

陽明工商 103 學年度第二學期班級讀書會第三次閱讀資料

實施日期：104 年 5 月 25 日（一）（第 1 節）

資料來源：《技職領航 影響四十：台科大 40 個翻轉人生的成功故事》，p38-45；出版社：遠流出版

## 打造跨國界 平民美食王國

／ 85 度 C 集團董事長 吳政學

沒有顯赫的學歷，來自雲林鄉下的吳政學，豐原國中補校畢業，二十幾歲就開始創業，深具生意頭腦的他，開過髮廊、飲料連鎖點「休閒小站」「熱到家」披薩，並以「85 度 C 咖啡」建立跨國的平民美食王國。成為 85 度 C 咖啡董事長的吳政學說，年輕人不要只是在家裡空想，應有自己的想法，遇到挫折要能屈能伸，抱定目標後全心全意投入並持續努力。

### 十萬元創業，英雄不怕出身低

吳政學來自雲林縣口湖鄉，因家境不好，小學及國中轉學九次，豐原國中補校畢業後，東方工專沒念完就去當兵。當兵時就學理髮為工作做準備，退伍前思考未來出路，在翻閱台塑創辦人王永慶傳記時，看到只有小學畢業的王永慶也能打造台塑王國，且從和軍中長官分享創業想法時，發覺自己有說服他人投資的潛能，退伍前心底就立下自己創業的堅定意念。

想創業卻沒資金，吳政學退伍後先在網球拍工廠從事論件計酬的作業員，每天工作十五小時，一個月可賺三萬多元。為存創業基金，吳政學幾乎不花錢，三個月就存十萬元，並與一位會燙頭髮的美髮師傅共同頂下一家美容院，開始人生首次創業。兩個人分工明確，師傅負責主要理、燙髮工作，吳政學負責管理，鼓吹消費者燙頭髮及購買洗髮精，教導學徒怎麼服務客人，不到半年就開了第二家分店。在髮廊的他，學會了聆聽客戶的意見，也懂得教育訓練和顧客滿意度的重要。

### 從開髮廊到賣鞋底

雖然初試啼聲就有不錯成績，但吳政學不具美髮專長，覺得美髮工作太無聊，因此在髮廊客戶的建議下，髮廊開幕一年多之後，吳政學花費超過八十萬創業租廠房和設備賣起鞋底，自己一人兼作好幾份工作，是會計，也是業務員、送貨員。憑著拚勁和認真，鞋廠為吳政學帶來滾滾財源，最高紀錄一個月可賺超過六十萬，那時候吳政學才二十五歲左右，約三年時間就讓他買了房子和車子。吳政學回憶：「有三、四年的時間，每天早上八點工作到晚上十二點，只有過年才休假，客戶覺得自己很認真。」吳政學鼓勵年輕人，只要努力總是有長輩會欣賞，只要肯努力，總是會被看見。

因為一路創業順遂，吳政學想擴大規模，前進大陸投資鞋底加工廠，但這兩年過程，因為上游廠商惡性倒閉，並沒有賺到什麼錢，吳政學選擇將股份折讓賣給原來的股東，髮廊也頂讓出去，回家後協助從事大理石工作的父親。

### 創業，潛沉，再創業

從在管理數百位員工的老闆，變成什麼都沒有大理石工人，吳政學卻不氣餒，能屈能伸的他施展擅長的業務天分，在大理石產業也很快拉到很多生意，最尖峰時期，手底下有近五十位大理石師傅，讓父親從原本論件計酬的師傅變成主要的上游承包商，就這樣又過了四年。

歷經了幾次迥然不同的創業，吳政學獲取了經驗。頭腦總是轉不停的他，決定要做「不會倒且可以收現金的事業」，因而開始跨足餐飲業。那時，吳政學到東海大學拜託開設「休閒小站」的軍中同袍，聽到朋友賣一杯到二十元，一個月竟可賺二、三十萬元，又接連開分店。當時房地產不景氣，吳政學開始加盟休閒小站，並懂得「複製成功模式」，他選擇環境類似東海大學的逢甲大學夜市，果然生意熱絡，隨後開放業者加盟，業績很快顯現出來，投資約八十萬元，三個月就回收。

加盟的業者多了，問題也開始產生，後來陸續加盟的業者串聯想成立另一個連鎖聯盟，擅長說明及分析的吳政學幫忙出面處理，以「擒賊先擒王」方式，先找到一位主要業者談判，恩威並施下化解這場危機，由於吳政學的危機處理得宜，讓他獲邀加入連鎖店的管理行列。擔任休閒小站管理者的吳政學，為此買了一本介紹麥當勞的書籍，參考麥當勞營運模式管理，將「休閒小站」規模越變越大，加盟店規模一度擴張到超過二百家。

### **失敗是最佳的養分**

加入「休閒小站」約四、五年後，由於股東有些意見不合，吳政學自行出資開設「熱到家」披薩，他坦言，「平價披薩的點子是抄襲別人的」，沒想到一開始生意好到顧客經常大排長龍，加盟店迅速擴張到六、七十家，但好景不常，必勝客等對手也推出平價小披薩應戰，熱潮很快就消退，潮起潮落不到一年。吳政學說，「熱到家」失敗經驗，讓他體悟一時的低價行銷雖可打動消費者，卻沒有很高的技術門檻，麵皮由別的工廠代工，沒有自己的研發團隊，產品不夠多元，很快就被市場淘汰。這個經驗成為他創辦「85度C咖啡」的最佳養分與經驗。

### **跨國美食王國的誕生**

2003年，台灣發生SASA，吳政學看到電視播出五星級飯店高單價便當卻能吸引顧客，加上看到高雄一家經營咖啡與蛋糕及麵包店業績強強滾，深具生意頭腦的他，決定找五星級飯店主廚做蛋糕。吳政學記取上次創業教訓，從源頭品質管控做起，他以「七顧茅廬」延攬多位五星級飯店主廚。咖啡豆直接向瓜地馬拉農莊採買，控制產品品質，打出「平價的頂級享受」，跨國美食王國就此誕生。

85度C咖啡在2004年開設第一家直營店，並開放加盟，至今在五個國家（地區）開設門市，全球合計超過七百家店。2010年以「F-美食」在台掛牌，2012年曾榮獲台灣二十大國際品牌的第十名，2013年招攬「小七教父」謝健南加入團隊後，朝國際一流品牌邁進，目前在各國的分店，也有當地口味產品加入。

### **說服能力最令人佩服**

沒有顯赫學歷、沒上過班的吳政學，能成功打造美食王國，除了有商業頭腦、知道市場需求、懂得專業分工外，更能將失敗經驗化為養分。吳政學最令人佩服的就是「說服」的能力，不論是早期創業說服別人一起投資，到創立85度C時說服五星主廚加入團隊，或是尋找專業經理人加入85度C團隊。吳政學說，因為自己在溝通過程中有誠意，只要站在對方的立場為他着想，就能引起對方共鳴，再分析利害得失，才能吸引有志一同者一起打拼。像是找五星級飯店主廚鄭吉隆，就是分析利害得失，才能吸引有志一同者一起打拼。像是找五星級飯店主廚鄭吉隆，就是分析利害得失並給予入股；爭取謝健南時，則是喚醒他對品牌的夢想與使命感，希望謝健南讓85度C成為一流的國際品牌。

### **想創業，年輕人必須跨出去**

對年輕人，吳政學的建議是「動機要夠強」，年輕人應有想法、要能屈能伸，不要只待在家裡空有想法，確定目標後要全心全意投入的跨出去，但目標設定也要依照能一步一步來，不要將目標設得太高，才能有效達成。就像他很年輕就打定主意要創業賺錢，近年則是決定讓85度C上市，設定明確的目標、並朝著這些目標持續努力，「每天工作十幾個小時」，辛苦是必經的過程。

若有意創業，「有多少錢做多少事」，不能過度擴張而傷了元氣，創業總是會害怕，但總是要踏出去、正面思考，並有最壞的打算。失敗並沒有多麼恐怖，能在不斷的反省中成長，並有把事情做好的決心，就能永續經營。此外，做一個誠信的老闆及任用專業人才也非常重要，尋找專業人才，將自己的優點和專業經理人結合，懂得與員工分享、用心留住人才，也是成功經營的不二法則。

本校館內藏書：索書號 525.83/8566/2015；登錄號 0020076

備註：

請依規定繳交班讀心得：班級1篇（含實施照片），個人1~3篇，實施後2週內（6/1前）寄至圖書館信箱

[ymvslib@ymvs.tnc.edu.tw](mailto:ymvslib@ymvs.tnc.edu.tw)