

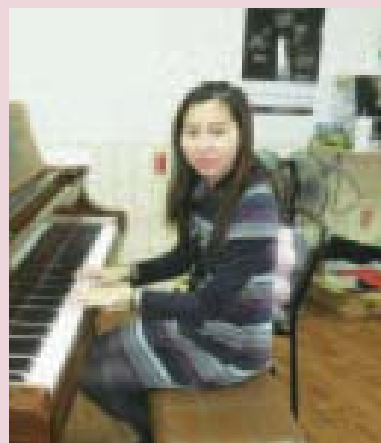


## 微型創業鳳凰

# 創業勇敢飛翔

勞委會為提昇我國婦女及中高齡國民勞動參與率，並協助女性及中高齡民眾發展微型企業，創造就業機會，推動了「微型創業鳳凰貸款及諮詢輔導服務」，提供創業陪伴與融資信用保證，減少創業障礙，以期順利開展個人事業。

本期《台灣勞工》季刊，特別專程採訪4位「鳳凰幫」的成員，希望能以她們成功的創業經驗與獨特的人生故事，鼓勵有心創業的讀者勇敢向前，並能在創業的道路上獲得協助與啟發。



# 說出好前程！

# 楊麗珠 逆轉成功的 負債人生

採訪撰文·攝影 林柏宏



能夠想像？負債1,000萬是怎樣的人生夢魘？曾經擔任高中老師的楊麗珠，與先生胼手胝足，在6年間清償了這一筆龐大債務，甚至於，開始有能力奉獻出自己額外的心力，予以社會上弱勢、急待援手的人。

民國88年，楊麗珠揮別了執教鞭多年的苗栗縣竹南君毅中學，在未得到公婆的應允下，隻身來到當時的台中縣東勢鎮，只為了一償全人教育的夢想。

人生處處有轉折，但卻非人人可以預設並料想。開學晚，發生了規模高達7.6的921大地震。在為時102秒驚心駭魄的地動天搖之中，彼時，楊麗珠身處的東勢鎮，共有358人死亡，是該場地震中死傷最嚴重的重災區。

歷劫重生，她仍心悸猶存。她表示，樓下同住一幢木屋的男老師，在當晚被狂震搖

醒，怔忡之間，只見右手邊牆面全倒，舉目所及是伸手不見五指的黑夜。左邊隱約有微光曖昧，男老師心想，這不就是楊老師房裡的嗎？直到她聲聲叫喚，男同事方才知道她並沒有因此罹難。

不只有同事，災後對外通訊全斷，「連家人都以為我已經不在人世。」教育夢全毀，她除了保護孩子（她心酸憶起，連尚未開啓師生情分的孩子們，在人手短絀的情況下，也有參與搬運屍體的工作。）也投入3個月的心力，親身參與當地救災工作。

先生的一聲呼喚，提點她為人媳、為人母的天職，她才回到新竹老家。

禍不單行，走過天災卻無法倖免於人情曲折，先生誤信朋友，投資錯誤，負債了1,000萬元。



受訪者年齡：42歲  
公司成立日期：民國98年10月30日  
事業名稱：學順文教課業教育中心  
經營地點：新竹市牛埔路14巷6弄19-16號  
營業項目：口語表達課輔中心

在人生谷底，夫婦倆又連袂離開了任教多年的君毅中學，赤貧到連親戚朋友都拒絕往來。先生吳瑞興也說，好幾次他萬念俱灰，也險險動了自殺念頭。但，看到孩子天真的鬢顏，又咬緊牙關撐下去。為了營生，夫婦倆挖空心思，連地攤都擺了。最後，他們靈機一動，何不回歸自己所愛的教育事業，成立一個小而美的文教機構，以訓練口語表達為主，進而讓孩子們掌握念書的訣竅，藉教育扭轉人生？

會如此靈光乍動，主要也在於夫婦倆全畢業自政治大學社科院，先生是公共行政系的高材生，她則畢業於外交系。學生時代，兩人都是校園風雲人物，先生吳瑞興甚至將瀕臨解散的「議事營」，挽救起來。楊麗珠說，來到他們這邊的孩子，不光只是接受課業輔導而已，甚且還會藉由口語表達的訓練，訓練邏輯思考力，也間接學會如何團隊合作。

夫婦倆規劃了一連串「實境體驗」課程，開發他們的觀察力。寫一篇老掉牙作文「我的志願」，楊麗珠也讓學生們先破題為「我長大後想做的事」，再讓孩子們天馬行空，暢所欲言的互相討論。待時機成熟，

她再止住話興，要孩子們寫下心中的連篇浮想。小小教室內，人人振筆疾書，沙沙聲不絕於耳。

既已在軟體上打出口碑，楊麗珠申請了「勞委會微型創業鳳凰計劃」的貸款補助，採訪當天，教室內正在施工。楊麗珠說，「多虧了這筆資金，讓她可以更進一步充實『硬體』的部分。」

除此之外，對外招徠業務的重責大任，也多落在楊麗珠手上。她喜不自勝地說，教育裝潢好，也就是硬體充足了。她只要秀出堅強的硬體設備，在較短的時間內，便可讓家長瞭解她的教育理想。「負債千萬，如今回頭去看，好像是真的又好像是假的。最後，當你完成了，一方面慶幸自己沒有在某些低谷走上絕路，一方面也很感謝許多貴人相助，『勞委會』本身就是我的貴人。」

第一代的學生，如今已大三。訪談中，楊麗珠細數牆面上張貼有序的獎狀，有口吃的、單親的，也有自家小孩囊括全國冠軍的。面如春風的女子，也是一股薰風，沐浴教化了許多株茁立向天，幼苗般的孩子。☺



# 一杯注入熱情的活水 蕭苡舟堅持不懈的打拚精神

採訪撰文·攝影 游姿穎



映入眼簾的淺藍色招牌，在商店林立的街道上，顯得格外注目；走進店內，窗明几淨，商品整齊排列，就像喝下一杯乾淨、沁心入喉的好水般，給人一種純淨、舒服的感受，這就是蕭苡舟女士打拚8年的成果——「淨水の屋」。

從小在台北長大的苡舟，婚後跟著先生搬到桃園居住，原本從事業務助理和行政工作的她，在朋友的引薦下，接觸並認識淨水器這項商品，她覺得很有興趣，並萌生起想要加盟創業的念頭。

也許是因為當時家中的經濟狀況不是很好，房貸和2個小孩的養育基金已經讓夫妻倆無法喘息。她心想若是自己不勇敢跨出這一步，可能一輩子都只能領固定薪水，負債也會愈積愈多，更不可能給下一代良好的生活環境。於是，她把創業的想法告訴家人，但並沒有得到支持。她先生認為，有正常朝九晚五的工作，固定薪水已經很好了，為何要冒險辛苦去創業呢？



年齡：44歲

公司成立日期：99年03月03日

事業名稱：艾克米淨水科技有限公司

營業地址：桃園縣中壢市環中東路230號

營業項目：電解水機、淨水器、飲水機

經營特色：

1. 秉持誠信服務原則，堅持原廠保固與售後服務。
2. 全省到府免費安裝，定期通知更換濾心。

不過，苡舟還是憑著放手一搏的心情，先以加盟店的方式開始經營淨水器生意，「反正結果就是2種——成功和失敗，二分之一的機率為何不試呢？」毫不猶豫的她毅然決然投入了這個行業。說是加盟店其實也只是一人商行，凡事都是自己來，自己銷售、進貨甚至是自己帶著工具到府維修、保養，她打趣的表示：「有時候客人會問我，怎麼是你自己來修？我都會說這種小問題我自己來就好，師傅太忙了。」就這樣，她一人扛下一家店，努力累積人脈，贏得客戶信任。去年，她向勞委會申請了微型創業貸款，開了新店並創立了自有的品牌，圓了自己的夢。她說，能持續8年不墜的經營，主要原因是堅持良好的售後服務。從客人買了淨水器與電解水機那一刻開始，便建立起一輩子的服務與信任。從每個月的定期水質抽檢、每半年的免費換濾心，到一年一次的免費電解槽去鈣，苡舟都會貼心的主動通知客戶，並且到府服務。

她說，其實賣淨水器或電解水機這種高單價的商品並非像外界所想收入豐厚，因為客戶群不穩定，它並不是像賣一般食品、日常用品，每天有固定的客流量，若非是因為她自己已累積了8年的銷售經驗，深知客戶群在哪兒，不然如果是剛接觸這行業的人，可能會因為收入不穩定而產生擔憂、迷網，甚至放棄。

經過多年的用心經營，苡舟的先生漸漸肯定她的堅持與努力，從去年開始也一同幫忙新店鋪的經營，夫妻倆目前的目標是著眼於大陸市場。她說因為淨水器在台灣的市場已漸趨飽和，而大陸地區的居民幾乎都是在買水喝，算是一個未開發的市場，所以希望能將自己的品牌推展到中國，並且朝永續經營的目標邁進。

對於目前許多人想要自行開店、自己當老闆的情形，她由衷的認為，創業前應該要審慎評估市場的狀況，並衡量自己的能力，最要緊的是不要一窩蜂跟著熱賣潮流或超夯商品走，對商品的全然了解與投入才是成功經營的不二法則。☺



# 用心的點心夫婦！ 黃惠美的中年零嘴轉業學

採訪撰文・攝影  
林柏宏



「一開始，是我先生先放掉工作，投入中年創業的工作。」萌生轉業念頭，主要還是所從事的IC公司，一再面臨公司併購的問題。最後幾經思量，為了能有更完整的時間陪伴家人，他毅然絕然地辭去工作，轉投入烘焙業。

憶起在烘焙業打滾的日子，黃惠美並不諱言，在一知半解的前提下，所投注的創業籌備資金，十分龐大。夫婦倆賣的是銅鑼燒，許多看似不起眼的細節，往往都成為跨越不去的門檻，讓人經營起來，備感吃力。

周士俊反思之餘，也引用過去寶貴的工作經驗。發現一切癥結，出現在「方向」上。他表明，當IC公司決定好未來所欲開發的產品，約莫燒錢燒個兩年，研發出技精質佳的IC，就可堂堂上市。換個角度思考，「方向」早就確立好了。然而，他們所轉投的休閒食品業，商品林林總總，各種商品的物流、金流、

**專**購市場，儼然已經成為國內零售業新興的藍海。「宅經濟」大大發酵，只要掌握好新世代的消費心理，開發到好商品，真可謂在家動動指頭，錢財滾滾而來。已屆不惑之年的周士俊及黃惠美，兩人先前分別擔任IC公司物流人員、海關保稅業務人員。在一般公司行號，做個朝九晚五上班族的時候，夫妻倆兼差賣的休閒食品，已為兩人貼補許多家用所需。直至中年轉業，摸索半天，從烘焙業、生機食品再到自行開發的牛軋糖、網路夯品的小浣熊海苔，才漸漸掌握到箇中訣竅，生意由虧轉盈。

資訊流的操作模式不一，如何慧眼獨具，選對了商品，也就算是選對了方向。

夫婦倆也賣過天然保健食品，有鑑於貨品本身庫存率太高，競爭太激烈，權衡之下，念頭轉至過去兼差賣的海苔。一番人事更迭，昔日滄海今日桑田，他們過去代售的商品，代理商已不在。小小挫折並沒打垮他們，周士俊開始在網路上蒐尋，意外讓他發現另一隻新商品——小浣熊海苔。

受訪者年齡：41歲

公司成立日期：民國98年06月25日

事業名稱：祥威國際有限公司

經營地點：新竹縣新豐鄉松林村文林街43號1樓

營業項目：休閒食品產業

經營特色：1. 樂活商品、品牌代理。  
2. 伴手開發、團購服務。



這樣一來，「方向」總算是找著了。黃惠美表示，在去年5、6月間，業績已衝到基本盤的30萬，到了年底，更一路扶搖直上到了60多萬。直至年前，又刷新紀錄，單單一款三式的海苔，就為他們賺進了120多萬。直至採訪前夕，光十幾天的功夫，他們也有40多萬的業績。

除了上述商品，黃惠美也透露，「感謝參加了『勞委會微型創業鳳凰計畫』，開發了公司首支獨家商品——牛軋糖。讓我們更有信心，打好基礎，進而去拓展其他網購夯品的業務。」



為了做好牛軋糖，夫婦倆還精心研究過南北飲食差異。若同樣產品，台中人偏好酥、脆、硬，新竹人就喜歡軟、綿、香。夫妻倆直言，若非參與「勞委會微型創業鳳凰計畫」，他們斷然沒有餘裕去做更細緻化的動作。也因為加入網購市場，沒有實體店面的負擔，不被綁死的前提下，他們可更從容自在地去參加勞委會舉辦的各大講座。

「宅經濟」看似美好，但也陋習頗多。一看到他們銷售長紅，起而效尤經銷同款商品的人，比比皆是。周士俊起初販賣的牛軋糖，也有相同的經歷，但他信心滿滿，畢竟他曾投注大把金錢於外包裝的研發，縱使其他商家覓著了他的供應商，也無法完全剽竊它的獨家包裝。面對網路上動輒使出的削價競爭，他也不隨之起舞，任一產品都隨之附上發票，且對產品進行投保動作。他認為，為顧客吃的安全把關，遠比施以小恩小惠，來得重要許多。

能創下高回購率，也有夫婦倆細膩的小巧思。他們不輕易打廣告，卻自行印製了貼紙，上面詳實標明了他們的店址、聯絡電話、網址等。也可確保顧客回流，不再輕易流向其他代理商或經銷商的口袋。

「用心」做「點心」生意的夫婦倆，雖已鹹魚翻身，仍小心翼翼地擘劃未來，他們瞄準了對岸足足比台灣19倍大的市場，也希望自己重品質保證的作風，能——償清債務，為中年轉業擊出漂亮一記！👉



## 鋼琴老師

# 連鎖經營音樂教室

採訪撰文・攝影／方雅惠

66年次的廖麗娟，看起來雖然是親切又有氣質的鋼琴老師，卻也有一顆企業家的雄心及頭腦，年輕輕便擁有3間音樂教室。

廖麗娟自幼稚園開始學鋼琴，高中還沒畢業便開始教鋼琴，迄今已有15年資歷。為了減輕家裡的負擔，她就讀文化大學音樂系4年下來的生活費及學費，更完全靠自己到音樂教室教琴賺的鐘點費支付。

民國89年6月，廖麗娟回到故鄉高雄縣橋頭鄉開設「瑄展樂器行」，一開始的創業資金只有拿保單借來的30萬，「我想試看看，錢花完如果不成功就算了。」

在純樸的鄉下地方橋頭開音樂教室，乍看之下有點冒險。但也因為當時橋頭還沒有什麼學音樂的地方，想讓孩子學音樂的家長得辛苦地送到楠梓、岡山，反而讓廖麗娟得到及早進入市場的優勢。

多年下來，幾乎沒做過招生的廖麗娟，單靠家長及學校老師之間的口碑行銷，學生便源源不絕，更培養出一批忠實的學生粉絲。

廖麗娟認為自己教課就是多一點耐心及同理心。憑藉多年經驗，她從孩子彈琴的狀況可以大概看出他的個性，並且因材施教，譬如碰到粗心的孩子，她會要求他在彈之前先慢慢地





受訪者年齡：33歲

公司成立日期：民國98年09月30日

事業名稱：瑄展樂器行

經營地點：高雄市梓官區中崙路238號

營業項目：樂器教學、樂器買賣



此時廖麗娟申請勞委會的「微型創業鳳凰計畫」，除了資金壓力得到紓解，也在訓練課程中學習到實用的知識，補足了她許多不足之處，「那些講師真的都很棒，還有顧問輔導也很有幫助。」

另一次危機則是在莫拉克及凡那比兩次重創南台灣的颱風中損失慘重，但生性開朗的廖麗娟描述當時水從頂樓往下灌的情況時還逗趣地說「就像小瀑布一樣」，並認為「遇水則發」，讓來幫忙清掃的朋友說她是「打不死的蟑螂」。廖麗娟認為，「不笑是一天、笑也是一天，不如保持快樂的心情。」

在廖麗娟看似柔弱纖細的外表下，她是個堅強的單親媽媽，也是個拚命三郎。不僅在3個地方之間來回奔波，課也是排得滿滿，每天從早上7點多起床，要一直忙到凌晨2點才闔眼。不過惟有星期天是留給生活動力來源——讀大班的兒子。

雖然忙到沒時間吃飯，廖麗娟卻絲毫不以為苦，甚至是樂在其中，「因為教鋼琴就是我的興趣啊！我連懷孕時都是這樣上課！」她一付理所當然地說，「可能也是因為我閒不下來，有時碰到教課空檔，我便拿起油漆來粉刷、做做布置。」

擁有前2家教室的成功案例，廖麗娟吸引到股東投資，於今年（2011）2月15日在大社開設第3間教室。綜觀廖麗娟規劃的企業版圖，是以橋頭為中心擴展出去，至梓官、大社都是大約10分鐘的車程距離，「我的目標是5間教室」廖麗娟說。☺

將譜看一次，先專注精神。除了教彈琴技巧，廖麗娟也很注重與學生之間的互動，久而久之與學生建立感情與信任。

就這樣在橋頭成功打下基礎後，民國96年6月，瑄展的梓官教室開張，位處中崙路鬧市，位置比橋頭教室顯眼許多，開店資金也超過橋頭的3倍。

接著廖麗娟卻經歷兩次危機。第一次是在廖麗娟開始在橋頭及梓官之間兩頭跑，梓官教室開張1年還未站穩腳步之時，她與前夫離異，住處從岡山搬回橋頭，最後她找到現在兼做住家的新據點。回顧當時，住家、店面同時搬遷雖然令她有點心力交瘁，不過家長、老師一起幫忙搬家卻也讓她「足感心」。

同時廖麗娟開始出現資金需求，主要是因為她買進樂器都以現金交易，而且為了以量制價，必須一次進貨一定數量才能拿到較低的成本，而樂器品項又不少，所以整體庫存資金相對要投入較多。