



## 學生創業難？ 小農飯盒趙振宏

朱珈漪 報導

如果你是台灣大學或是師範大學的學生，這兩年內或許在校園內你有看過這個畫面：一群人牽著腳踏車站在特定地點，後輪上的木箱內裝的是一個又一個外觀精美的飯盒。他們是小農飯盒，一個由三名大學生創辦的團隊，透過販賣用友善大地食材所做出來的餐盒，希望向大眾宣達真正的有機觀念。

走進咖啡廳，看見沙發上的人穿著一身休閒，一派輕鬆的看著電腦，他正是小農飯盒的共同創辦人之一、團隊的行銷負責人——趙振宏，今年20歲，就讀台大國際企業學系大三。另外兩位共同創辦人分別是同為台大國企大三的傅爾健，以及師大科技應用學系大四的程陽。



小農飯盒的三位創辦人（左起）：趙振宏、傅爾健和程陽。（照片來源 / 趙振宏提供）

## 「食」踐理想的墊腳石

談起當初創立的緣由，趙振宏表示，其實最剛開始的小農飯盒只是他所屬的社團——社會創新社的一次實驗性質的專案而已，本來的專案負責人正是其中一位創辦人傅爾健。但在相繼加入了程陽與趙振宏，小農飯盒便正式成立。

「我希望我未來做的事不只是滿足自己的夢想跟理想，同時可以幫助到旁邊的人、照顧到身邊的人。」當時趙振宏原來的規劃，是想要加入學長的品牌代理公司，替他做行銷、通路等等。但是這種單純賺價差獲利的買賣模式卻讓他感到無趣，一些任重道遠、有理念的東西才是他的興趣所在，看似有些過度理想化，卻是趙振宏最真實的想法。

在社團裡學到的事物則是另一個推進趙振宏的力量，「原來有這麼多的面相需要受到保護，世界上有很多東西我們只是視而不見，並不代表它們不存在。而且我覺得，我們有能力改變。」創辦小農飯盒，不單只是因為想要創業那麼簡單，更是實現趙振宏心中一直以來堅守的原則的管道之一。

## 比想像中還難的學以致用

想到學生創業可能面臨的問題，大多數人腦中閃過的或許會是資金不足、人力短缺這些困難。但趙振宏卻直截了當的說：「錢不是問題。」對於一個採取線上預購制且沒有實體店面的商家來說，食材包裝那些只要幾十萬便能搞定，或許在一般學生眼裡看來會是筆大數目，但就以創業的角度來說的確可以稱為小資本。

那麼人力呢？趙振宏有些苦笑的说，人手絕對足夠，但是要怎麼激勵底下的人，讓他們能發揮百分之百的能力，就是個好問題。「因為每個人懷抱不同的心態進入同樣的組織，你要怎麼在這個前提下畫出最大的效益是最困難的。」不同於出社會求職的階段，學生對於未來的選擇還有很多，有些人加入一些組織可能就只是為了增加經歷、讓自己以後的履歷好看些，卻未必有心做出貢獻。怎麼精確判斷每個人的價值，對於年紀輕輕就成為管理階層的趙振宏來說，雖然顯得有些經驗不足，但對他來說卻也不是最大的難題。

這時趙振宏娓娓道來他認為真正的困難，是在於如何將所學應用於實作上。聽起來意外的普通，但卻是困擾他許久的難題。身為一個台大國企的學生，在行銷這塊的課程沒少學過，頂著頂尖大學的光環，似乎也就成了實力的保證，但在實際執行上，趙振宏就遭遇到了挫折。

臉書的粉絲專頁要怎麼經營、觸及率等數據該怎麼分析、如何掌握市場以及潛在消費者.....這些東西學校都沒有教，或只有理論卻不知該如何應用，最後全都是趙振宏在網路上摸索出來的。這還只是經營層面，學商出生的他，還必須把農業的相關範疇了解透徹，「一個非本科系的人要怎麼搞到比本科系的人還懂，而且是沒有學校資源的情況下，這只能花時間跟很多的自學。」趙振宏表示。



小農飯盒的粉專頁面，主視覺和插圖是由程陽設計繪製，粉專的經營則是趙振宏的工作之一。（圖片來源 / 小農飯盒臉書粉專）

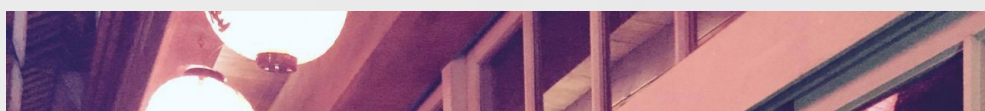
另外，一個好的企業經營者，必須把自己的企業理念定義的非常清楚。趙振宏舉了個非常有趣的例子，「假設你在做期末報告你要講二十分鐘，你事實上心裡有底，我真的讓人眼睛為之一亮、研究心得之類的東西只有三句話，可是我還是可以塞一堆漂亮的話，把它硬是講成二十分鐘。」講到關鍵處，他頓了頓，「但是你在實做的時候，三句話的內涵就是三句話。」扎實的理念才經得起消費者一再提問的考驗，在這其中是無法灌水的。

## 眼前的關卡 跨過了就是成長

在經過三個學期的試水溫後，小農飯盒可謂小有名氣，連一些他們沒有駐點經營的學校學生都聽過他們的名字。照理來說一切都是順風順水，然而這個學期的正式營運，卻迎來截然不同的挑戰。

既然在校園內販賣，那對象肯定是針對學生，即便知道所有的食材與生產過程一定有保障，但一個要價百元以上的飯盒，並不是所有人都買單。前幾個學期一個禮拜頂多賣個兩天，在人口眾多的台大校園內，很容易吸引一些嚐鮮客，然而現在是每天都有開店，就必須有固定的客源來支撐。

一個排骨便當只要80元，那我為什麼要買一個130元的小農飯盒？對於這種消費者在價格上的定錨心態，趙振宏有些無奈的說：「要怎麼讓他們知道我們內部的價值是很困難的。」在這短視近利的世代裡，消費者容易忽視價格背後所代表的意義，趙振宏在執行行銷策略上就必須針對這個點，對顧客進行遊說和機會教育，為此他也吃了不少苦頭。





對事業有著高度熱誠的趙振宏，卻別忘了他還只是正值青春的大學生。  
(照片來源 / 趙振宏提供)

儘管還未成熟，但小農飯盒仍在緩慢艱辛的成長，也有企業看見他們的價值而資助他們，讓趙振宏直言「我們是幸運的。」談到在這之中學到了什麼，他說，了解了自身的不足以及自我督促、規劃的重要性，還有他的眼界有多麼狹隘，這一切都會成為小農飯盒繼續茁壯的肥料。

誰說學生創業很難？只要有心、肯虛心學習，正視自己的不足，勇敢跨出第一步，學生也可以當創業家。





記者 朱珈漪



編輯 甘愷璇