

7/6 文創論壇：解密文創商機

文創產業的附加價值人人憧憬，看似商機無限的藍海事業，為何只有少數品牌能真正獲利，創造價值？

臺大創聯會7月6日晚上舉辦「引爆文創商機：如何從創意到獲利」論壇講座，邀請到奇想創造創辦人謝榮雅先生、香華天總經理劉梅婷女士以及Fandora愛藝術創辦人陳俊穎先生來到臺大霖澤館國際會議廳，分享他們的創業經驗。

臺大創聯會執行長陳良基教授表示，從歷史經驗來看，臺灣成為中、日、美各國文化薈萃之地，且在此一特殊的歷史進程當中，培養出本土特有的文化元素。鑑於文創產業近年甚是熱門，臺大創聯會舉辦論壇，邀請3位企業負責人分享「在創新的過程中，如何將臺灣特有的文化元素帶到business？」

陳良基說，臺灣大學向來以頂尖學府為目標，除了在教育方面責無旁貸，更肩負有社會責任。作為老師，他希望同學畢業後在找工作時，能思考如何將在校所學轉換為「business」，帶領臺灣產業轉型。

設計＋技術＋服務＝跨領域整合服務

無論是傳統電鍋的新造型、便利超商的咖啡吧，乃至是店面的櫃位設計，看到奇想的作品，總能感受到設計者的細心與貼心。自許為「夢想生活實驗室」，奇想創造團隊的服務範圍從產品設計、技術研發到整體品牌與形象顧問，執行長兼創辦人謝榮雅，已帶領團隊拿下95座國際級設計大獎，目前尚未有其他公司能打破此紀錄。

謝榮雅用「創新設計」、「創新技術」到「創新服務」這三個過程和與會者分享創業經驗。臺灣早期製造業以代工為主，一般商品設計沒有美感的觀念，所以他在創業初期的工作就是「把不好看的東西在美感部分重新詮釋」，例如將又重又大的嬰兒磅秤重新設計，變薄、變輕了，就有設計感。

到了第二個階段，團隊在技術方面已有突破，便加入「技術創新」層面。以嬰兒磅秤為例，除了美觀，更將其改為充氣材質，可以直接放入口袋中。由使用者的角度出發的創新技術，更貼心、也更便利。

商品的外觀、功能即使很優，但卻擺在一間毫不起眼的店面，想必銷售成績也不會太好。



創聯會陳良基執行長勉學子要將點子化為實際，對國家產業轉型就會有貢獻。



4位來賓分享文創路上的開拓。右起：華陽創投董事長王韋中、奇想創造執行長謝榮雅、香華天總經理劉梅婷、Fandora創辦人陳俊穎。

所以，奇想的第三步是「創新服務」。從產銷流程、店面經營、到櫃位擺設、以及店員的服務SOP，所有元素都納入考量。像是他們為統一超商設計櫃檯的咖啡吧，也將店面的熟食區、ibon設置等作統籌設計，打造整體形象。謝榮雅透露，接下來，他們還打算整合人才資源，讓奇想成為媒合與育成平台，進一步改造臺灣的產業環境。

創業是一種衝動情緒，大部分人面對不好的環境，第一個反應是抱怨，不過創業者卻能從中看到機會。謝榮雅笑說：「大家現在對臺灣很不滿，這就是一個很好的創業階段。」他認為越糟糕的環境，其實就是絕佳的創業時機。

跨界合作 共同成長

比佛利、上海、香港和臺灣，「香華天·新藝境」是少數有勇氣在創業之初，便在世界上首屈一指的精品大城開店的臺灣品牌。主打藝術與精品的結合，香華天不僅成功的在各大都市建立起顧客群，更在藝術界闖出名堂，屢屢受邀至各大國際藝術展參展。

文創商品除了要找到對的客層，也可以將商品本身的價值發揮最大效益。總經理劉梅婷以自家品牌為例，一開始便決定主攻高端客層，在商品開發上，將藝術畫作中的家具變成實體，為了要完美呈現椅背精細雕花，花費

兩三年尋訪臺灣的老木工師傅，終於製成精美的家具系列。

經過精心設計和手工製作，成品已不再只是家具，而是一件件藝術。為了要克服技術瓶頸，劉梅婷說，他們與臺灣許多傳統製造業者建立起良好的關係。「許多廠商對我們是又愛又怕，怕的是每次都有新的技術難題要突破、愛的是一旦成功，他們自己也突破了過去未曾做到的技術境界。」正因為如此，他們期許自己能帶領臺灣工藝的技術和業者，一起成長。

從一而終，就能塑造品牌價值。劉梅婷補充，除了商品本身，香華天從商品包裝、賣場設計、到購物贈品，都盡可能加入藝術元素；這也是為什麼他們將slogan命名為「香華天·新藝境」，正是為了貫穿「藝術」的概念，為客人創造出藝術的境界。

秉持實驗精神

「我們要當插畫家的後盾與平台！」Fandora創辦人陳俊穎以一句話，簡單的介紹Fandora插畫設計平台的創辦理念。從創立之初不到10位藝術家註冊，到如今將近2千位創作者、累積超過2萬筆作品，陳俊穎除了分享心路歷程，更強調創業「就是要實驗與科學的精神」。

陳俊穎解釋，Fandora的創業夥伴大多是理工科系背景，對於圖文產業並不熟悉，但在發展事業的過程中，他們發揮自己的強項一作實驗，每週嘗試至少12種宣傳方式，最後終於發現，針對插畫家的臉書粉絲頁面進行廣告操作，就能夠大幅提升瀏覽人次與插畫家知名度，也間接帶起Fandora的口碑與周邊商機。

對於創業者，陳俊穎的建議是多找創投聊天，勇敢的將自己



與會者與講者合影。

的產品介紹出去。「創投是一種投資，投資人會以長期高獲利、培育大企業為目標，多聽他們的建議，會將你的高度拉高到你從未到過的地方。」陳俊穎說，他

自己也是經由與創投聊天的過程中，整理想法，吸收經驗，最後才成就了今日的事業。

演講結束後，3位來賓與現場觀眾進行問答互動。本身有創

業打算的周培源先生，平時就會注意創聯會的演講資訊，此次聽了3位講者的經驗分享，更了解如何在創業及經營過程中結合資源，得到不少收穫。☞

7/30 矽谷創業專題講座：創造價值，脫穎而出新省思

不論是打算創業，還是已在經營新創事業的人，都想問創業的機會和趨勢在哪裡？橫跨美國、臺灣和中國，投資過約60家公司的矽谷創投家林富元，30年來是如何拼接其創新價值的拼圖？

臺大創聯會與臺大創意創業學程，7月30日下午在臺大水源校區NTU Garage舉辦「矽谷創業專題講座：創造價值，脫穎而出新省思」活動，邀請知名矽谷創投家林富元，分享來自矽谷的第一手創業資訊。

新一代機會和趨勢在哪裡？

新一代的機會在哪裡？林富元以2012年美國發生的珊迪颶風為例，當時他觀察人們在停水停電期間，下意識到處找地方為手機充電，隨著科技發展，手機已變成年輕人生活的一部分。林富元說，人活在世界上，科技的使命是什麼？科技如何使人類生活更好？如何創造價值？要創造什

麼新價值？他直言其實人類的需求從古至今都一樣，不論是技術、產品和服務的價值，最終都會跟以下目標連結：安全、效率、與朋友家人聯絡、健康、快樂。

新一代的趨勢，也能看出新經濟的變化。臺灣和中國選的都是「最成功」的創業家，而有一群年輕人選出矽谷「最酷」的100個創業家，因為他們的東西都十分有價值，新一代創業家的特色就在於創業產品和概念年輕化。

林富元表示，舊趨勢還很重要，而新一代的數位趨勢有如下特點：

1. 一切活動像在玩遊戲。
2. 移動錢包廣泛流行（臺灣第三方支付不普遍）。
3. 虛擬團聚已是大家習慣生活的一部分。
4. 更多元化的各種線上影音無孔不入。
5. 移動市場方興未艾。
6. APP淘金，與廣告結合。
7. 全世界廠商都成為一次購足

（one-stop shop）。

林富元以30年創投家的經驗指出，以前的創業重點都在把東西做得輕薄短小，而近幾年全世界最值錢的新創公司，大致不脫6字訣：生命（life）、生活（living）、生趣（fun），apple就是這六個字的極致。

所以，新一代矽谷創業的趨勢是：

1. 新一代網路、雲端新創start-up。如社群網路、安全架構、有價值的內容管理。App勉強算是藍海，著重人才的寬度和廣度。
2. 各式各樣的mobile app，「移動的雲」未來會是怎麼樣？機會在哪裡？
3. 跨行異業結合(Healthcare)，連結所有裝置。未來的人才除了垂直的深度之外，必須要有水平的廣度。

「創業創新」價值新拼圖

要創造價值，林富元指出相較於過去只看個體，現在他會看

整個生態的改變，看到上游、中游、下游，左邊、右邊是什麼？這個國家、地區是什麼？林富元希望創業的人「重新思考每一件事」，從過去的每件事情電子化、電腦化，直到現在每項工作無縫隙的雲端化，未來的生態一定是虛擬與實體結合。更廣泛地說，除了刷牙以外的每一件習以為常的事情都要考慮，包括如何讀新聞、照相、畫圖、音樂、電影、交朋友…，裡面有很多新的機會。

跟以前的時間、智慧、整合、包裝、擴充性等5大創新價值比起來，新的需求出現之後，「創業創新」價值的新拼圖是：

1. 為全球無國界無疆界服務。
2. 跨行異業結合，創造出嶄新價值。
3. 多層價值整合已是不可或缺

（軟硬兼施，虛擬+生活，虛擬+落地，融入生活與工作…）。

4. 人口結構改變：新的服務板塊出現，新的需求放大。
5. 多元文化無縫隙結合：未來市場變化，拭目以待。
6. 傳統產業大翻身：新面貌與

科技結為一體，價值暴增百倍。

臺大資管所蔡繼東回應，這次演講從創投的視野看產業，更了解創投在想什麼。Eason則說難得可以直接接觸創投家，一個好的創投家就像林富元一樣，是友善的、樂於分享且充滿睿智。[圖]



林富元說“偉大”還不夠，“Cool”才是當代矽谷創業家最重要的特質！

徵才啟事

國立臺灣大學醫學院臨床藥學研究所誠徵教師

（一）應徵資格：

申請者須具開創性、獨立性及團隊合作精神，且需符合下列條件之一：

1. 專長為臨床藥學領域、具Pharm. D.學位，完成住院藥師或研修員訓練或有實務經驗者。
2. 專長為臨床藥學領域，且具有相關領域之博士學位，以具有臨床實務經驗者尤佳。

（二）檢具資料：

個人履歷、學經歷證件影本、著作目錄及5年內（98年8月迄今）代表性著作抽印本或影本（最多5篇）、推薦函3封、未來3年教學及研究計畫概要，及其他有助於瞭解申請者背景之資料。（上述資料不全者，不予受理）

（三）截止日期：102年9月30日下午5時前送達臺大臨床藥學研究所辦公室

（四）起聘日期：103年8月1日

（五）來函請寄：臺北市仁愛路1段1號408室

臺大醫學院臨床藥學研究所 何蘊芳所長 收

傳真專線：（02）2395-1113

E-Mail: ntugiocp@ntu.edu.tw