

web2.0 x 鋼鐵草莓族

原來愛吃、愛玩也能變成專業！2008年愛評網成為Google臺灣區策略合作夥伴，今年更與「Yahoo!奇摩」策略聯盟，負責經營「Yahoo!奇摩生活+」。這群鋼鐵草莓族是如何創造網路創業新商機的呢？

臺大創聯會於10月23日晚舉辦「NTUEA創業沙龍—web2.0 x 鋼鐵草莓族」活動，邀請了紅谷資訊股份有限公司營運長陳易成，在博理館201教室分享他創立愛評網（iPeen）的故事。

創聯會執行秘書黃鐘揚指出，由於景氣差，有更多的年輕人選擇了創業這條路，但是臺灣網路創業成功的案例不多，愛評網就是其一。

一切從鐵皮屋開始…

愛評網的員工現有80位，遍布北、中、南，平均年齡28歲。陳易成說：「當初我們沒想太多，是一群很傻的人。」4個愛吃的7年級生，為了解決自身對尋找美食的需求，在鐵皮屋創辦了愛評網。

剛創業時，心裡想的是「如何省錢」。買了4台電腦開發程式，天氣熱，屋裡唯一1台電風扇卻給機器用；四處尋找便宜用品、前2年不支薪、4個人到處打工來支付美術和工程師的薪水，陳易成更是什麼都做，營運、策略、換燈泡、弄水電都一手包辦。

開公司很燒錢。創業6年，愛評網直到2010年才收支打平，2011年營收3200萬開始賺錢。當初湊來的100萬在第1年就燒完，6年間曾有4~5次無法發薪，2008年時曾想過放棄。幸運的是，4個人不會同時陷入低潮，



陳易成認為年輕就是創業最好的本錢。

與會者跟兩位講者大合照。



公司的停損點頂多就是精簡人事，再想辦法找錢。

就在同年3月，Google找上愛評網，洽談臺灣區策略合作夥伴。一開始，陳易成還以為是詐騙集團新手法，直到1週後再度來電，邀他們到101的辦公室，才知道一切原來是真的！

跟愛評網同期創業的網站有400多家，現在僅存4、5家；愛評網創立初期，做吃喝玩樂的網站有20多家，現在也只剩個位數。為什麼愛評網能在6年內異軍突起？陳易成說，每個人的分享都是有價值的，愛評網在店家和網友的價值觀部分拿捏得當，絕不會撤掉網友對

店家的負面評價，但是會強調必須理性、客觀地評論，同時也會教育店家改善問題。店家接受建議改善問題，消費者接受了店家，店家生意自然就變好，有1家餐廳還因此擴展成3家店呢！

千萬不要坐以待斃

創業需要規畫很多細節、解決很多困難，但最重要的是學習團隊合作和解決事情的能力。「關關難過關關過，千萬不要坐以待斃，你的問題絕不是全世界第1例。」這是30而立的陳易成一路走來最大的感觸。

陳易成提出5項創業建議：

- 一、年輕可以創業，失敗了還能重來。
- 二、細節很重要，能少走冤枉路。
- 三、重視團隊信任和信賴的能力，注重溝通能簡化管理上的複雜度，凝聚共識可以提升執行力，不然「一個臭皮匠也能臭死諸葛亮」。
- 四、一定要堅持。在資本額500萬時，有人想出1000萬買愛評網。當時4個創辦人在白紙上寫下心中的賣價，執行長寫了5000萬，所以沒賣。如今愛評網的市值也已遠遠超出當時所預期的。
- 五、熱情。愛評網細心聽網友的聲音，網站從上線後就不斷作修改，剛創業的2年內網頁改了10幾版，直到現在都還在改。

臺大會計系3年級的何東隽說，能遇到年齡相近、跟自己價值觀相同的講者很開心，「你的問題絕不是第一個遇到的」很有啟發。張家豪則覺得，來聽演講是對的選擇，目前正苦惱好的團隊從哪裡找。☞