



先苦後甜 蔡湘怡的創業路

2016-04-16 記者 鄭宇茹 報導

走進國立美術館附近的小巷子，改建自日式老房子的複合式甜點店隱身其中，從義式冰淇淋到台式伴手禮通通都有，每到假日店內常常都有絡繹不絕的人潮，成功的背後，其實也是老闆娘蔡湘怡，在餐飲界二十幾年的經歷和兩次創業失敗的經驗累積，才有今天的榮景。



森製菓是蔡湘怡第三次創業的店。(照片來源/鄭宇茹攝)

興趣使然 走向餐飲

六十六年次的蔡湘怡大學時期就讀觀光學系，並於畢業後遠赴美國攻讀服務業綜合管理碩士，回台後，擔任多年負責餐廳規劃的職位，她表示，是因為本身就很喜歡吃、很喜歡玩，當初才會朝餐飲業發展，沒想到一做就是二十幾年的光陰。

蔡湘怡談到，在某次的工作中，她需要同時訓練三班的人員，每天上班超過十二個小時，還需要近二十四小時待命，過度的疲勞讓蔡湘怡的免疫系統出現問題，全身蕁麻疹也讓父母心疼不已，不准她繼續做下去。辭去工作後，蔡湘怡應徵上僑光科技大學台德菁英班的兼任講師，但生性閒不下來的她，自嘲當時「很認真」，又找了一份正職工作，也就是跟著她第一份創業的老闆規劃伴手禮店。

初次創業 止血退出

那時，蔡湘怡跟著她的老闆以及另一位提供技術的夥伴合資入股，打算在南投山上的車埕推出結合當地產業特色的伴手禮專賣店，推動當地觀光產業。一開始，先以網路商店的方式販售，由於三位股東都非常賣力地宣傳，初期的營運還算不錯，生產、銷售不停持續著。

直到實體店面正式開張，所有的人力、房租等固定開銷出現後才發現，山上只有周末才有人潮，平日幾乎沒有客人。在經濟效益不高的情況下，負責提供技術的股東認為，花費同樣的心力、金錢，若開在台中市區能夠有更高的經濟效益，況且他也沒有資金繼續支持地方觀光，便提議拆夥。而蔡湘怡儘管認同老闆想要發展車埕觀光的理念，但當時她也同意拆夥的決定：「一方面是快沒錢了，但大家的立場都是對的，要繼續留在那邊也行，可是這樣我們會沒有技術，我不敢。」

東山再起 化為養分

有了第一次的經驗，帶著拆夥後分到的巧克力模具回到台中後，蔡湘怡體認到：「既然我想要經營，我必須要了解，我必須要學習。」她決定再次以網路商店出發，開始到處參加原料商、設備商所舉辦的講習會，加上當時有認識的師傅鼓勵她繼續做下去，也促使她報名了日本的法芙娜巧克力學校的短期課程，學了幾種她認為不錯的產品回來，新增到產品目錄販售，就這樣親自製作甜點在網路上賣了兩年多。雖然蔡湘怡的最終目的並不是成為甜點師傅，但學會了如何製作，也讓她在日後開業時，更能與甜點師傅們進行溝通、討論。

媒體歷屆廣告

推薦文章

- 珠寶設計 訴出樸實夢想
- 做自己的女孩
- 我是歌手 華語唱將大會師

總編輯的話 / 翁世樺



本期共有二十五篇稿件，以文字與圖表為主，動畫四篇、新聞圖表五篇、影像一篇、廣播三篇、照片故事兩篇。

本期頭題王 / 胡浣莊



我只想要抵達目標。

本期疾速王 / 唐宜嘉



完美主義、強迫症。
Work hard in
silence, let
success be your
noise.

本期熱門排行



鐵幕後的春天
蔡家寧 / 照片故事



快刀斬亂麻 北市招牌拆除
麻愷暄 / 文化現象



解密巴拿馬文件
許人文 / 文化現象



肯亞案 聚焦法治與主權
胡浣莊 / 文化現象



廚餘堆肥 綠色夢想啟航
許雅筑 / 人物

本來蔡湘怡是在家裡印刷廠的辦公室裡製作甜點，後來朋友提供了勤美誠品附近的房子，她便遷移了過去。原先只在二樓製作，之後又將一樓裝潢成可以讓客人來取貨的空間，她無奈地表示：「那時候覺得很煩哪，有單的時候怕做不出來，沒有單的時候很害怕。」

隨後，她在同一地點創立了Choco Mission，重新以實體店面的方式營運，但當時堅持只在店面販售甜點，也讓她發現除了下午茶時間，幾乎沒什麼客人，但是店一開就是一整天該怎麼辦？她分析：「如果提供一些民生的必須消費，然後帶動客人後面加吃你的甜點，那是很容易的，可是你叫他專門只吃甜點，他還要去找一個地方吃飯，來客數相對就會少。」這次的慘痛教訓，也成為蔡湘怡下次創業時的寶貴經驗，讓她在第三次開店時，便將餐廳定位為早午餐店，目的就是希望讓客人在正餐時間吃鹹的東西，並帶動後續購買甜點的需求。

追求進步 不停投資

提到投資開業的這些年，由於一開始便是拿自己工作十幾年的積蓄，家裡的人並沒有什麼反對的聲音，蔡湘怡開玩笑地說：「其實自己現在蠻後悔的，因為是個無底洞，要不斷地投資開發。」她說，在這個產業為了要進步，不管技術、硬體、人員訓練都是得一直投資下去，因為「你停滯後面的人就趕過去了。」



憑著過往經驗的累積，蔡湘怡連新店的平面配置圖都親自處理。

(照片來源／鄭宇筠攝)

在選材用料上，蔡湘怡也會不停地問原料商現在最新最好的原料是哪些，並持續地更新資訊、試用，因為在她看來，現今的烘焙餐飲業，所有技術方面的學習是很流通、透明化的，所以在製作的細節和所使用的原料，都是與他人決勝負的關鍵。如果擁有很好的技術，卻隨便做；或是有好的技術和好的想法，在選材用料上卻很隨便，這些她認為都不能完成一個好的商品，因此她對於原料上有一定的堅持。

理智分析 把握時機

談到未來是否展店、擴大規模，蔡湘怡認為，開店創業不是想不想或喜不喜歡這麼浪漫，而是當時機點出現的時候，舉凡設立地點、資金是否充足、天時地利人和等都是需要進行評估的事項：「沒有說一定要開或不要開，是為什麼？今天很多事情就是必須要。」

最近蔡湘怡與友人便計畫在台中南區設立新店面，並考慮要從百貨公司撤櫃，除了百貨公司近期人潮不如預期外，在百貨公司設櫃不但需要配合百貨公司的營運時間、裝修以及宣傳等，都是一大筆支出。更重要的是，百貨公司有沒有想要炒熱甜點的櫃位，以及甜點店在慢慢有了一定的口碑的情況下，是不是還有必要設櫃在百貨公司，這些也都是蔡湘怡的評估之一。畢竟就像她說的：「開店就是要銷售，不是賣爽的。」

比起許多滿懷熱血與夢想開店的人，管理出身的蔡湘怡反而是冷靜地看待經營這件事情，身邊的人也常用「理智」來形容她。店員透露，蔡湘怡人很好，總是很認真地做事情，但同時也是有威嚴、有要求的老闆。對於現在這家店，蔡湘怡認為做了事情就要負責任，並不只是因為已經投資下去，收掉很可惜，而是覺得若有機會能夠創造、達成想要做的目標，便會一直朝這個目標往前走下去，因為她從不輕易地放棄有機會的事情，「我的現在、未來都在這裡。」她笑著說道。



做自己的女孩

隱藏的真實樣貌或許比面具來的更惹人疼愛。

家的感覺 新創租屋平台



剛畢業就已經創業的黃聖皓，從幫助外籍學生開始，創立以房客角度出發的租屋平台。

