



EAT ME

食我部落

<http://eatme.tw>

快把三創吃下肚， 食我・食我・食我！

撰文／簡于鈞

曾聽人說：「無論時機再差、景氣再壞，有個行業一定能夠持續生存下去，那就是販賣食物」。

的確，人存活於世界上，最基本且相通的條件，就是得進食、排泄、睡覺；那麼我們還有什麼不能理解人對於食物和進食動作本身的需求與慾望呢？然而，我卻想更正並拓廣這句話的內容，使之更符合目前飲食活動的概況：在飲食逐漸精緻化、外食經驗豐富的世代開始出現之後，食物除了飽餐之外，在這個食品多於食物的時代，健康需求成為重要指標，飲食活動對更多人來說，則成為一種展現自我品味的方式，我們挑選餐廳的標準除了創造氣氛以符合不同目的需求的達成、還會進行評比紀錄，當作個人收集的戳章，而更多的是在網路進行文章分享，一整個飲食活動的流程記錄才算結束。

迎合消費者喜好的餐廳經營者，看中這塊大餅，畢竟，網路部落客的所吸引來的隱藏客群，將成為餐廳營運的關鍵之一。因此，美食媒合產業的出現，除了順勢，也是當今世代的新挑戰。然而，我們對於以美食媒合作為獲利

方式的創業團隊的好奇，除了他們所能賺取的利潤之外，還包括他們的慾望藍圖，以及創業時，看似毫無畏懼的勇氣。這次，我們將對曾獲成功大學三創中心天使創業金，一個以食物為核心進行創業的成功團隊—食我部落，透過對食我部落報導的綜合評論以及三創中心的設立目標，討論學校創意課程與學生創業之間的關聯性，並進一步思考，創業除了獲利之外，是否還能擁有其他附加價值，甚至將之推展至人類精神層次的深處呢？

學生們，創出個什麼名堂來吧！

為使成功大學從企業愛用第一名的推手，晉升為企業統御領導者的搖籃，成功大學傑出校友斯華齡教授於2007年，應母校之邀回國擔任講座教授職務，主持三創研發中心業務，並教授如何培養並貫通三創：創意、創新、創業。三創中心設立至今已使多位校友成功走上創業之路，而所創之業亦多與人群網絡、服務業為主要內容，的確落實三創中心創立主旨：「在服務過程中，瞭解服務者所扮演的角色不僅是資訊接受者，也是積極的學習者，從而不

食我部落創業示意軸



斷地學習及成長。此外，也強調如何培養學生關懷社會、服務大眾的情操，成為善盡社會責任的公民。」然而，放眼望去，現今創業除了創意課程研習與創新思維鍛鍊之外，學校能給予天使金，卻無法給予客群，儘管創業課程吸引人，創新思維的邏輯也具有說服力，但，真能創業者，還必須擁有更多……

一如從大學時期開始籌畫創業的食我部落創辦人—成功大學建築系99級吳崙睿，創業之後失敗又再度重振的過程，在某種程度上說明了新世代創業所需的個人特質：勇氣、堅持、願意等待、面對失敗也挫不倒的能耐。

選擇磨練，勇於奮戰

提起食我部落，多數媒體報導總是由學生創業的方針和產品經營概念、企業經營理念切入。當然，食我部落的創辦人吳崙睿（成大建築系99級）還相當年輕，從經營食我部落的台南美食卡時期開始至今，都還具有在學身分，且食我部落前身就是由成功大學三創中心所舉辦之天使金計畫徵選中出線，並於當時開始試著實際經營的。他們對產品概念的企畫，也的確吸引人：龐大的外食人口，以及口味越來越挑剔，嘴巴被養刁的食客們大有人在，若能以民生必需作為創業範疇，雖然不販賣實際食物商品，卻以餐廳店家聯名的方式推出食我部落

餐廳聯名卡，顧客能擁有的店家優惠更多，而餐廳店家的客源也將能再度拓展，同時滿足兩者需求，怎麼能不賺呢？

但吳崙睿並不屬於第一次出手就成功的天才型選手，大學期間除了天使金計畫之外，他還積極參與成大所給予的創業資源競賽，如「旗勝盃」、「三創盃」、「育成創新」等創業競賽，無論失敗或成功，在一次又一次的競賽中，吳崙睿把握每一個經過身邊的犯錯機會，並在過程中獲得自己專屬的「創業企劃思考」。經驗每個機會的同時，不斷累積不同領域的人脈存摺，透過與不同領域的朋友合作，不停打破原本屬於自己的框架，同時更認清自己所必須堅持的，是百分之百的投入，以及無須計較的團隊精神。當然，他也曾經迷惑，但當他試著將磨練的痛苦當作是一種享受時，同時處理學務與公務，並把自己一個人當三個人用的忙碌，讓他越磨越亮，也以此，他站上成大學生創業的浪頭；築夢過程中，難免碰上等



食我卡團隊，右二為創辦人吳崙睿

著看笑話的旁觀者，但這些人就像是吳崑睿贏得勝利的催熟劑，越是被當作不可能實現的夢想，越有實踐的必要，這就是吳崑睿面對其他人評論時的唯一解答。

小心想、大膽做，不斷犯錯不停成長

一開始，吳崑睿只是在部落格上介紹台南的美食和故事，透過跟合作餐廳談成的折扣優惠來吸引消費者。當時正逢facebook開心農場遊戲爆紅，於是嘗試以粉絲團經營社群作為食我部落的主要行銷手法，同時組成團隊，向成大周邊店家洽談合作可能。待累積數十間店之後，食我部落便決定販賣以行銷餐飲優惠為主的第一代食我卡。但吳崑睿認為這還只是一群志同道合的人，一起投入做有趣的事，不算正式創業。直到2011年吳崑睿才因為團隊生存問題，於尋找商業模式的過程中，真正接觸創業。他發現團購網的模式值得嘗試，決定嘗試半價團購的模式，並向親友募資300萬，正式成立公司，並在台南的合作餐廳累積達200家後，繼續推出第二代食我卡。

然而創業的瓶頸發生在吳崑睿即將畢業之際，大量的團購網於兩三個月後出現，壓縮小資本團購網的生存空間；同時也因吳崑睿忙著畢業設計作品製作、申請研究所等緣故，導致行政效率下降，造成內部持續虛耗的窘境，使原本雇用十幾位正職員工，並租用小型辦公室，經營的有模有樣的美食媒合業，在撐了幾個月後，縮編規模。最終，吳崑睿帶著失意的心情到台北念研究所，當時的台南總部只剩幾個人運作發卡中心，但仍難以管理，於是，在2011下半年，他結束首次創業公司，並將辦公

室遷回家維持食我台南卡的持續販賣運作。面對這次的失敗，吳崑睿分析團購網站經營所需資本遠高於自己先前的投注，即便失意，吳崑睿仍用經驗獲取教訓、暗自累積自己的實力。

2012年五月，食我部落重新出發，吳崑睿一手包辦所有業務：LOGO設計、行銷、粉絲團經營；同時透過網路尋獲新夥伴加入，第三代食我卡正式展開。直到現在，食我仍維持著且戰且走的實驗精神，企圖加入各種不同媒介，如結合地圖、手機APP、虛擬卡片與實體卡並用等方式，擴大影響力，並以此再度開拓客群。食我部落，仍然持續壯大中！

丟掉包袱後，運用創新與創意，還能創什麼業？

無庸置疑的，食我部落現今的成功來自於過去創辦人於成大就讀時期，參與的各項課程和創業競賽的積累。而食我部落成功、失敗，到再度出發的故事，同時還說明了：學校的訓練有限，終究不及社會殘酷而直接的考驗，若創業者本身缺乏堅韌的生命力，或將自己束縛於既定思考框架中，所謂創業也只能曇花一現，無法達到成大三創中心創立時，期待學子能將所學拓及社會，發揮社會影響力的願景。而食我部落的成功，或許來自於善用多方資源，並甩開資源背後所代表的框架和束縛，吳



食我卡提供全台1200家餐廳優惠

峇睿發現當代飲食生活方式的改變，並以此做為創業開端，透過創業者的勇氣、堅持，與團隊合作的相互協調、溝通發展至今，著實成為學生創業，或者說新一代創業者擺脫框架的成功範例。

另一方面，我們回頭看強調做中學・學中做的三創學程。若從學程與競賽規則本身進行分析，實際上還會發現：這些有保障的學習，意味著有限度的風險，以及有限度的教育；而讓學生在這規範內空間進行策會與實踐的過程，同時也限制了這些學子對創業的想像和應變能力。於是，我不禁想，若修習創新與創意課程卻不將之使用於創業的學生，難道就只能是學不致用嗎？我想，這答案肯定不對。若學子們本身所蘊含的無限潛力，能透過學校教育有技巧的引導和影響，亦能在不同行業間發光。我們都明白，寬闊的視野能夠培養，卻無法傳授，否則學生看見的只是與老師相同的重複風景，而非沿途中發現的、屬於自己的小天堂。

期待三創中心的美意，能使學生能以個人力量進行典型的企業創業、能協助學子進入大



食我團隊最近將觸角伸向講座形式的餐飲學院



學院上課現場



食我卡合作優惠品牌

型企業時，以決策者的腦袋，服務業的姿態生存於企業並受到重用。期待課程中所推展的創新思維與創意課程，能拓展到更多社會不同層面的產業中；期待學子們能有與創業者一樣的傻勁、野心，和仔細的籌畫，確實將所習得之企業溝通管理模式使用於各式產業中，讓創新產業價值、以創意提升機構曝光率和重視程度的概念，不只停留於商業模式，還能滲透進跨國互動、社會流通，甚至是人與環境相處的過程中。

畢竟，除了吃進真正的食物之外，我們還得吃進各種普世價值，而公平、正義、良善便是其中之一。

參考資料：

1.【NTUEA創業人專訪】

<http://daisysunrise.blogspot.tw/2013/04/ntuea.html>

2.成大三創中網頁：心中心介紹，2013年11月19瀏覽。

<http://3c.acad.ncku.edu.tw/files/11-1279-6245.php>

3.「成功創業」，Just do it！—建築99，吳峯睿

<http://alumni.ncku.edu.tw/files/15-1020-65842,c5322-1.php>