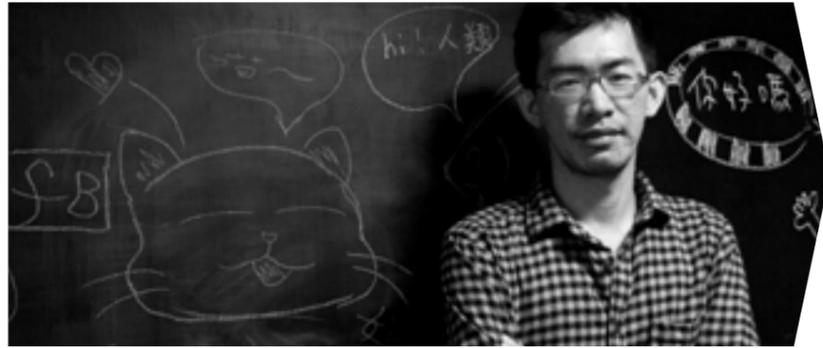
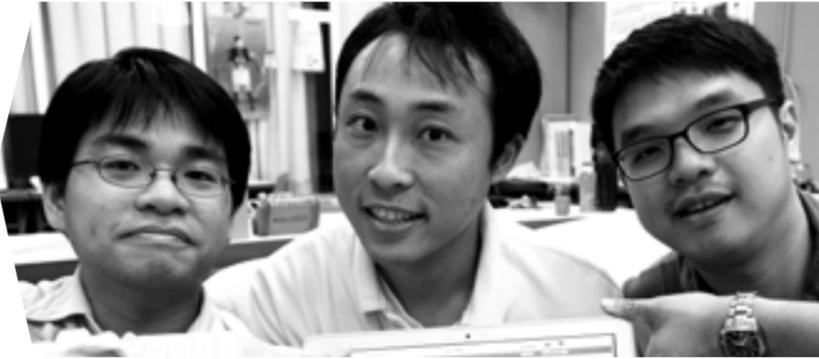


ON MY WAY 職場新當家

採訪整理 / MINGO

幫您建立自己的品味購物圈
GUMHOO社群購物網
共同創辦人-陳泰谷



讓設計充滿生活
PINKOI設計商品購物平台
共同創辦人兼技術長-李讓

不怕失敗 勇敢追夢的網球魂
INTEGRATION SPORTS
執行長-徐正賢



APP行動裝置勇敢創業圓夢
VIDEOHYA行動影音平台
共同創辦人-劉于遜

創業就那麼簡單

目標 世界頂尖大學

2016年創校120週年，邁入三甲子。

校友的支持，是交大成長的動力

以交大成為世界頂尖大學，全球高科技產業研發創新重鎮為目標
交大學生、校友，以交大為榮

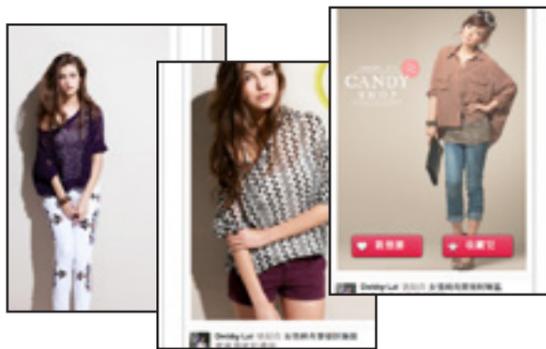


B.I.G 大交大計畫

卓越Brilliance、創新Innovation、永續Green

- ◆ 賢齊樓—跨領域生醫工程大樓
北大門口入口重塑及行政大樓等校園活化新建工程
- ◆ 躋身世界大學排名300大(2011年330名)
- ◆ 工程領域世界排名40名(2011年46名)
- ◆ 增聘百名國際知名講座教授
- ◆ 增聘生醫領域教授60名
- ◆ 補助師生出國研修，擴充國際視野
- ◆ 強化基礎科學、人文、社會、經營、管理、科法等





GUMHOO網站頁面



從小APP出發 GUMHOO平台建立 自己的購物圈

他在學校時參加過許多社團，每一個都全力投入，也因此培養出領導與冒險的精神，他回憶道在交大擔任學聯會會長時的瘋狂事蹟：某一天與學聯會副會長以及活動部長晚上睡不著覺，於是臨時起意想從新竹騎摩托車到高雄，三人從晚上10點出發，到高雄已是早上9點鐘，因為晚上要開會，所以在朋友家睡個小時候吃個早餐再趕回來！「我們沒有目的，只因為想要年輕不留白，把握機會能做什麼就趕快去做。」

熱愛表演與活動的陳泰谷，參加過校長盃戲劇比賽、竹湖美少女主持人以及演唱會的主持人，回想當時踏入主持界，他表示一開始參加戲劇社，之前又喜歡做串場活動，於是朋友邀請擔任主持人，自己也覺得好玩就答應了，沒想到效果還可以，就開始主人生涯。他說當主持人最重要的是反映，「因為事前再怎麼規劃，只要一上場，一切就跟你規劃的不一樣，而手卡只是參考用的。」當主持人最好玩的地方是被訪問者講的話要想辦法去接，並且要想辦法引導到好玩的地方，他笑著說主持人要懂得埋搞笑的伏筆，「不然就多看周星馳的電影吧。」

曾經身為一個校園主持人，同時也是交大學聯會會長，更熱衷參加戲劇社、星聲社與文服社等社團，交大資訊科學系畢業的陳泰谷渾身充滿一股引人發笑的特質，也因此，讓採訪過程中輕鬆許多。兩年前他創立 Gumhoo 網路平台後，積極參與各種培育計畫，努力抓住曝光的機會，去年更遠赴矽谷參加 DEMO Conference 展，不到一年的時間，Gumhoo 在 Alexa 的排名從一萬多名晉升到 500 多名，實力與企圖心不可小看。

陳泰谷小檔案

職稱	Gumhoo 社群購物網 執行長
出生	1982年
學歷	交通大學資訊科學系、美國百布森學院企業管理所
公司網站	http://www.gumhoo.com.tw/

創業就那麼簡單

ON MY WAY



GUMHOO網站頁面-LINSANITY



「在台灣，失敗是很有壓力的。」談到這點，陳泰谷突然感嘆起來；他認為台灣的媒體會一直報導很成功的網

創立 Gumhoo 也是如此，一開始 Gumhoo 只是個手機 app 程式，你可以想像去某個店裡試穿衣服後，用手機拍下，一來可以當作收藏，還可以詢問朋友意見，作即時的回饋；之後經歷許多實驗與挫折才轉成 Gumhoo 的網站平台；總歸一句，Gumhoo 是一個幫助你線上購物的整理平台，讓你與全世界分享共同的興趣。

還算是社會菜鳥的陳泰谷，自有一套爛泥巴哲學；當站在事情的關鍵點上時，至少要先跨出踩在爛泥巴的那一步，離開原本停滯不前的狀況，再找另一塊比較乾的那一塊去踩，這都是在學習的過程中，才有可能找到成功的那一塊地。

「在創業就雙眼發亮的陳泰谷，開口閉口就是 Gumhoo，他說創業家下班就是在睡覺的時候，有時甚至作夢還在想，但是創業就是燃燒熱情照亮生命，對他來說，人生就是想玩就去玩，並且掌握自己的人生，還要讓它發光發亮。」

目前以專門分享 social shopping 為出發點作平台，使用者只要將「Gumhoo 它」的快速鍵，拖至瀏覽器書籤列或加入我的最愛，在購物網站發現喜歡的商品後，只要點擊「Gumhoo 它」，就能直接抓取商品的圖片、名稱和價錢再加上心得意見，完成後自動存入 Gumhoo 的個人頁面中，而朋友則可以對你存的商品表示喜歡與否或提出意見，手機 App 則方便使用者在逛街時直接拍下照片上傳。

路公司，造成整個社會觀感，所以只要親友聽到如果做網路沒有成功，就會認為你是失敗的。「其實很多公司是經歷過失敗多次後才成功的。無形的壓力很可怕，會覺得自己是不是停滯不前或是做錯了什麼搞得心理壓力非常大。」Gumhoo 的特色是在推廣上要比比較花費心思，它是社群購物導購平台，會需要比較大的成本去做推廣動作。台灣網路環境落後美國約 3、4 年左右，使用習慣還在進化中；我們現在努力的部分是網站合作與曝光，或是與異業結盟等增加曝光度。Gumhoo

原本在唸書時很難下決心的他，在大三時決定創業，因為再猶豫就決定不了任何事情，於是決定以成本低的網路為起點，打算先工作 2 年在念 MBA。一開始在硬體公司工作，但待不到半年就離職，「我發現這類工作會抑制我的創意發想，教你先跨左腳在跨右腳，對我來說會瘋掉。」之後去了美國麻州 Babson 大學念 MBA 研究所，陳泰谷表示那是一所專長教創業的學校，在研究所期間更是確定他想要創業的決心，他說 BOSCO 提供的是一個環境與氛圍，在大家都在創業的耳濡目染環境之下，自己的勇氣會被提升，才發現原來創業並不是壞事情。在台灣的傳統觀念講創業，也許會被笑說去領個薪水就好，但在那邊會覺

求學期間瘋狂參加社團活動的陳泰谷，幾乎把時間貢獻其中，在社團時間反而比上課時間多，「我跟老師很不熟，而且光是跟朋友就有很多活動可以搞了。」雖然他笑著說身為學生，慚愧少與老師接觸，也不喜歡唸書，但是大學期間卻沒被當過一門課，因為他有一個原則，就是只要身分還是學生，就要負責任的玩！「要考試時，還是會提前幾個禮拜認真準備考試。」陳泰谷提到大學時間的經歷是他創業的原因，因為網路的特性是走創意的產業，每個人的想法是馬行空，學校給我們很大的自由發揮。比較可惜的一點是地理環境的關係，舞台的能見度就比較少一點。



GUMHOO網站頁面

得創業很棒。其中美國跟台灣最大的差別是「失敗的經歷」，在美國如果創業失敗，別人會給予你掌聲，但是在台灣，失敗是噓聲多於掌聲。其實在出國前有人問陳泰谷創業還要學嗎，他說去了之後才知道，是真的學不來，因為創業是跟執行力有關，就算自己再多理論跟知識，沒有行動就是什麼都沒有。



大學與研究所都在交大念書的李讓，課餘平時最喜歡打籃球與散步，他表示交大的校園與台北不一樣，步調比較慢，「喜歡在傍晚的校園散步，感覺好浪漫。」除了散步之外，平時在宿舍也喜歡逛國內外的網站，也在此時打下對網路認識的基礎。談到當初念土木的原因，李讓笑著說原本沒有特別的意圖，單純是看學校的名氣，同時也是對家裡長輩有交代；但進交大後遇到所上的指導老師翁正強老師，老師嚴厲的教學方式，讓他學會如何做學術研究，從想新概念到基本研發等，過程中學到一個思考要怎麼實現，做出來的東西還要讓小學生都看得懂。「如此扎實的訓練，強化我的組織架構能力，對現在工作也是幫助很大！」李讓表示：「不管在研究或是新產品開發上，重點不是弄得好像很厲害但沒人懂，而是要做讓人懂的東西才有用。」



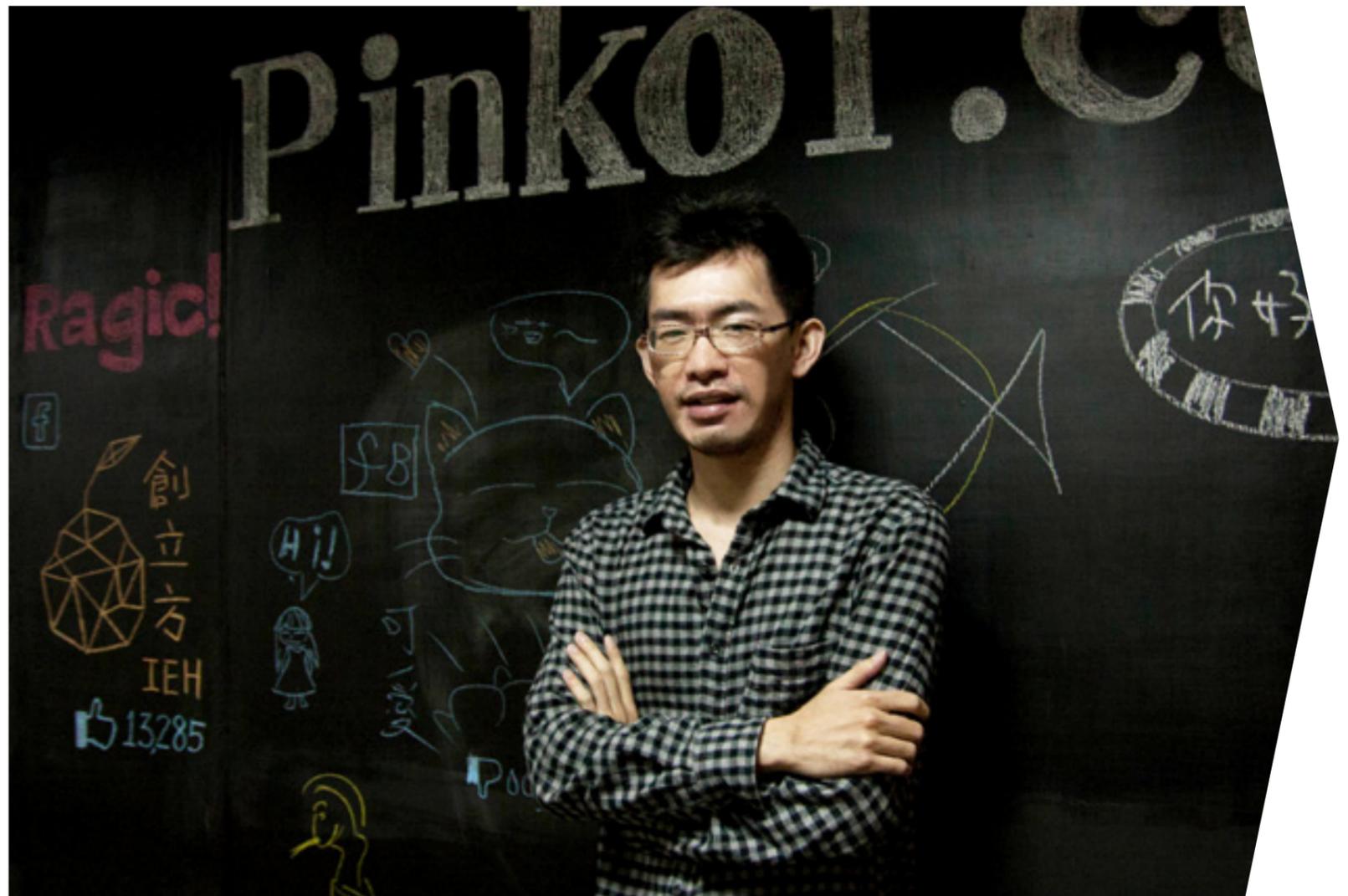
看似木訥的李讓，其實很浪漫；談到人生第一次架網站，他頓了一下，「是為了我女朋友做的。」大二時的他為了給當時在美國當交換學生的女友驚喜，特地做了網站祝她生日快樂，「網站的好處就是即時性高，有網路就可以直接看，沒有地域性的問題。」李讓回憶當時的情景，在大學時做的網站雖然不怎麼樣，但那至少是個開始，可能也是觸發以後做網站的興趣。

把設計回歸生活 讓生活充滿設計

人生轉個彎，也許會發現更美麗的風景，誰說本科系學生就一定要在自己領域發展？交大土木所畢業的李讓打破了這樣的「慣性」，努力在網路領域鑽研，不但與朋友一起創立設計平台網站「Pinkoi」，直至今年與設計師合作的人數更突破500人，成為目前台灣最大的設計平台。

李讓小檔案

職稱	Pinkoi設計商品購物平台 技術長
出生	1981年
學歷	交通大學土木工程所
公司網站	http://www.pinkoi.com/





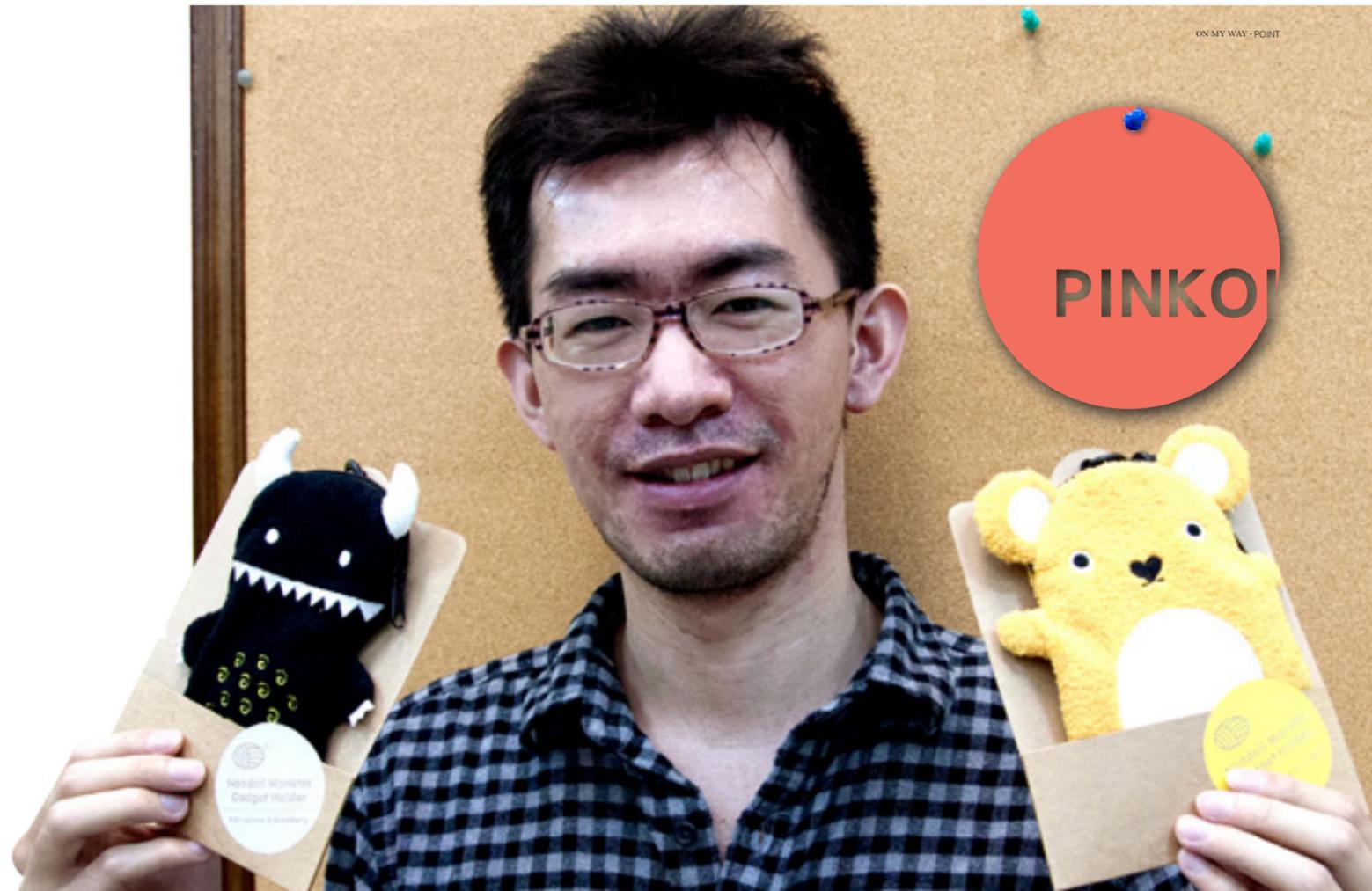
創業就那麼簡單

ON MY WAY

很多設計師只有在Pinkoi上賣產品，是因為希望他的產品能夠被人所看到背後的想法跟價值，Pinkoi提供平台、服務與容易使用的界面，「與競爭對手最大的優勢是我們與一千多位設計師建立起來的信任感，」設計某種程度上是感性的產業，Pinkoi兩年來累積與設計師的信任感非常堅固，因為Pinkoi賣的是感動、想法與貼心。預計今年中會推出英文版跟手機版，慢慢將設計師帶向國際，同時也讓國內外的設計師可以互相交流。

台灣雖是島國，但創意力比起其他國家是有過之而無不及，Pinkoi從台灣各個角落挖掘出來很多有潛力的設計師，但萬事起頭難，一開始找設計師最辛苦，因為沒人知道Pinkoi是什麼，中間有很多的不信任感，所以Pinkoi發揮三顧茅廬的精神不妥協，加上不介紹商品，反而是做設計師的採訪，幫他們把個人品牌跟故事介紹給觀眾；「經過訪談後，我們才發現設計產業的想法、困難點與感動的地方，後來慢慢有設計師才接受我們的理念。」李讓表示創業的心理壓力非常大，因為一開始沒收入，會看到自己的積蓄數字一直的往下掉，到去年五月之前都是用自已的積蓄，大概有快2年時間都沒有薪水，五月開始有支薪，正常營運。

Pinkoi團體照



身為金門人的他，回到故鄉服兵役，即開始思考未來的人生規劃，看著一般上班族的模樣，他想說光憑一個人的力量在公司上班，能發揮的影響力很小，如果在網路上做發揮，應該可以影響更多層面；如果要把自己的想法跟能力做更大發揮，網路是目前最好的媒介。當時他開始接觸很多國外的網路趨勢跟部落格，退伍後一方面跟朋友在金門賣冰，一方面在部落格上撰寫程式技術分享的文章，其詳細豐富的內容，還創下相關資訊搜尋第一名，至今無人能破。「我的人生就是什麼都做阿。」伯樂總是難尋，李讓一邊賣冰，一邊寫部落格，目的是尋找機會，發揮專長。機會總是來得快又急，當時在YAHOO總部工作的Pinkoi另一位創辦人Peter一開始在美國找夥伴，但因為福利太好，沒人想要回台灣，Peter當時看到李讓在網路上PO的文章，就馬上寫E-mail跟他聯絡，「我們談想法跟未來創業很契合，就想說來合作看看，」從開始到決定只有2個禮拜，李讓說這就是緣分，「而且他大學也是念台大土木，所以跟我蠻像的。」到現在已經3年了，目前合作還蠻有趣的。



Pinkoi網站頁面

高在上的名詞。「我們一直在傳達一個概念，我們不是賣產品，而是要想著怎麼讓生活更美好。」關於Pinkoi的目標族群，李讓表示一開始是以女生族群為主，DINKO+KIO，KIO是日文鯉魚的意思，同時也代表著好運，「在台灣做設計很辛苦，除了要有設計感，還需要很多的運氣，所以我們是魚要逆流而上，並且帶著很多的设计師一起度過難關。」直至目前經營大概一年半的時間，Pinkoi可以說是全台灣最大的設計平台。最近跟DINKO類似網站開始出現了，李讓覺得這是好事，因為有好想法好創意，別人才願意抄襲你。



勇敢追夢 的網球魂-徐正賢

大學從工業工程系畢業後，徐正賢如一般人進入竹科園區當工程師，直到被公司派去矽谷工作後，徐正賢與網球的連結才又熱絡起來；他表示03年時，曾幫助盧彥勳在美國募款以參加比賽，回台灣時又當義工幫選手募款，「因為幫助選手的關係，間接滿足我當初無法當網球選手的遺憾，讓我對網球更熱愛了。」本來想要長期待在美國工作，但在一次換簽證期間，無聊跑去考交大研究所，沒想到真的考上，意外成為徐正賢生命中的轉折點。在研究所裡，指導教授徐作聖老師對他的影響非常大，「上他的課如果沒有準備會被轟下來，雖然一開始很不習慣，但是準備課業本來就是對自己身分的尊重，沒有準備好就很難論述自己的觀點，這對自己目前的創業狀況很有幫助，」創業就是沒有人教過你，而你必須要想辦法在未知的資訊下做出決策。

從小練習網球的徐正賢，經歷過5年多的正式訓練，1歲就得到全國性的比賽名次，當時就想朝網球路發展，但卻因為同是國手的父親反對而作罷，正當上高中與大學，「就因為是國手，父親才明白台灣網球環境不成熟，教練與球場都還不成氣候，企業贊助也不熱情，他是徹底反對。」為此冷戰一年多後，才放棄打職業網球的想，直到創業網球事業後，父親才真正理解徐正賢對網球的熱情，反而在想法與財務上都全力支持。

徐正賢小檔案

職稱	蓬勃運動事業有限公司 董事長兼執行長
出生	1973年
學歷	交通大學科技管理研究所
公司網站	http://www.integrationsports.com/index.html

經歷過運動生涯最愛的兩端，蓬勃運動事業有限公司執行長徐正賢從選手到經營網球運動事業，從小熱愛網球的他，獲獎連連，曾得過東方錶盃大專排名賽大專乙組單打、雙打冠軍，擔任網球選手教練與網球賽事主理，也在美國募款幫助過台灣網球選手盧彥勳到美國參賽，成立公司後，去年更舉辦網球名將阿格西來台表演賽，深獲好評，其規模是台灣唯一、也是亞洲唯一；他的夢想是深耕台灣網球，突破網壇目前的滯礙，彷彿為網球而生的他身體裡就住個網球魂。

另外，他認為台灣網球一定要有明星，他發現台灣與國外選手培植的環境差異非常大，會有盧彥勳的出現，真的是天外奇蹟！就像是有工廠才有產品，台灣沒有產生運動員的工廠，奇蹟不會一直發生的。網球不好打，又很難入手，場地又貴，如果沒有一個明星帶起風氣，這個運動很難起來。「我認為網球選手就是創業者，因為這麼年輕就決定志向，不是創業者是什麼！」

目前公司的收入來源是擔任Adidas的經銷商賣商品、辦業餘賽事比賽以及網球會員教學等，他表示做運動產業的發展需要好幾千萬的資本，但是基於不是基金會無法募款，也無法貸款。「除了家裡之外我就跟朋友借，目前借了7千萬公司今年滿五年都是虧損的，光是去年阿格西的表演賽就虧了三千多萬，加

上目前選手也還在投入期，因為還沒轉職業，還無法賺錢。這需要很長期的投入，但不這樣做根本沒有發展機會，還是硬著頭皮做了。」

去年舉辦網球名將阿格西來台的表演賽後，深獲好評，他感嘆的說當初宣布活動的時候全台灣覺得不可能辦得到，但最後所有進場的人都好驚喜，感覺像是看了一場秀。「我們想要讓大家知道，台灣運動的軟實力其實不差。」台灣是有能力的，蓬勃運透過關係邀請到阿格西，並且自己爭取場地與募集資金，事實證明我們辦得到，但重點不是賺不賺錢，而是對台灣網球有什麼影響，讓政府跟企業看到網球其實可以這麼熱鬧跟高級。讓小朋友看到巨星會見賢思齊，

「這比什麼都重要，小朋友會有啟發，把希望的種子放在心裡，我不在乎虧多

少錢，但我相信這件事情一定有它的意義存在。」去年辦了比賽後，很多人寫信給徐正賢，其中一個人說他同樣深愛網球的爸爸高齡70幾歲看了比賽後居然當場哭到無法控制，因為這有可能是「一輩子只有一次的的事情。」如果有一天企業家看到我的經歷像個瘋子似的為了運動發展做了這些事情，因此而受感動而支持網球，讓他們理解我們為什麼要這麼做，這樣不是很好嗎！」

徐正賢培育選手，每天教他們寫功課，還要寫日記；一個選手一年要花6百萬，沒有一個家庭可以這樣做，所以蓬勃運向一般民眾尋求資金一天10元，一年3600元，除了會開發票外，還給3600元Adidas的兌換卷，「如果我們做的事情可以感動一千人，就有30萬可以培育一個小朋友，這就是一個商業

化的方法。」為了培養選手的品行跟態度，「我們要求每天寫中文日記，一周寫一次英文日記，另外還去電台接受訪問，很多家長不能理解為什麼要寫日記，我說當有一天麥克風拿到小朋友面前時要他們表達意見時，家長就會理解我們的用意了。」

徐正賢從選手到當老闆，自認心態上都沒有差別，都是要把自己的責任扮演好，並且在專業上有理解力，就跟企業一樣，如果老闆不懂採購業務等，如何要讓底下的人信服。徐正賢的蓬勃運動公司運載了很多人的夢想以及對網球運動的遠大抱負，同時也在台灣運動生態如此困境之下，找到了新的方向。



蓬勃運動事業團體照

ON MY WAY

創業就那麼簡單

回台念在職專班研究所的他，白天上班，晚上則在交大網球隊練習，常常必須練到凌晨，隔天早上再上去上班。他回憶當初在網球隊期間，有四年參加大專盃比賽，其中三年是大專盃網球第二名，「當時盧彥勳的哥哥也是念交大研究所所在職專班，我們還同隊一起為比賽打拚！」另外也參加交大與清華大學有名的梅竹賽，他回憶以前參加比賽時，因為在園區上班時曾擔任過清大網球隊教練，對方抗議過其身分，當你被抗議時，那種熱情就減少了，比賽就應該回歸運動競技的本質，而不要有過度的延伸；「藉由運動賽事可以建立球員本身的成就感與榮譽感，我目前做運動事業對這很有感覺。」

在研究所期間參加了YME國際青年創業領袖計畫 (Young Entrepreneurs of the Future)，以及在校期間擔任校友會高爾夫球隊總幹事，遇到許多創業的學長們，因此讓他燃起想創業的念頭。創業就是要你做你最會而且喜歡的事情。由於擁有國外的工作經驗，讓他體會到台灣運動生態的不足，因此才想結合深

愛的網球，幫助更多有潛力的球員完成他們與徐正賢自己的夢想，踏上國際的舞台。

針對台灣目前的網球生態，徐正賢思考了很久，政府的經費資源分布不均以及不重視也是非常大的問題。「政府不覺得這是責任，真的很可悲！」他認為現在競技運動都是職業化的運動，必須要有財務模式與商業模式，「我自己也認為不應該靠政府，因為他們也很難公平的給予資源，光是台灣網球選手，要給哪一個就吵翻天了。」因此他認為可以透過商業化的方式，讓台灣網球運動能有更多人參與，選手能正確的被培育，以及舉辦大型的運動賽事，讓更多政府以及企業能看到網球運動的可能性，進而轉入投資，他表示這是台灣運動唯一能夠成功的機會。對此，運動本身需要普及化、明星以及舞台；國外的制度模式可以拿來作參考，但台灣的最大問題是運動員都沒有念書，如果連英文都不懂怎麼跟國外接軌，進而去爭取國外賽事。



VideOhya網站頁面

個性認真，專注力十足的劉于遜，從學生時期就開始展現，碩二時的他都在微軟工作，畢業論文竟然只花了一個月寫完，「我是看準機會就抓住，決定要做就是很努力做的人。」他表示真正開始寫論文是過完年的時候，當時連題目都還沒定，是看到指導老師的論文被公開在全世界，並且得到最佳論文獎，他發現這論文延伸之後可以在台灣做，所以花了一個月，整天在圖書館寫論文。

劉于遜小檔案

職稱	歐酷網路有限公司共同創辦人暨執行長
出生	1985年
學歷	交通大學經營管理研究所
公司網站	http://www.videohya.com/



在手機上搞創業 VideOhya 行動裝置圓夢

手機的App程式可以做什麼事？一個小小的手機程式，很多人以為那只是在捷運、公車、等朋友或是空閒時打發時間的小玩意兒，但是交大經管所畢業的劉于遜與夥伴黃崇傑創立的歐酷網路有限公司推出VideOhya服務，它專注於「行動影音」領域，致力為行動裝置使用者創造極佳的影音閱覽經驗，透過精選的影音內容、完善的分類方式，以及直覺的操作介面，讓所有行動裝置用戶，都能快速、輕鬆、大量地享用喜好的影音內容。公司成立至今已推出許多膾炙人口的手機App程式，甚至是台灣第一個半年內攻佔全台灣不分類排行榜第一名3次的團隊。

談到創業，劉于遜眼中發出亮眼的光芒，他說創業是生活型態的表現，也是人生的實踐；一個人活在世界上時間是有限的，無論以後這家公司怎麼了，只要有走過，就覺得這輩子足矣。一間企

人生永遠很忙碌的劉于遜，因為個性使然，很難能讓他衝刺中停下來，它會專注與投入在當下，這樣的個性也影響到他為什麼會創業的原因，他總是說創業就是每人生活方式的總和。在台灣，有許多小型創業公司集體生活在一起，就像是目前之初創投的團隊裡，會碰到許多跟劉于遜一樣的年輕網路公司，他們彼此生活在同一空間，也因為這樣引發許多創意交流與想法，劉于遜說台灣目前這個時局是好的，不僅投資人有注意到這方面的潮流，許多有創意的年輕人也勇於追求理想。他表示，雖然創業很競爭，但是這好的，總會有人存活下來，並且成為世界一流的企業。

當然一開始創業並不會那麼順利，劉于遜剛開始想做線上即時語言交換網站，舉例說印度人與台灣人如果想學英文，就可以上網練習講語言，後來發現這想法不管在技術與成本投入上非常高，干脆直接上網去找教學影片作彙整，並透過行動裝置讓使用者作使用，所以當時直接以影音平台Youtube做合作。第一隻App是舞蹈教學，透過分類的方式，

業就像一個人，從小長大，到創辦人退休，雖然人會離開，但企業是可以有幾百年歷史的，這家公司保有的是她的靈魂，如果我離去這個職位後，讓後面的經理人保有我的精神，那是很棒的一件事情。當你很認真做一件事情時，其背後的價值會隨之而來，雖然有痛苦的時候，但是他認為那段最痛苦的時間，反而是創業最美好的時候，只要堅持在喜歡的事情上，總會有一些東西跑出來的，這也是劉于遜跳出來創業的原因。

創業都要一直做思維，當時劉于遜想著有沒有其他更好的方法可以做推廣，於是就想到直接找影片內容提供者合作，去年12月跟全台灣最大的室內設計影音網「Channel DJ」合作，除了提供影片內容，還可做客製化，使用者可以用App作裝潢需求的求助，劉于遜說這隻

提供使用者在幾秒內得到高品質的影片，並請專業舞蹈老師在Youtube上尋找好的影片，他表示：「基本上我們是做索引，幫助使用者找到影片，這沒有版權問題，只是做連結而已。」從這個概念開始發想，這隻App從一年前推出即排名全台灣不分類的第12名，到目前約有8萬多次下載量。去年推出「30秒笑出來」程式，當時一推出3天就排到不分類的第一名，目前下載量是17萬人次，單月廣告曝光量破五百多萬次，現在只有在iPhone才有服務，而Android系統將於今年六月底推出。

Videohya未來的目標將成立整合性平台，小至素人歌手，大至一整個電視台，聚集大家的力量，讓想創作的人都有被看到的機會。劉于遜表示Videohya是他的第一間公司，雖然創業是很辛苦的路，但是看到自己的小孩一步步的成長，卻是最美好的收穫。

程式去年12月初上架，目前下載量約1800多人次，但是其中有裝潢成交量約1200萬元左右。

最近Videohya與許多企業談合作案，包含東森還有EBC雜誌，預計六月底推出新App程式，其中與東森合作製作「台灣最大的健康電視節目「57健康同學會」，屆時將有全新內容在行動裝置上呈現。



Videohya團體照



ON MY WAY
創業就那麼簡單

跟很多新創的網路公司一樣，劉于遜從學生時期就創業，研究所唸的是交大經管所，會跳去做科技領域是因為碩二時參加微軟的未來生涯體驗計畫，入選成為微軟的一員，並在裡面負責網路行銷部分，劉于遜表示當時全台灣所有微軟頁面的呈現，都由他呈報給微軟台灣區。一切都是從那時候開始，「我們是真的跟他們行銷部的人一起做事情，一樣拿員工證。」在微軟實習的那年，劉于遜遇見了現在的夥伴黃崇傑，當時他負責技術研發助理，因為創業理念相同，就決定一起打拼事業；當時他們參加由台灣工業銀行舉辦的「We Win 創業大賽」，劉于遜回想，當初想從網路社群下手，他們認為網路社群龍頭Facebook有一個缺點，就是當一個人在社群裡累積大量的資料時，要再回頭找是非常困難的，於是他們提出以一個事件為主的紀錄方式，並使用時間軸來呈現，舉例說如果有2個人一起去做某件事情或是共同想法，就可以一起編寫記錄在其中，同時在這個時間軸上用旗子做標示，並以顏色區分重要性。他表示這個點子非常有趣，但缺點就是需

要強大的技術支援，基於許多方面考量，於是後來還是結束團隊。

天無絕人之路，劉于遜退伍後到尼爾森網路行銷市調公司上班，負責網路部門的業務經理，在這個領域裡的磨練，對他之後的創業有很大的加分；「尼爾森的定位是公正第三方提供資料的角色，所以在網路圈，所有人都是我們的客戶，上班一年多來，幾乎全台灣的網站都接觸過了。」經驗跟人脉都在那時建立起來，當時還是公司最年輕的經理。劉于遜在尼爾森上班的時間裡，剛好之前在微軟的夥伴退伍，一碰面，發現雙方對創業還很有想法，當下就決定到OPDWORK之初創投公司，參加創業團隊選拔，從100隊選2隊，入選之後就創了Videohya，劉于遜笑著說：「那是前年12月的事情，當時我也在尼爾森上班，只能在下班跟周末時創業，是一段很辛苦，也很美好的時光。」