

完整版

未來90天 職涯 / 副 業方向報 告

實用、直接、可執行的個
人化指南



日期

2026年03月30日

來源

The OriCode

未來90天職涯 / 副業方向 報告

先講結論

- 主軸判斷： 可以開始小型副業測試
- 這90天最值得做： 將你專業領域的「梳理與顧問」能力，包裝成一個具體、短期的服務去測試收費。
- 這90天先不要做： 不要因為看到機會就急著投入資金或展開大規模合作，也不要
在情緒波動或感到迷茫時做長期承諾。

你現在真正卡住的是什麼

你目前處於一種「有能量、有專業點子，但缺乏明確變現路徑」的狀態。內在有強烈的動力想將知識轉化為收入（這是你的核心課題），但常常因為外界資訊過多、或擔心方向不對而陷入空想，或是勉強自己去做不適合主動推銷的事，導致挫折。真正的卡點在於：你習慣等待一個完美的全貌計畫，但更適合你的方式是，先對一個具體的小邀請做出「有感覺」的回應，然後用你的分析與規劃能力，把這個小回應變成一個扎實的起點。生活現在要求你調整的，是從「等待大機會」轉為「回應小測試」。

你現在最容易白忙的地方

- 替別人想太多邏輯，而不是先感受自己是否真的想做。你花很多時間分析各種副業模式的優劣，卻沒有先問自己對哪一個有真實的興趣與能量。
- 在職場或副業上，因人情或怕錯失機會而勉強參與，導致精力分散，最後為人作嫁。
- 看到市場熱點或朋友的提議就心動，沒有給自己足夠的情緒沉澱期，結果做出衝動決定，後繼無力。

更適合你的工作與收入方式

- 做決定時：練習「延遲決定」。任何新機會或想法，給自己至少2-3天，讓初始的興奮或焦慮感過去，回到平靜時再問自己：「我對這件事還有真實的興趣嗎？」身體是否感到放鬆或有動力？
- 安排精力時：善用你「專注於細節與流程」的長才。不適合長時間、無結構地衝刺，適合將大任務拆解成有明確步驟的短期衝刺（例如一週專心做好一件事），然後給自己完整的休息與醞釀期。
- 收入切入點：顧問費、專案服務費、或月費制的輕諮詢。不適合依賴一次性銷售或高風險投資。

- 機會場景： 機會更容易來自你既有人脈圈的轉介紹（朋友、前同事），或是你在專業社群中低調分享見解後，別人主動提出的詢問。「被看見、被邀請」遠比你主動出擊有效。

未來30天：先校正，不急著擴張

- 主線任務： 盤點並清晰定義「你最容易被別人認可的一項專業技能是什麼？」具體到可以寫成一句服務描述。
- 先做的小動作： 更新你的 LinkedIn 或專業社群個人檔案，在簡介中加入一句：
「我擅長用 [你的專業技能] 幫助 [某個人群] 解決 [具體問題]。」然後暫停，不必主動推銷。

- 先停的事： 停止無目的地瀏覽各種「快速變現」的資訊或課程，這只會讓你更焦慮和方向散亂。
- 最佳時間窗： 4月5日至4月15日。這段時間很適合將腦中的點子轉化為具體的服務描述或一個簡單的計畫大綱。如果有朋友或舊識聯繫你，可以多聊聊，但先不急著答應合作。
- 要收集的證據： 觀察未來一個月，當你跟人聊到你的專業時，別人最常追問或感到興趣的是哪個部分？這是你服務的潛在賣點。

第31-60天：測一個最值得的副業方向

- 最值得測的方向： 為3-5人的小微團隊或創業者，提供「營運流程梳理與優化」的顧問服務。
- 適合的形式： 一次性或短期的輕顧問服務。 例如：用3小時幫他們釐清工作流程的卡點，並產出一份優化建議清單。
- 先拿什麼去測： 準備一份一頁的服務說明，包含你能解決的3個具體問題（例如：會議效率低、專案進度混亂、客戶資料管理不佳），然後向你人脈圈中1-2位最可能有意向的小老闆或團隊主管「提問」：「我最近在嘗試這項服務，根據你

對團隊的觀察，你覺得這三個問題哪一個最困擾你們？」看他們的回答和後續反應。

- 最佳時間窗： 5月5日至5月20日。這段時間適合進行具體的服務洽談與執行，並利用合作來驗證你的模式。
- 失敗警訊： 如果連續詢問5-8位潛在對象，對方都表示「沒這個需求」或「問題不痛」，而不是對其中某個點感興趣，就代表這個切入點需要修正。

第61-90天：決定加碼、修正，還是收手

- 如果反應好（例如有2-3位付費客戶）：
將服務流程標準化，並考慮推出「季度複查」的延伸服務，嘗試將一次性客戶轉為長期關係。
- 如果反應普通（只有詢問，沒有成交）：
回顧洽談過程，修正你的服務說明。將焦點收得更窄，只鎖定你最有把握解決的那「一個」問題，並準備一個更小、更低門檻的入門方案（例如30分鐘免費診斷，再報價）。

- 如果很耗損（執行過程讓你感到強烈煩躁或能量被掏空）：果斷暫停。這代表此服務形式或客戶類型與你的工作節奏不符。回到盤點階段，思考是服務內容還是客戶溝通方式需要調整。
- 主職與副業分工原則：主職求穩與專業深度，副業求驗證與現金流補充。副業投入的時間每週不超過一個完整工作日的量，確保不影響主職表現與你的休息品質。

這90天不要再證明的事

你不需要再向自己或他人證明「我什麼都能做」或「我可以很積極地開拓業務」。你的優勢在於深度、規劃與被信賴的專業感，而

非廣度與銷售話術。接受並發揮「被邀請後才深度參與」的模式，本身就是一種強大的專業證明。

最後提醒

這90天的核心是「測試」而非「創業」。你天生適合用一系列小而正確的回應，逐步拼湊出屬於自己的路徑。請信任你的節奏：先有靈感，然後規劃，接著等待一個讓你「有感覺」的小機會出現，再用你出色的執行力把它做好。從一個小收費開始，你會對「如何將專業變現」有完全不同的實際體會。

The OriCode · 未來90天職涯 / 副業方向報告

免責聲明：本報告由 AI 模型生成，僅供資訊參考，不構成專業醫療、心理或法律建議。The OriCode 不對基於此內容所做之任何決定或行為承擔法律責任。如有特定需求，請諮詢合格之專業人士。