

## 【翰林驚聲】二十一世紀機電產業趨勢之創創講堂「創業甘苦談」

翰林驚聲

時間：108年3月7日1400

地點：淡江大學工學大樓E787

主講人：旅型Travostyle共同創辦人莊宜璉—

我曾在網路上看過一篇文章，提到以色列「新創教父」的科學家謝赫曼，31年前在以色列理工學院開設全國第一堂創業課程，造就了成熟的創業生態圈，為以色列贏得「新創大國」的頭銜。該課程全部安排外部講師進行經驗分享，包括「創業有成、白手起家的大人物」、「創業2到5年，但正陷入掙扎的年輕創業家」、以及「法律、行銷、智慧財產權等不同領域的專業人士」等3大類。現在的我屬於第2類。

我大學畢業後從事8年的風險管理與保險領域工作，後赴美攻讀企管碩士，擔任美商集團於中國的CEO特助；回國後擔任投資公司董事長特助，處理公司與美國合夥人合資成立的新事業單位事務，期間讓我逐漸了解產業生態，同時思考日後方向。喜歡旅行的我2016年開始尋找創業伙伴，共同經營「旅型Travostyle」個人主題攻略銷售及應用平台，藉由強調「旅行風格」，提供喜歡自助旅行的人在線上免費資訊外，更有效率獲得完整且可應用的旅程資訊，與志同道合的人交流協助。

平台以個人喜好為主要資料提供方式，讓使用者藉以找到喜歡的旅行風格資訊，大幅降低資料搜尋時間。旅伴方面則以透過人格測驗找到擁有相同想法、風格的人，此項功能上線後，網站在一天內湧入三千人，可惜的是缺乏後續配套，無法持續帶動流量，於是我們設置行程筆記本、APP與相簿遊記，提供使用者進入網站製作行前筆記，與旅伴討論規劃行程，利用手機應用程式更便於紀錄，並於結束後針對行程分享總結、評價等加強配套以提升利用率，但平台設計的複雜度也相對提高。另一方面，鑒於自助旅行的愛好者更在乎旅行資訊的深度，我們規劃加入「自助達人」的選項，透過平台銷售更深度的旅遊內容及攻略，讓使用者能小額付費下載這些資訊。

創業3年，責任與壓力其實並非來自於金錢，而是伙伴、家人、產品使用者、以及意料之外的麻煩。在尋找伙伴的過程中，符合能力及資源條件的人選不多，我在人力網站發出300多次徵才訊息，最後接受我創業理念的人僅有2個。伙伴的心態至為重要，我希望了解他為什麼想加入團隊、可以承擔多少風險、願意接受的薪資底限、因為我需要創業伙伴，而不是只想嘗試，或僅將其視為一份工作的人。伙伴關係經營也需謹慎小心，儘管我是資金的提供者，他們跟著我也是因為接受我的理念，但目前創業型態尚未穩定，如果我再用老闆的態度面對他們，難保他們不會離開。

創業至今尚未展現成果，家人勸我兼職，讓我感到壓力，因為對創業是非常不利的。我在美國認識一個創業家，2009年就有創設網路平台的想法，本身又是工程師，可以包辦所有事項，但他為了生計兼職軟體售後服務工作，十年後他的平台還是沒有上線推廣，當初的創業理念已經追不上科技發展，兼職在無形中延長了他的創業時間。創業過程中必須花上許多時間與心力滿足使用者，除了隨時回覆問題，有時還得承受其負面情緒如嫌棄LOGO太醜，或抱怨他人在網路比賽時的灌票行為；除此，將APP外包廠商，結果一連幾間廠商拿了錢卻沒完成工作的荒唐事，也讓我感到沮喪。一個創辦人必須承擔所有創業壓力，儘管我們這個新創團隊只有3個人，使用者並不會因此體諒，所以我們只能儘量降低複雜度，去從使用者喜好的功能中，判斷哪些才是影響使用的關鍵，等到掌握目標客層並符合他們的期待後再進一步推廣，避免不必要的浪費。

創業資金的處理，通常會碰到「生錢」、「花錢」、「管錢」與「股權」四大問題。生錢的方式若來自外部投資人，便涉及公司股權及經營管理。股權對創業者來說十分珍貴，所以我透過撰寫企劃書申請政府補助，不找投資人。創業的開銷永遠比想像的多，甚至很多都是冤枉錢，你可想像成受困山洞時，手上只有一片麵包和一杯水，你該一次吃飽，賭很快就能獲救，還是慢慢消耗延長存活時間以增加被救機率？永遠記得必須謹慎控管資金。

創業成功的定義是什麼？什麼時候該結束？除了依照自己本身的承受能力，這些問題不會有答案。儘管充滿風險，對我而言，創業的過程是我最在意、也是最快樂的。考慮創業之前，你必須了解自己，知道驅動自己前進的動力，認識自己的優、缺點並強化優勢；其次，心態十分重要，如何開始就如何結束，你如果為了賺錢而創業，那麼也會因為賺不到錢而放棄創業；最後則是如何發揮創業家精神創造價值，你需要耗費更多努力去建立團隊精神，承擔方向的調整，尋找願意一起創業的伙伴，是一個創業家最重要的條件。（文／丁孟暄 整理）

