2/23 線上沙龍：瑞士生活美學
- 4/13 線上沙龍：AI在工作上的應用
- 8/10 線上沙龍：瑞士教養
- 10/26 線上沙龍：瑞士置產

實體活動 週六

- 3/1 上午10點「廚藝教室美食饗宴」蘇黎世
- 6/14 「夏日健行」感謝「瑞士吸附走的路」真情相挺
- 9/20 「台灣街頭美食」蘇黎世
感謝島物送的閩閩特別飛一趟
- 11/30 「會員年末聚餐&台灣經典流行歌曲大賽」蘇黎世

😎 線上活動（主題沙龍、人物專訪）基本上每次大約60至90分鐘；人物專訪的日期時間亦需尊重大受訪者的行程安排。

😍 TAS 寵愛會員，所有線上活動一律免費；尚未入會之朋友單次酌收10法郎（但其實年費30法郎等於參加三次線上就回本了）。

👉 時間、場地、人員若有調整，請隨時注意TAS公布之最新資訊！

飛鴿傳書

台義公共文化協會活動宣傳

在今年2月8/9號於米蘭 tempio del futuro 舉辦的台灣文化日是一個複合型的文化策展，它涵蓋著cooking class/小吃文創市集/台灣人特展/文化體驗DIY (寫春聯，畫燈籠)/電影放映 (總鋪師) /旅遊資訊info point。而八號活動當天，我們更是會舉辦抽獎活動，有高額的獎品，而最大獎是長榮的米蘭台北來回機票！我們結合了所有在義的台灣鄉會，協會，以及台資企業來參與這場盛事！

在這裡我們也很誠心地邀請義大利的鄰居，所有住在瑞士的台灣僑胞們來同樂！

活動入場免費，但如果想參與cooking class, 和看電影，麻煩前往whatsapp business下單！名額有限！

WhatsApp Business 連結: <https://wa.me/message/44ANJZWEB26CF1>

如果你這周末有空到米蘭的話，歡迎一起來共襄盛舉。

會員好禮

如果你也有類似Rosanne自辦春節的活動可以在此宣傳喔，歡迎與我們聯繫。



人物專訪 Jacky Lee 因為愛家所以創業



「創業不只是追夢，更是一次對自我的全新挑戰。」

這是 Revival Audio 創辦人 Jacky 在專訪中最深刻的感觸。這位法國音響品牌的靈魂人物，將多年的產業經驗轉化為一場精彩的創業旅程，並在 TAS 會員專訪中，毫無保留地分享了他的心得與建議。

創業者的忠告：勇敢決策，腳踏實地

Jacky 強調，創業的關鍵在於「自斷後路、擇你所愛（和所會）、先求有再求好」。他建議創業者在一開始應該：

- ✓ 選擇真正熱愛且擅長的領域，讓事業有更堅實的根基。
- ✓ 先站穩腳步，再追求極致，因為「活下來」比「做得完美」更重要。
- ✓ 深入市場調查，了解競爭環境與潛在客戶，才能制定更有效的行銷與產品策略。
- ✓ 建立良好的內部制度，創業初期可能資源有限，但有時「非金錢」的員工關懷方式，更能提升團隊向心力。「創業不只是商業計算，還需要建立一個讓人願意一起成長的環境。」 Jacky 說道。

從歷練中學習，找到市場定位

作為曾在大公司磨練多年的創業者，Jacky 在自己的品牌創立過程中，更能準確地掌握產品定位與定價策略，知道如何在市場中找出最具機會的區間。但他也強調，不需要與前東家惡意競爭，更不該拿前東家的資源來替自己打廣告。「建立自己的價值，才是創業者該專注的事情。」他說。

精準行銷：了解你的受眾

「你的客戶在哪裡，他們如何獲取資訊？」這是每個品牌都需要回答的問題。Jacky 分享了 Revival Audio 的行銷策略：

 **雜誌與媒體：**不同雜誌有不同客群，與編輯建立良好關係，讓品牌曝光更有效率。

 **代理商與在地行銷：**各國代理夥伴透過當地語言與當地雜誌推廣，能更深入觸及

市場。

⌚ **網紅與開箱合作**：與 KOL 合作獨家首發開箱，達成雙贏，並從中了解市場動態。

🎤 **展覽與媒體訪談**：參加音響展，安排專訪，提高品牌能見度。

「品牌推廣，不只是廣告，而是讓客戶**真正認識你、信任你**。」Jacky 補充道。

每一個決策，都是一次學習

創業過程中，每一個決策都會影響公司的發展，而市場環境瞬息萬變，**觀察市場反應並即時調整策略**，是關鍵能力之一。Jacky 提到，他十分重視**代理夥伴與消費者的教育**，讓他們更理解產品的核心價值，進而建立品牌認知 (awareness)。「不同階段會面對不同問題與挑戰，這些經驗應該被紀錄、反思，最後轉化為公司的制度。」另外，**創業夥伴間的互相尊重**，也是企業長遠發展的重要因素。「我們彼此尊重專長，不干涉對方的決策細節，這樣才能讓團隊運作更順暢。」

Q&A 時間：過去的自己，未來的啟發

在專訪最後的 Q&A 環節，會員們的提問十分精準，顯示大家對 Jacky 的創業歷程有深入了解。Jacky 也坦言，**如果能回到創業初期，他會更積極聯繫過去的業界夥伴**，因為這些人的觀點能幫助他更全面地理解產業，而不只是憑直覺行動。此外，他也強調：「從工作中持續學習，並時刻關注國際趨勢，才能讓企業不斷前進。」

後記

Jacky 的創業故事，不僅是關於音響品牌的建立，更是一場個人成長的歷程。他的分享，為所有對創業懷抱熱情的人，提供了寶貴的經驗與建議。

如果你也在創業的路上，希望這些心得能為你帶來啟發。 🎧✨

👉 當日錄音在此（這個只有給你喔，會員專屬就是要像這樣）

[https://drive.google.com/file/d/12YcqeVDkHe2SEpDRG2QA9I9py4ixUo64/view?
usp=drivesdk](https://drive.google.com/file/d/12YcqeVDkHe2SEpDRG2QA9I9py4ixUo64/view?usp=drivesdk)

👉 人物簡介在此（歡迎按讚，透過演算法讓更多人知道）

<https://www.facebook.com/share/p/1GJQKzTthx/?mibextid=wwXIf>