

堅持

#25

學習

+



aboration with

Google Cloud
for Start

堅持、學習、執行一

AppWorks 董事長暨合夥人

Jamie 想告訴我們的事

受訪者 | 林之晨 (Jamie) 採訪者 | 張淨、劉宇康、李元亨

wistro

Dei

執行

ud
ups

Jamie 目前擔任 AppWorks 董事長暨合夥人，同時於台灣大哥大擔任總經理。

他從 1999 年開始投入創業，曾先後在台北與紐約共同創辦電商新創的哈酷網、AI 企業軟體新創碩網（已成功在台股 IPO）、旅遊社群新創 Sosauce.com，與 3D 遊戲製作新創 Muse Games。他 10 歲開始寫程式、組電腦，大學畢業於國立台灣大學化工學系輔修經濟，2006 年於 NYU Stern 取得 MBA。自 2009 年開始，他固定在 MR JAMIE 網誌發表文章，提供啟發給全球數百萬讀者。

創業背景與契機

10 歲就開始寫程式、組電腦的 Jamie，從小便展現對電資濃烈的興趣。還不流行筆電與桌機的年代，他常穿梭在台北的光華商場，購買電腦零組件回家組電腦及升級設備。因為熱愛遊戲，所以每年都會固定升級記憶體、硬體空間，就這樣一年一年組上來。然而因為大學考不好的關係，沒有進到自己喜愛的電資領域，誤打誤撞進了台大化工。因為對化工領域沒興趣，又沉迷於電玩遊戲及籃球校隊，因此在第一年就被當了 15 學分，Jamie 提到此事時笑著調侃道：「能夠一年被當 15 學分最後還能畢業的人，我大概是紀錄保持。」

大三暑假時，籃球隊的學長想要創業、在網路上賣電腦，於是邀請 Jamie 一起創業。因為學長是從台中來台北念書的，他來台北時看見了光華商場。他發現台中的小孩不像台北的小孩有光華商場，想要組電腦就會比較貴，也不能自己買零組件回家升級。因此他希望能夠在網路上開一個網站讓全臺灣的人都能透過網路來買電腦，能買到光華商場的零組件等等，讓大家在學習、上網、打電動的體驗都變好。因為 Jamie 從小就是在光華商場長大的小孩，又喜歡組電腦、寫程式，因此很感同身受，於是他加入了學長的團隊，開啟了他創業的起點。



創業需要具備的特質

Jamie 提到，他認為創業有三件需要具備的特質，統稱為 3H。第一個 H 是 Heart，也就是要有一個非成功不可的理由在心裡面，是一個讓自己能夠堅持下去的支柱；第二個 H 就是 Head，就是學習能力。因為創業是一個持續學習與精進的過程，不像其他職業，有學校跟你說你這樣唸完這 7 年就能變醫師；唸完 4 年就能變律師、變會計師。要怎麼自己憑自己的能力把創業所需的「產銷人發財」的知識都學起來，要自己定義自己去哪裡學。像是要在台大一邊創業一邊輔修經濟，還是畢業後做了幾年再去美國讀

MBA。沒有人能告訴你怎麼樣做才能變優秀的創業家，你要自己想辦法幫自己定義，並且要有強的吸收能力。第三個 H 則是 Hand，也就是手，他代表一個人的執行力。就是當你想到要做一件事情的時候，要有能力把它做出來。如果沒有能力做出來，至少找到一群人可以幫助你一起把它完成。

創業阻力

談到創業歷程，Jamie 說道，創業是一個很漫長的過程。想要當醫生，念到第七年醫學系才能成為一個實習醫生；法律系剛畢業得花時間考照，考到證照後也只是一個很菜的律師；讀了四年的會計系出來只能幫忙看收據和統一發票，還未必立即就能考上會計師執照。學習一項專長並使他成為職業必須耗費很長的時間與精力，然而大部分的人都會認為當創業者第一天就可以成功，這樣的邏輯很不合理，想要變成一個優秀的創業者勢必也必須耗費很多的時間。在學校裡每升一個年級，可以跟爸媽說：「我從法律大一變大二，而且上學期都是 A，我在一個進步的路途上」雖然學的未來不一定用的上，但回家是可以交代的。然而在創業前幾年，通常沒有什麼可以證明自己的，公司也尚未賺錢，要怎麼說服家人自己有在進步成為一件很難的事。更何況到了創業第六七年，人生有近 1/10 花在一件事情上，卻沒有一個成果是一件很痛苦的事情。主流的價值觀是按部就班地把社會期望你做的事情做完，一旦這個人做的事情跟社會期望的不一樣時，身旁的人就會為他擔心，會希望不要這麼冒險，回到主流的道路。整個社會有地心引力希望你降落而非起飛，因為起飛必須承擔相當大的危險，成功



的機率卻不高。所以如果創業沒有非成功不可的理由，自己要堅持那麼久，還要面對家人、朋友、社會給你的壓力，要堅持下去真的不容易。

創業挫折轉機

在 Jamie 大三創業的早期，電商產業非常競爭，不同電腦零組件的商家之間不在乎大家是否都能夠獲利，每間公司都希望能夠多一點人來買、營收能再多一點，彼此削價競爭，形成一個不健康的商業模式。他們當時為了節省成本，還買了一輛手排卡車，客人早上下單，中午就開著手排卡車送貨，客人也因此對商品這麼早到貨感到驚喜。消費者在乎的不僅是價格便宜，送達時間與良好服務也都是影響購買的因素。除了同業競爭，資本的來源也不可或缺。在創立哈酷網的第一年時，順利獲得創投公司投資。然而在第二年，不幸遭遇網際網路泡沫（dot-com 股災），資本市場垮掉，創投公司無法再供應資金。於是，他們持續 Pivot 商業模式，逐漸從最初的「3C 電商」哈酷網，一路 Pivot 成具規模且有健康獲利的 AI-as-a-Service 軟體服務商碩網資訊，並順利在 2021 年 IPO。



轉型升級，你我一起

Jamie 提及，目前臺灣有許多新創公司發展成熟，可以跟大企業合作；同時，大企業也在思考如何轉型升級，如果能夠擔任中間的橋樑，幫助整個產業設立一些大企業與新創公司合作的模式與典範，將會對臺灣社會做出更大的貢獻，這也是 Jamie 同時身為 AppWorks 董事長及台灣大哥大總經理的期許。除了企業與公司行號的轉型升級，非同質化代幣（Non-Fungible Token，以下簡稱 NFT）也正在影響我們的生活。NFT 不是一個商品，而是商品的擁有證明。買賣房屋需要房契、買賣土地需要地契、買一台電腦也需要保證書。然而生活中，電腦壞了的時候卻往往找不到當初放在抽屜的保證書，如果這些「擁有證明」可以數位化、透過去中心化，無須仰賴政府的分散式儲存，那不是很好嗎？物質如果可以持有「擁有證明」會讓它更有價值，因此 Jamie 認為 NFT 是在解決人類根本的需求，FT 在解決通貨（currency）的數位化、而 NFT 在解決非通貨的數位化，是未來的趨勢，不太可能消失。

不藏私的成功關鍵

身為 AppWorks 創辦人的 Jamie 還有一大身分—台灣大哥大總經理。他不吝分享人生進度或許比同齡人物超前的原因及經歷：首先，他較早步入社會，21 歲時就開始創業，創業的過程加速學習經營與管理的能力，當他進入一間大公司，就可以直接參與經營層面，因為根基已經打得很深，加上創了很多不同的公司，不一樣的角度和經驗，加深了他對各種不同型態的公司的商業模式策略管理經營。接著，他在 2009 年開始寫網誌與發表專欄，他認為撰寫文章是學習與自省的絕佳管道。能將一個道理寫得讓讀者一目瞭然，自己會有更深刻的認知，過程中也往往會更瞭解自己。再來，由於 Jamie 已經寫了 1500 多篇文章，累積一大群的讀者，這些讀者希望他過得更好、更成功。因此，在不同的時間點，都有以前受惠於文章的讀者們（貴人）跳出來幫忙。最後，Jamie 於 2009 年創辦了 AppWorks，以經營創業加速器為主，加速器校友至今累積超過四百家活躍新創，每個新創都擁有不同的商業模式，在輔導新創的過程，自己也可以更深入理解不同的商業模式。

Jamie

給大學生的話

Jamie 想建議大學生，在大學裡不應該太在意成績，而是自己在課程中真正學到的事物。當你在進入這個社會之後，要有所用處，比的是真材實料而不會是你多會去抄襲或投機取巧贏得高分；也不會是你多會猜題目，最後考到高分。在學校如果只是為了要有好成績，去做這些旁門左道，其實對人生是沒有幫助的。要有能力去檢視自己到底有沒有學到東西，所以應該要不拘泥於成績但是專注在學習之上。為什麼他稍微比同年齡的人跑得稍微快一點的其中一個就是學習。因為他比較早開始創業，被迫要學習很多事情。像是輔修經濟學時，他發現經濟學解開了他很多的疑惑，可以從市場的供需和消費者的角度去理解事情，更讓他能夠了解事物背後的道理，而不是用表面去批判事情。創業幾年後再去就讀 MBA 讓他更了解商業領域運作的邏輯，像是行銷、業務、生產銷售等背後的框架，讓他在日後更有辦法組織商業的運作並在這個市場裡面取得更大的成功。所以學習是人生最後的硬道理，因為到最後都是比實力的。在漫長的人生中，沒有得作弊也沒有捷徑，就是要持續努力地學習。成績高不代表你學會，成績低也不代表你沒學會，所以成績不重要，學會比較重要。

