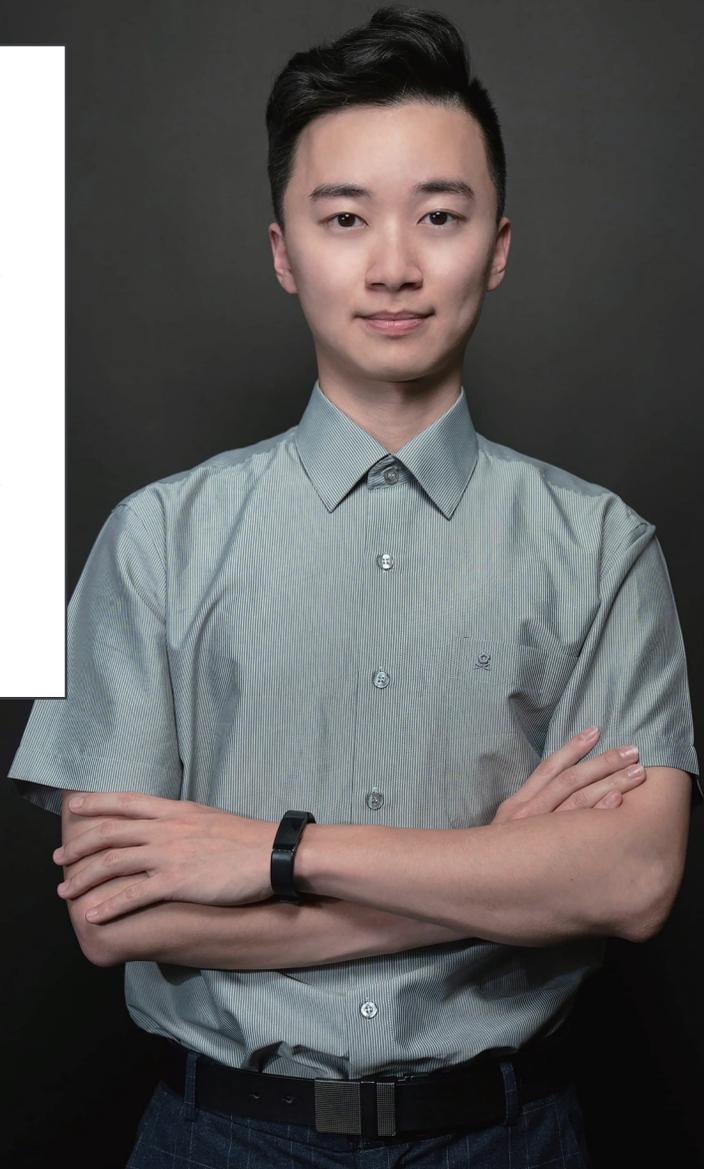


創業失敗是常態， 放膽堅持走自己的路

受訪者 | 張勝豐 / Looplus 共同創辦人

採訪者 | 陳佑祥、簡孜芸、吳玟萱

olo- 共享交通服務不久前開始在清華、陽明交通大學校園內盛行，不知道你是否常常在路上看到獨樹一幟的綠色滑板車呢？張勝豐先生（下稱 Leo）作為陽明交通大學運輸管理學系（下稱運管系）畢業的學生，為 Looplus 的共同創辦人（附註：olo 為 Looplus 公司旗下的共享交通品牌），不知道同學們是否曾對共享電動滑板車的出現感到好奇呢？今天就讓我們一起來看看 Leo 的故事吧！





踏上創業這條路—多方嘗試與磨合

Leo 在大學期間就多方接觸許多產業，上大學以來一直都不受限自己要做什麼，大學剛開始有音樂夢、想要當藝人，甚至當過吉他老師，勇於嘗試新鮮事物，參加各式各樣的活動和創業比賽，Leo 認為他的風險承受度較高，因此也曾開過咖啡廳，並且不後悔於只把課修在最低學分，就是為了要累積人脈、學習和興趣相關的知識，而在運管系所學的運輸管理知識，加上在校園內生活的經驗，例如起迄點的分析、尖峰時段的分析，讓他看到了校園交通的不足。如此特立獨行的個性，也讓他在大學期間遇見了一同創辦 Looplus 的重要合夥人。

林志嘉來自清華大學工業工程管理研究所，當時他是第一屆草地音樂祭的主持人，而 Leo 作為表演者，就在這樣的因緣際會下熟識了，他們會用樂觀幽默的方式彼此包容，儘管在創業這條路上少不了爭執，但能夠彼此接納與解決問題，這都是 Leo 認為他能成功創業的起點。

從點子到 oloo 品牌—費時費心的籌備

Leo 與合夥人從交大的創業比賽發跡，Leo 認為成立公司初期最重要的是資金的籌備，從發薪水、做開發到各種公司的營運，包含變更登記、手續費、請法顧等等都需要錢，而創業初期就從所謂的 3F (Friends, Family, Fools) 開始籌備資金。

作為一個要產生實體產品的公司，Leo 才發現原來產品從發想階段到可以成功執行的這段過程不容易，因此找了資工電機背景的夥伴一起合作，跑了一陣子，才勉強做出一個物聯網裝置 (Internet Of Things, 以下簡稱 IOT 裝置)，當時的 IOT 還需要插著電，花了 30、40 萬做出來的小東西，卻已經耗費許多心血。

Looplus 原先其實是以電動機車為核心產品，而為什麼最後生產 oloo 滑板車呢，原來是因為 Leo 發現市場調查和實際使用量表現不完全相同，原來鎖定的客群並沒有如預期的頻繁使用。

Leo 回歸校園，以學生的角度出發，當時 Leo 住交大北門附近，一天下來通勤校園要花一小時以上的時間，因此開始想到校內通勤有必要提升。而電動滑板車作為載體可以克服腳踏車上不去上坡的問題、同時耗能比機車低，也更節能

環保，於是就把本來發展好的技術套用在滑板車上進行品牌革新，在 2021 年推出 oloo 這個產品（ooloo 品牌）。

Leo 認為在創業過程中，自己學到許多技能，不只是作為創辦人能學到各方知識，最難得的是抗壓性有顯著的提升，心態上也更珍惜現有的事物，Looplus 從無到有十分不易，過程中雖失去很多，但同時獲得更多。

挫敗中擷取經驗 – 從無到有的心態建立

從學生團隊加入一些專業資源後，Leo 便遇到前所未有的挑戰，當時有一間廠商邀請合作進行產品開發，那是第一次正式與其他廠商合作，認為是一個難得的機會，便同意合作。

合作初期與這家廠商的配合互動都算良好，而在過程中逐漸發現不對勁，這家廠商開始會拖欠交付項目，或是難以聯絡，當專案進行到尾聲時甚至聯絡不到廠商。Leo 提到當時他正考微積分大會考，卻一直收到合夥人說聯絡不到對方的消息，當即馬上放下考試前往處理。

接到消息後，Leo 便和夥伴去那家公司的門口，據 Leo 所言，到達現場時公司的鐵門已經拉



一半了，踏進去內部時只剩下一片廢墟，這時才明白原來那家公司的老闆已經捲款走人了，帶走的款項幾乎是 Leo 和夥伴創業以來大部分的資金。

這對 Leo 及團隊成員而言簡直是晴天霹靂，不過 Leo 也坦言他們克服困難的方式很直接，就是加倍地工作，更努力的進行募資和產品開發，除此以外，為了維持生活也利用晚上的時間兼職其他工作，只為了讓自己和公司都能再多撐一回。好多時刻都是在龐大的壓力之下度過，壓力可能來自家人、朋友、師長，每個人都會嘗試勸退，而 Leo 心中的想法只有一個：「不管怎麼樣都要撐到成功。」也因為這樣的堅持，才讓 Looplus 有了現在的成績，並不斷成長。



關於創業 – 那些你必須知道的事

Leo 選擇了『創業』這條路，而創業一路以來心情像是過山車，歷經過失敗低谷，如今日漸回穩，期望能到達高峰。

創業從來就不是一件容易的事，Leo 提及合夥人與朋友家人更是滿滿的感激，在最艱困的時候總是會給予行動上的支持。曾有一段時間公司經營不善，自己身上更是只剩兩萬元不到，一位業界前輩對 Leo 說：「我覺得你很幸運，可以獲得那麼多經驗，因為 30 歲以前都是拿來失敗的。」這一句話讓 Leo 一路走到現在。

Leo 認為創業需要的勇氣跟堅持比其他人多，有什麼想法就去嘗試去發展相關的知識跟專業，剩下的就是有沒有足夠的膽識去做許多決策，以及有沒有足夠的耐心跟毅力去堅持自己想走的路。

