



## 生活由「你訂」！

許家芸 報導

2019/05/26

「沒有人是生來就想創業的，都是因為有一個點、一個不爽、一個衝動，才會想創業。」陳伯宇，雲仲資訊的創辦人，看著我笑著說道。

也許從表面上來看，創業對很多人來說意味著新鮮、刺激，同時更是給自己人生的一個挑戰，但仔細細究，會發現這群人除了天生帶著點叛逆、反骨的氣質，其實他們更是用細膩敏感的心在看待這個世界。因為這份敏銳，讓他們看到了社會結構中不完美的地方，可能這份不完美，並不能夠輕易的被改變，創業也不是大家想像中的浪漫，但至少試著行動，便是一個好的開頭。

雲仲資訊，今年剛成立第二年，憑著一股衝勁，創建出你訂NiDin這樣一個可以線上訂餐的平台，希望為大家的生活，帶來一些小小的不同。

### 與食物脫離不了的關係

陳伯宇，從高中時期就對資訊類的事物很感興趣，到了大學，沒有意外的就讀了花蓮東華大學的資工系，畢業後，進入科學園區工作。看似極為理工人的生活軌跡，陳伯宇卻有著另外的興趣，便是對食物的熱愛，而這樣的興趣，更帶領陳伯宇走出屬於他特有的生命道路。

早在學生時代，陳伯宇開始利用自己所學的專業，把花蓮最大的蜆仔養殖場，從原本傳統的經營方式，變成線上經營。2008年碩士畢業，陳伯宇笑著說自己很愛吃，除了有一份正職的工作外，也開始經營起美食部落客。在經營部落客的期間，讓他可以試驗各式網路行銷的手法，像是如何創造出關鍵字，或是產出讓讀者不會覺得只是單純業配的文章。有了自己的平台，累積經驗的速度也更加迅速，這一點一滴的累積，都成了未來創業的養分，讓他不論在行銷上，還是跟企業洽談的過程中，都有更好的基礎去面對挑戰。

### 欸！還是你訂吧！

過去求學階段，陳伯宇說：「總會有人替我們安排好要走的方向或目標，就連研究所要做的專題，都是被指定好的。可是畢業後，一切都跟我們既有的認知不一樣。」因此剛入社會的前幾年，陳伯宇也曾陷入徬徨，跟著大公司盲目的工作，

一度也讓自己失了方向。「到越大的公司，你就是越小的螺絲，也會越不知道做這件事情的目標和目的是什麼，做好是應該，稍微做慢了就不對了。」

經過一段時間的碰撞和摸索，他認為應該做一件自己可以掌握整體樣貌的事情，而非跟著公司漫無目標地前進。所以他決定先從日常生活會遇到的小困難著手，希望透過自己的努力，試著為生活帶來些微的改變，因此「你訂」誕生了。在園區壓力極大的生活裡，下午來杯飲料，往往是上班族抒壓的好管道，不過在同事之間，總是會互推託去訂餐，「欸！你訂啦！」這樣的一句推託之詞，便成了「你訂」名稱的由來。

在這個相互推託的背後，雖然也偶有帶著大家打鬧的意味，不過陳伯宇看到的並不僅僅是表象那般簡單，而是打鬧背後存在的是產業間運作上的問題。每到下午大量訂單湧入門市，門市往往無法負荷那麼多的電話，再者因為都是透過人力的傳接資訊，訂單的錯誤率也因此跟著提升。陳伯宇針對這些問題，希望透過創建線上平台，整合訂單資訊，方便商家和消費者。



創立你訂後，陳伯宇身兼數職，他可以是行銷、業務，或者是客服人員。  
( 圖片來源 / 許家芸攝 )

## 萬事起頭難

當然這樣的發想，到真正的執行，還有非常多的難關要克服，最現實的問題便是該怎麼說服品牌跟雲仲資訊合作。陳伯宇面露難色的說到「大多數的品牌，聽到要利用線上這樣的合作，都會害怕。因為其實大家都還是很傳統，覺得開店然後賺錢，認為用傳統的方式宣傳，比較實在。」平時總是聽到商家們說要電子化作業，但其實真的執行起來，願意跨出那一步的人少之又少，大部分店家的警戒心還是非常高。再者，你訂正處於創業的起步階段，知名度也不高，要如何突破品牌端的心防，著實讓你訂的團隊煞費苦心。

陳伯宇跟我分享，要突破其他產業的防線，第一步就是學習說行話，讓別人感覺你也是個圈內人。「要學習行話，就多跟那個產業的人接觸，跟他們聊天，聊久了，變朋友後就會告訴你了。」陳伯宇說他也曾經為了更深入的瞭解便當店，每天下班後，固定同一時間出現在便當店，久了之後，店員就會開始找他搭話，他也漸漸理解便當店的運作生態，他稱自己這樣的行為叫「蹲點」，雖然花時間，卻很實在，在一開始自己品牌知名度不高的情況下，這是最快開拓市場的方法。

## 小目標的確立是為了更靠近大目標

另一方面，對於商家或是消費者而言，現在線上訂餐的平台，也不在少數，像是最近流行的UberEats、honestbee等商家，其集團的財力更是遠遠大過於雲仲的你訂，他們一開始給予店家行銷宣傳的經費也十分可觀，在這樣的激烈競爭底下，也讓人不知道你訂的特色與定位到底在哪裡。

不過陳伯宇在訪談中表示，其實他們一直想做的並不是單純的訂餐，而是數據分析。可是自己的名氣不夠大，企業不可能平白無故的給出信任和數據資料，既然單純取得數據的這條道路不可行，那就換條路走。於是陳伯宇在認清事實後，便改變策略，開始說服公司讓他幫他們做線上商店，「我們只好自己先下來做這個最終端的事情，把這件事情做好後，也就可以得到很多的數據，漸漸贏得品牌的信任。」等自己手上的數據，累積到一個量，就會有籌碼跟公司進一步談合作，而到時候，也越能靠近他們原本給自己設定的目標和方向。



陳伯宇創立你訂，是為了再靠近一點他更遠大的目標。（圖片來源 / 許家芸攝）

也許有人會認為，從科學園區出來創業的人，是為了脫離極大的工作壓力，但殊國立交通大學機構典藏系統版權所有 Produced by IR@NCTU

不知其實對於一個新創公司來說，需面臨的壓力與困難，並不會比在公司上班時來的小。我反覆思考，既然如此，為何還要堅持出來創業呢？看著神采奕奕的陳伯宇，說著新創公司的大小事，我想我知道了答案。或許對他們而言，前方的道路依舊模糊不清，能否支撐到最後也是個未知數，但是希望對生活帶來一些改變的熱情，和找到努力的意義，對他們來說，才是最重要的。



記者 許家芸



編輯 林奕廷