

成功創辦愛情公寓網站 營收破千萬

專訪

【記者王頌專訪】資本額將近百萬元，卻能創造破千萬的營收，六年級後段班的「愛情公寓」網站創辦人林志銘校友，以十足創業拚勁打破大家對於草莓族的迷思。

乍看之下，林志銘是個羞澀的年輕人，細談之下，就會訝異在他略顯稚嫩的外表下，卻裹著一顆對未來的雄心壯志。講話沉穩、口齒清晰、思路分明、對潮流趨勢瞭若指掌，很難跟眼前的這位年輕人劃上等號，總覺得是四、五十歲的企業老闆錯裝在一個年輕的軀殼中。

67年次的林志銘，畢業於本校資管系。大學時代的他，就開始接案賺錢，比如大陸商業平台阿里巴巴的銀行帳務系統軟體、美國房地產軟體等都是他參與設計的，另外他也擔任本校的軟體開發團隊執行長一職，這些都讓他累積了一定的實務經驗，對於日後的創業扎下深厚的根基。而資訊中心主任黃明達及目前已經離職的資管系老師廖則峻，則是在潛移默化中啟蒙了他對電子商務的熱忱。

大學一畢業，林志銘就與江家銘、舒雨凡、林東慶這三位師大附中的同學，集資創辦了「愛情公寓」網站。問到他為何會想要創業，他笑著說：「『創業』這個念頭，早在大三時就滋生了！」原來在大三那年，他與當時就讀政大經濟系的江家銘組隊參加政大企業經營大賽，雖然未得名，卻燃起他對經營公司的興趣，創業的種子當時已悄然播下。

在那之後他就常跟江家銘討論未來創業的種類、方向。畢業後，在一次師大附中的同學會中，他提到創業一事，畢業於政大廣告系的舒雨凡及北醫藥學系的林東慶表現出濃厚的興趣，他們越聊越有勁，夢想似乎伸手可及，於是命定的「鐵四角」漸漸成型。

「創業不擔心失敗嗎？」林志銘笑著說：「當然怕啊！但是年輕就是本錢，大不了再爬起來重新開始！」這群「敢死隊」就是有著一顆不怕失敗、勇往直前的心，才能在網路泡沫化的潛在危機中衝出重圍，打下現今的一片江山。為何想要在網路上創業呢？林志銘說：「當初我們四個人商量了很久，剛畢業大家都沒什麼錢，網路創業又比實體創業花費來得少。」當時交友網站並不像現今這麼蓬勃、完善，他們獨到的眼光

看準交友網站日後商機無窮，於是這群大男孩就這麼一頭栽入交友網站的架設與運作。

創業起頭難，毫無經驗的他們，也曾慘遭滑鐵盧，林志銘回憶當時的情況：「一開始的經營都處於摸索階段，加上網站成立不久，就出現了yahoo交友網站這個勁敵，在相似度太高的情況下，品牌效應開始發酵，一連虧損了五十萬元。」那時他們覺得十分挫敗，但天性開朗與年輕不怕死的精神，讓他們愈挫愈勇！在徹底檢討、分析失敗的原因之後，決定改採產品區隔路線，「因為台灣當時沒有以女性為主的交友網站，若能成功抓住女性客群，建立其品牌忠誠度，男性網友自動就會被吸引過來。」所以他們鎖定以18-28歲的女性客群為主，在網站設計上盡是女性喜愛的粉嫩紅，把小女孩扮家家酒的遊戲帶進網站，讓每個女會員都可以擁有專屬的房間與花園，並依照自己的喜好佈置，這種「築巢引鳳」的策略，果然一舉奏效，於2003年開站一年就超過四十萬會員加入，帶動了一股「網路同居熱」，也吸引了e-Bay、博客來網路書店等各大網站競相邀約合作，及TVBS等媒體的報導。

目前愛情公寓約有92萬餘會員，依創市際市場調查公司交友類網站市調，愛情公寓曾連續6個月以上獲得非子網域交友類網站第一名，也曾獲得經濟部金網獎、經濟部信賴電子商店及台北市SOSA優良電子商店標章。對於成功打出知名度，林志銘謙虛地說：「這只是上軌道而已，還不能算成功，需要努力的地方還有很多。」

身為尚凡資訊有限公司副執行長的林志銘，除了對外發言外，還需要處理與其他企業的合作案、行銷企劃，他說：「好的團隊才能擁有強大的競爭力。」對於團隊百分之百信任的林志銘認為「熱情、創意、團隊」才是公司的動力來源，目前公司成員約有十多位，人人都是同在一條船上的夥伴，彼此都是生命共同體。

由於中國人思想傳統，對於網路交友的接受度仍不似西方人那樣高，「美國交友網站有成功上市的案例，這是愛情公寓網站需要效法學習的。至於如何破除一般人對於網路交友安全性的存疑，也是目前亟需面對的課題。」問到往後要朝哪些方向努力、運用哪些策略來行銷愛情公寓網站，林志銘笑著說：「這是商業機密，說了就破功了！」

目前已經有五十多對愛情公寓會員，透過虛擬同居，結為真實的夫妻，對此，林志銘說：「曾接到許多夫妻寫來的感謝函，知道他們透過愛情公寓找到真愛，真的很高興」

，也很祝福他們！目前30-40歲的網友也開始上網愛情公寓，希望他們也能在這裡找到屬於自己的幸福空間。」

對於即將畢業的社會新鮮人，林志銘勉勵他們；「不要對自己的能力設限，要努力開闊視野。」因為把視野打開，相信自己可以做得更多、更好，才能創造屬於自己的美好未來。

