



1485公里外的夢想

2016-10-06 記者 黃佳俐 報導



首爾和臺北相距1485公里，三位韓國男生（MJ、Gon、Hyuk）跨越這距離，帶著自信和夢想從韓國來臺灣創業。

2015年底，三人在臺北大安區開一家主打健康、營養的巴西莓甜點店。紫色外觀在整排店家中特別顯眼，甜點的名字也富有創意，「永遠不會老」、「掰掰胖胖」、「女神補給品」都是各種果汁的名字，讓路過的人不禁想停下腳步一探究竟。

藉由MJ的專訪，深入了解三個韓國男生與臺灣的故事。



甜點店的外觀和三位韓國老闆，由左至右為Hyuk、Gon、MJ。（圖片來源/Purplehood臉書粉絲專頁）

與臺灣初次邂逅

三人就讀韓國首爾大學時主修不同專業，因為加入舞蹈社團認識彼此，2011年一起到臺灣國立政治大學交換，牽起與臺灣的緣份。來臺後，課餘時間在政大和國立臺灣大學繼續跳舞，熱愛跳舞的心是人際關係的橋樑，更在跳舞的過程中結交一群臺灣朋友。

來臺讀書的這段時間，三人慢慢熟悉這裡的食物和文化，最令人驚訝的是「臺灣人」。接觸到臺灣人時，對臺灣人的第一印象是很隨和、沒有距離感，即使是第一次見面或不熟悉的朋友，依然會熱情地打招呼，詢問是否需要幫忙。臺灣對於身障者的尊重同樣令他們不可思議且敬佩，人們對身障者沒有歧視，大眾運輸系統的無障礙設施完善，方便身障者搭乘與通行。

剛來臺時對臺灣的好印象，讓MJ萌生住在臺灣的念頭，「So I really feel I want to live in Taiwan.」

放棄高薪來臺 甜點可以很健康

MJ的夢想是經營自己的事業，做自己的品牌。來臺灣創業前，MJ和Gon曾經在樂金（LG）工作，但LG公司規模大，跨足不同產業，因此兩人雖然在同一家公司，卻在不同部門。MJ在流行部門，有機會接觸相關事物，對流行趨勢有著敏銳的觀察力，三人經常討論最新的流行趨勢。MJ原本想創立自己的流行品牌，但礙於經驗不足，於是決定先從全世界都比較容易拓展的甜點店開始，就這樣結合夢想與熱情再次來到臺灣。

MJ很喜歡臺灣的食物，例如自助餐、滷味、雞排等，雖然喜歡吃，卻認為臺灣人的飲食習慣太油、太甜，過於重口味。世界上大部分已發展的國家皆更注重健康並制定相關食安法規，臺灣符合已發展國家的條件，食物卻不太健康，因而將此視為一個商機。

近幾年全世界流行吃巴西莓（外觀類似藍莓，可以生食或做成冰沙、果汁等甜品或沙拉，營養價值高），巴西莓對身體和皮膚很好，熱量也低，臺灣卻很少人知道，更沒有人在販賣。三人想改變臺灣人喜歡吃重口味的習慣，因此創立全臺第一家專門賣巴西莓的甜點店，MJ在訪問時

媒體歷屆廣告

推薦文章

- 幽默人生 插畫家馬克
- 女人走味
- 牙刷小日常 轉動物聯網

總編輯的話 / 鄧涵文



本期喀報第兩百四十七期，共二十二篇稿件。包含藝文評論一篇、文化現象五篇、科技新知五篇、人物特寫三篇、照片故事兩篇、自由創作五篇及影音新聞一篇，側欄廣告為「2016哈客流行列車音樂會」。

本期頭題王 / 涂易暄



試圖成為新一代文青

本期疾速王 / 林有成



有成是我，在一個香火鼎盛和四周都是田地的地方長大，不管如何，開心的過每一天，才是最重要的！再怎麼平凡的事情，一定含有其不平凡的內涵！

本期熱門排行



用聲音了解自己 理解他人
王廷瑄 / 人物特寫



音樂不夜 夢想不減
涂易暄 / 樂評



女人走味
何書馨 / 自由創作



拍照打卡 是極酷還是自由
張芸瑄 / 文化現象



1485公里外的夢想
黃佳俐 / 人物特寫

說：「I want Taiwanese to be more healthier.」因為喜歡臺灣，所以希望臺灣人能更健康。



巴西莓果昔 (acai bowl) 是店內的主打甜品，在巴西莓冰沙上裝飾多種水果。

(圖片來源/Purplehood臉書粉絲團專業)

很多臺灣人有喝飲料的習慣，幾乎每天一杯手搖飲料，然而多數是不健康的。觀察到臺灣人喜歡喝飲料的習慣，原本店內只販售巴西莓果昔 (acai bowl)，後來增加果汁的選擇，強調不加糖和水，能喝到最天然的味道，果然吸引不少客人來訪，給喜歡喝飲料的人一個健康的新選擇。

遇到困難 選擇相信自己

甜點店原本預計於2015年11月營業，然而因臺灣沒有店家進口巴西莓販售，為了尋找穩定的巴西莓來源以及申請海關農產品檢驗報告等，別無選擇地被迫延遲一個月開店。雖然開店前分析過產業現況並做足準備，但三人畢竟都是第一次創業，會有做錯選擇的時候，一段時間後原先工作3年存下來的積蓄、來臺後短暫教韓國人英文的薪水及證券交易的錢幾乎見底，但三個韓國大男孩沒有放棄，而是一直努力學習。

三人總是相信自己的判斷，憑著對臺北的認識，認為西門町帶給人的感覺太年輕，大安區的氛圍和品牌理念較相近，因此即便大安區是臺北租金最高的地段，仍然願意做到最符合心中完美的構想，MJ說：「We really believe ourselves.」

尊重員工 顧客至上

甜點店的員工只有5~6人，不久前他們雇用一位臺灣人擔任經理，開會或討論工作時，並不會因為自己老闆的身分就聽不進其他員工的意見，反而能包容與自己不同的見解，只要有不同的想法，很樂意互相討論，因為彼此都還在學習如何經營。

除此之外，「以客為尊」的態度更是這間店擁有許多忠實顧客的關鍵原因。三人從來沒有對這份工作後悔過，每當預期客人會喜歡新推出的菜單，之後客人也真的喜歡，甚至大排長龍，三人就會感到滿足與感激，也是生活中的小確幸。把客人當作恩人，珍惜每一個回饋，是在一級戰區中嶄露頭角的關鍵。

上網搜尋這家店，不難發現在部落客的食記開頭一定會強調老闆是三位韓國歐巴 (oppa)，一開始他們並不希望這樣，而是希望消費者能將重心放在產品、設計和店內裝潢，但MJ說現在不會排斥這種情況，因為那就是他們，「This is us, this is what we are.」如果客人想把焦點放在我們是韓國人身上，我們也能接受，「We just love they love us. We are appreciated they love us.」



MJ敘述三人創業時經歷的趣事和困難。(照片來源/洪于婷攝)

保持好奇心 勇敢做自己

MJ是充滿好奇心的人，他說：「I just love to see something, I have lots of curiosity.」

大學時主修財經，同時對經濟和管理也感興趣，除了做學問的好奇心，生活中的他更是如此。對世界充滿好奇，曾在紐約的會計事務所工作、去中國當背包客旅行、來臺灣交換學習等，全世界他幾乎都去過。這些出國經驗培養他的國際觀，認為只要語言能力夠好，就可以去任何想去的地方。

談到給大學生和社會新鮮人的建議，MJ說「Don't be stuff with normal people think.」、「Normal people will be normal people, keep yourself.」不要害怕跟別人不一樣，永遠要相信自己可以做到。三個韓國男生放棄穩定、高薪的工作和原有的生活，為了夢想來臺灣打拼，跨越兩個國家時空和文化的距離，開了臺灣第一家巴西莓甜點店。三人一直到現在都沒有後悔選擇這份工作，每件事彷彿都在印證他們有和其他人不一樣的勇氣以及成功絕非偶然。



追求美食 咀嚼心理滋味

現代人瘋美食的現象相當嚴重，藉此去探討享受美食的背後，究竟深受哪些心理意義的影響。

牙刷小日常 轉動物聯網



以日常牙刷結合現今當紅的物聯網，看其產生的效益與疑慮。

[前往 Facebook.com](#)

▲TOP

關於喀報 聯絡我們

© 2007-2016 國立交通大學 傳播與科技學系 All Rights Reserved.

Powered by  DODO v4.0