

【校園話題人物】 企管四莊士弘 瞄準攝影商機 青年創業接地氣

校園話題人物

【記者吳婕凌專訪】「來看我這邊，肩膀放輕鬆、笑容露出來，很好哦！」輕脆的快門聲不絕於耳，眼前這位攝影師、企管四莊士弘熱情引導，帶著一群又一群的畢業生走訪校園各角落，只為抓拍觸動人心的瞬間。他將全部心力投注在熱愛的攝影，大二那年與友人合夥創業開設「路口影像工作室」，主打精緻畢業照、證件照、商業攝影及影像活動紀錄等，兩年多來在Google評價累積出4.9顆星的好口碑，深得學生喜愛的影像，讓他堅持的高品質獲得正向肯定。

從高一起，莊士弘喜歡拿著單眼探索世界，升大二時出任攝影社社長一職，除了累積拍照經驗，開始挑戰接拍商業和婚紗攝影，終於在大二下學期時，決定將累積5年的攝影能量投入創業。選擇學生畢業照市場，是因看見市面上畢業照作品較制式化，且發現淡水校園有商機與需求，他便想到，「為什麼不以拍婚禮的思維去拍畢業照呢？都是一生才有一次的感動，我想讓畢業生看見照片能永遠記得當年的悸動。這也是身為攝影師在職業道德上所必須給予的。」於是這塊被忽略的市場，他正在戮力耕耘。

然而，創業之路不容易，要將拍攝、修圖到宣傳等一整套作業完成，處處都得花上心思，遑論月租、器材設備、管銷等費用，工作室幾乎每天都在燒錢，莊士弘說：「創業最重要的基礎是資金，遠比初期規劃還要龐大，我甚至把父母幫我存的學費挪去用，再加上每個月接案收入，勉強維持最基本的開銷。」如今，工作室也從原本合租的小套房，發展到目前的水源街店面及桃園中原店，他笑說沒想到會發展成為公司規模，單純只想把每月賺到的錢持續投資到工作上，增加工作室的附加價值，他樂觀的表示：「人生還很長，其實不急著當下擁有。」

莊士弘的作品以貼近學生的創意影像和精緻的品質服務吸引大家留下紀念，他感嘆卻又堅定地說：「面對來自業界的明爭暗鬥及複雜的經營生態，我只能盡力把服務做到最好，把每項細節做得更精緻，以高品質來回應客戶是最好的辦法。」在經營上，經歷合夥人轉換、社群被盜用等狀況，對他來說，每一次的危機都是轉機，更盼工作室進入穩定階段後，能拓展第三家分店，期待能分散支出成本、創造最多的利潤。

當興趣成為工作，莊士弘坦言：「的確會磨掉一些熱忱，但正因為是自己喜歡的興趣，才會更有動力專研，也能支撐比較久。」目前攝影市場接近飽和，加上進入門檻低，市場競爭相對激烈，對於有心經營攝影事業的同學，他鼓勵多累積拍照經驗和作品集，「最好有明確目標和特殊專長能發揮，並懂得發現商機、解決需求；在心理層面

需具備抗壓力，才能義無反顧的嘗試，勇敢開創人生新篇章。」

