



林宏文財經熱點：保護你不踩地雷的負評網—負評網創辦人黃亮詮

整理:黃昱晴



創辦一年多的負評網，是以達成「守護荷包的最嚴厲社群，消費者最信賴的聲音」為目標，希望透過社群的力量，拼湊出全面的觀點，讓消費者獲得重要正確的消費資訊，重新找回購物的感動。負評網創辦人黃亮詮原本是台積電工程師，工作三年後決定傾聽自己內心的呼喚，毅然辭掉工作投入創業。

負評網創辦人黃亮詮說，他有過在網路上買錯東西的慘痛經驗，因此非常相信沒有人會願意浪費時間金錢買不合適的東西。現在的網路資訊很多，卻越來越不可信。因為商業置入充斥，所以負評網要拼湊社群的智慧和提供完全不同的觀點。以下是負評網創辦人黃亮詮精采分享。

主持人：你在台積電工作三年，卻辭掉工作來創業，到現在也一年多了。先來談談這個負評網，主要的產品、目標和想法是什麼？

黃亮詮：我想跟各位聽眾朋友說，當你去一個實體商店，碰到一個銷售員，告訴你這個很好，那個很好時，你反而會開始不相信他。但是當你遇到一個銷售員，很敢跟你講真話，這個不太適合你、但這個可以的時候，你會相信他，並且能快速的購物，可是如果這是真的，那麼，網路上沒有一個銷售員是合格的。當你在搜尋任何一個商品或評論時，幾乎很多是置入性行銷，且大家通常都有某些目的，不敢得罪廠商。在這個情況下，可能什麼都好，不知道要買什麼。負評網就是希望提供一個，讓使用者互相提醒的社群，幫助大家真的買到適合自己的產品。

主持人：負評網中文，很明確告訴大家這個的目地，但是英文卻是FoolPin，能不能請黃亮詮為我們解釋一下？

黃亮詮：我把自己定位為笨蛋，其實在網路上我也是亂消費的。但是當我要掏錢包時，是需要一個針去釘我的，不要讓我隨便亂買東西。另外，我們一直再跟Facebook做比較，FB的B是讚，那我們FoolPin的P，是一個往下比讚的動作，所以我們是FP。

主持人：你剛剛所提的是一種理念，更近一步的話，要用什麼樣的方式去蒐集負面的意見，怎麼去統合，甚至怎麼施加壓力給做不好的品牌？

黃亮詮：我們當時的想法很簡單，就是專注。第一，我們的名字已經讓使用者知道我們在做什麼。第二，我們專注在負面的評論，要怎麼處理得更專業。我們一直把網路上的資訊用數據化的方式呈現，而不只是大家的垃圾桶。過去，很多的類似理念的網站都失敗了，可能淪為垃圾桶，比如一個消費者留了一個片面的負面意見，而影響了其他人。所以我們的做法，是專注在負面意見，把它做一個數據化統合，有多少人在意這個缺點，而有哪些缺點只是一、兩個人的意見，然後做一個分析。當使用者相信我們的專業和公正性的時候，就會越來越多人加入這個社群討論。

任何人都可以加入討論，基本上，只需要透過facebook登入。未來，我們會做更吸引力的處理，就是當你的參與度越高，或是你累積的credit越好的時候，你發表的言論會有越大的影響力。這是未來會做的更新，但我們不希望去對自由的言論做控管，即便你是個nobody，你也可以來發聲。

主持人：可能有些消費者也不是很了解，只是透過猜測來發言，而不是真正的原因，那你們怎麼去做過濾呢？

黃亮詮：當有一個負面意見時，我們不是第一時間過濾它上架。而是上架以後，做一個管道去平衡跟澄清。甚至除了留個窗口給廠商澄清外，我們還會親自主動聯絡廠商。我們不會洩漏提供者的個資，而是說有件事情是不是有發生過，然後做一個平衡的報導，我們不希望只有單面的看法。像最近有人抱怨說去某個影印店發生什麼事情，我們就會去詢問老闆，有沒有發生這件事情，然後你的立場是什麼，我們做平衡的報導讓消費者也能看到。

對很多品牌廠商，一開始會很抗拒跟我們合作、互動。一聽到名字出現在負評網，就會說我的產品是不是有負評，但我們希望做到，就是看到你的產品出現在負評網也不覺得奇怪。每個東西都有負評，只是負評是什麼。如果你的東西要賣給男生，但一堆女生發表負評，那可能不會影響到你的銷售，說不定反而可以找到其他適合的消費者。

主持人：一般人創業，都會想到獲利模式，那我們要用什麼方式讓這個網站以後有收入呢？

黃亮詮：我們的使命，是幫助消費者買到適合的東西。在這個循環裡面，廠商辦演很重要的角色，必須設計製造很好的產品。因此，我們的商業模式是協助廠商，讓它知道什麼樣的消費者，這樣的特徵是他們在意的。你要鎖定這群消費者做銷售的時候，要加強哪個部分，所以我們是數據分析兼顧問。

主持人：你在台積電工作了三年，突然跑出來創業，你的父母應該會很反對你這個決定吧？

黃亮詮：確實，當你有個很穩定且不錯的工作時，30歲突然要做這種高風險的工作，不只是家人反對，連自己也會有些擔心。家人當然不希望我這個年紀還去做這個事情，應該是去建立我的家庭，然後繼續在原本穩定的工作上琢磨。我在台積電是做工廠管理，協助工廠去做些決策，增加產能，降低成本，這是我們工業工程在工廠所能扮演的角色。

主持人：台積電薪水是蠻不錯的，最近政府列的高薪族群，台積電還排在很前面。所以當時應該有很強烈的動機，才會辭掉工作出來創業？

黃亮詮：我本來就比較喜歡做網站類的東西，在國高中時，自己的個人作品在網路上，可能是wiki，可能是論壇，我喜歡做這個東西。事實上，在我求學的過程中，我發覺原來工業工程也是很有趣的，但我心中一直沒有忘記。在台積電工作的三年，真的給我很好的待遇。但當身邊的同事，一個個成家立業、有積蓄的時候，我發現我是一個愛亂花錢買東西的人。當我開始做功課，節制自己的花費時，發現全部都是勸你購買的資訊。從小的興趣，然後發現這個是我可以做的，猶豫一段時間後，就決定跳出來做。

主持人：當你決定出來創業時，有沒有詢問過老闆，或者同學，有沒有給你什麼意見呢？

黃亮詮：當我有出來創業的念頭時，我參加了Startup Weekend的活動，他是一個假日創業的活動，蠻適合上班族，花三天的時間組成團隊參加活動，做一個prototype發表。在那邊，也加強我的信心決定跳出來。更有趣的是，我參加這個比賽之前，我去買了一個睡袋，跟我老闆說我要參加一個露營的活動。結果露營一回來，禮拜一我就跟他說我要離職，嚇了大家一跳。

創業不只是理念跟熱情的展現，還有很多很繁瑣的事情。簡單來講，我身為一個公司執行長時，有很多paper work、繁文縟節都要自己來，你一直很專心在你覺得可以做的事情，你有很多東西要學，這樣的過程雖然辛苦，但也蠻有趣的。以前，會計有會計搞好，財務有財務搞好，薪水有人資搞好。現在，如果沒有找到適合的人，全都要由自己來。

主持人：你工業工程主要是在做資料探勘，而你自己有段時間敗家，買了很多不該買的東西，我想這才是你真正創業的初衷吧。

黃亮詮：我創業的初衷，跟我的專長沒有關，而是跟我遇到和體驗的有關，我要敗家，而沒有一個地方告訴我正確的資訊，這是我原本的初衷。但因為這樣，我猶豫很久，要不要放棄我的專業，後來發現原來我的商業模式，可以很巧妙利用資料探勘這方面的專長。有時候，你以為你丟下了武器，放到旁邊，但到了更好的場所，再拿起來用。

負評，不是因為負評網存在而存在，他散落在各個討論區或facebook，在這個情況下，反而會有商業的操作，而更難掌握。你在某個地方被講了壞話或閒話時，其實你根本沒辦法掌握，你可能找了很多工讀生去蒐集，卻沒辦法做回應。當有一個專業的聚合器，負評網存在時，當有人批評你的產品，你反而可以很公正的去做個回應。當你有誠意或是幽默的回應消費者的時候，消費者對你的品牌絕對是大加分。

主持人：其實所有的創業，過程都有很多挑戰，要不要來跟我們分享一下你碰到哪些困難？

黃亮詮：當你一個人滿頭熱決定投入時，碰到的的一個挑戰，就是如何從一個人變成一個團隊，這是初期最痛苦的過程。而自己在這段過程，我發現沒有magic，沒有fancy tool，能讓你突然找到人，你所能做的就是展現你的熱情。像我就是透過創業比賽和地方技術交流的社群，甚至是加入一些mix up社群，在裡面遇到一些有相同想法的人。一開始，只能透過這種方式，你沒辦法透過人力銀行，或是一些網路上已經發展很好的服務。

第一個是說，你要想辦法去找人，第二個是說，你要在人非常少、非常精煉的情況下，去做出最好的方法。我會覺得是你可以去加入一些共用空間，像交大的YES Co-working Space，那邊就有各式各樣不同的團隊，可能我沒有全職的seller，他可能有，可能我沒有全職的designer，別的團隊有，這些地方可以互相做交流。像是已經上過節目的頑皮工坊，他們就是一個很好的開發者，所以在開發上有問題，就可以跟他們做討論。交大加速器中心，真的在創業初期做一個很好的加速。

主持人：那你怎麼說服別人加入，可能每個人都有不同的想法。創業理念，你可能也要說服他們，才會有共同的目標。

黃亮詮：第一個，當然是要把目標跟遠景說得很清楚，再來我就是秉持著負評網的精神，加入我的缺點。如果這個缺點你可以接受，你最壞的挑戰，可能就是這段時間過去了，你沒有優渥的薪水，但你可能學到某些東西，跟我們一樣去突破了什麼樣的體制。基本上，我就是用這樣的態度，不會說你來我這邊是有錢、又發財、又沒有風險，我實話實說，就是在挑戰一個體制，如果你也覺得對你來說是exciting的，那要不要加入我們。

我們團隊有一半是developer，是會寫程式的，通常薪水都比較高，工作也比較安定。反而是當他已經決定要加入我的時候，我會緊張，我扛的責任更大了，變成我會跟他說，怎樣做才能保障彼此的權益。雖然找人很難，但市場上真的有很多熱情的人，像我，只要到處跑，就會有很多願意接受的人。反而要想如果他在這件事情，即便不理想，怎樣彼此都能得到想要的東西。

主持人：一般創業的團隊，在募資上好像也會很辛苦，尤其是燒錢比較快的行業，那你有碰到募資上面的困難嗎？

黃亮詮：應該不是說困難，在創業不同的階段，尤其像我們這個階段，需要天使的資金，因為我們產品並還沒有很強的獲利能力，可能沒辦法拿幾千萬的資金進來。所以如果以天使資金，最主要就是要志同道合，因為他給你的幫助是用得到的，而且本身的信念跟理念一樣。我反而覺得台灣本身不缺錢，而且以個人來講，有很多有錢人，但是要他能接受你的idea，你也能接受他的想法的時候，這件事我反而覺得是最難的。對我們來講，我們的選擇是，如果我們沒辦法給予很直接幫助的天使的時候，我們寧可自掏腰包。其實我們公司的一筆資金，也是靠自己，之後第二筆資金要投入時，也可能是自己掏腰包。

主持人：那在創業過程中，還有其他困難或困難，可以再跟聽眾朋友分享？

黃亮詮：我自己有一個心得，創業有點變玄學了，很多相關的知識跟文章你可以看得到，但是當你接受過多的資訊，我反而覺得不見得是好的。創業有一件最重要的事，就是執行，當你想東想西，A告訴你怎麼做，B又告訴你怎麼做，很多人可以給你idea，但你要怎麼快速決定一個，去做出來，不行，再次換一個，這才是最最重要的。因為我的個性，很多人會給我很多好的建議，其實太多建議，你沒辦法花太多時間去選擇，很精準知道你現在要做的事什麼，然後去把他執行出來。

依我個人的歷程來講，我從小就覺得自己的興趣蠻跳tone的，在接受台灣傳統教育，進修我的專業，然後讀研究所。在這個過程中，一直是很猶豫要不要隨時做個跑道轉換。如果現在有這樣想法的聽眾朋友，趁早，當你讀完研究所，當完兵，可能27、28歲，這時候其實你沒有太多的時間去做一個很勇敢的嘗試，你不妨，甚至是大學畢業，你一樣有你的專業，但你可以稍微微調你的專業，你的武器未來會用得上的，勇敢去嘗試。

