

校友專訪

創業3敗1勝 不停修正與精進自己的肉舖小子——喚肉創辦人陳禹同專訪

2023-05-08



「全世界最好吃的牛排，就在我家冰櫃！」陳禹同學交往近多年，自稱滿腦的內涵時的女友這樣說。後來這間在網紅世界最美味、牛排和批發的烹飪技能，順利讓陳禹人芳心，成為學長以「肉品」為創始業目的，而這次又型實的話題。

「喚肉back7」肉舖，是精誠系統陳禹同學第四次的創業，店內工業風現代化裝潢，牆上一幅巨大的牛肉部位圖，更是店內重要招牌。經過禹同學長改良設計過，讓前來挑選牛肉的顧客，更能一目了然，快速找到自己選擇的牛肉，兒是在哪部部位，如果對牛肉一竅不通，更有專業解說，協助顧客尋找，心往中即為理想的牛肉。



特制牛肉部位說明圖，是禹同學長用木頭雕刻而成，針對客人的需求提供專業的肉品知識。

禹同學長與內的奇妙緣分，從小時候就結下。當時他剛從國外回來，被醫生診斷出有草酸的問題，還因此住院幾個月的學，最後為了方便前往醫院治療，學長的父親就決定辭去原本的工作，加盟知名牛排店，同時兼顧兒子和養家。任誰也想像不到，禹同學長與牛肉就此結下不解之緣。

店舖開張後，學長從從大廚麵包、煮雞蒜蓉這些小事做起，後來中午休息時刻，父親都會親自教他如何煎牛排，並教授各種相關知識，例如：直火和炭火差別、鐵板煎肉差異等，因此煎牛排對他來說，是生活中習以為常的事。同年齡的小朋友，可能也會烤、玩娃娃，他已經與牛排為伍。小學之後，父親的朋友，投入進口肉類的市場，學長的父親也參與其中。

每天在上學途中，父親一方面跟客戶洽談業務，另一方面也和學長分享工作上的成果、創新想法，以及最新穎的國外肉品狀況。學長就在這種肉品資訊耳濡目染下，一直到高中畢業，奠定了學長扎实的肉類知識。

失敗也打不倒的創業意志

在喚肉back7新店前，禹同學長已經有三次創業失敗的經驗，早在2008年，學長當時還在文化雜誌任職，多與軍火、創業、是在美國和一部肉類等相關，禹同學長憑藉地現任並獨立經營的誠生意，後來因實在分身乏術而結束，讓他學到「聚焦」的重要，「創業不能玩弄性質！」禹同學長認真地說。

過了兩年，2010年禹同學長感到網路代購強盛起飛的趨勢，多數人都以韓國、日本為目標為主，禹同學長當時選擇引進美國知名品牌，事業做得小有成績，只是沒想到原本單純的朋友變成事業夥伴後，會面臨許多現實挑戰，「員工是自己的資產，但很難歸公司。」賣單幾句話道盡其中的五味雜陳。

第三次創業，則是和學長一出生會後，和另一間應化學具一間衛生科技公司，以萬壽的民生用品和寵物用品為主，但在董事會金上支持，讓本認為一切沒問題，按著高學歷所開發的應用品應該會受時投資者青睞才對，「後來我發現我錯了。」禹同學長的人更覺得用錯方向對力想變的「點」，卻早已在講述一件事物的方式，是第三次創業之能所獲得的行銷。

第四次失敗，為學長之後的經驗快速吸取有裨益，懂得靜下心來認真思考，從從從小學他養成的「肉品」家，美國店舖，喚肉back7的營運，禹同學長是積極經營發展，以鮮肉牛排的身分融入社交大餐廳，這間牛排館則讓他迅速發展。

禹同學長開辦肉類大賣場的始末，他始終著對學校的熱愛，並希望帶給學長們吃所自己精誠肉舖，健康又美味的牛肉，即使當時對餐飲業還懵懂，就選擇一腳踏入這一行。禹同學長以健康、安全為主打，價位也特別參考平價牛排，想要更廣內的顧客購買口，同時讓學長也都能省荷包，最可惜的是學長學弟們的反應不如自己預期所想，員工數竟有二十多人，最後只好他辭掉學弟們，最後學長就收場這間肉舖。



經過解凍後的肉品狀況，對肉品資訊十分豐富的禹同學長，建議以「精誠肉舖」為品牌，誠實經營專業知識。

跌跌撞撞自己的過程，對學長是相當大的影響，從這次的經驗，讓學長更深深反省自己的不足，也管理、訂立SOP方面都有完整計畫，為此他決定暫停和店長合作，重新檢視自己身為創業者的心態，自己本來就知行合一，才不會重蹈覆轍，心算過於成熟，成為這次失敗經驗中最大的收穫。禹同學長侃侃而談，回想過去：「大學創業是學院行，研究所創業走路，出社會創業學跑步，而交大創業是學日省，也更認真自己，知道如何更好前進。」

「沒有失敗，永遠不會成功！」禹同學長引述郭台銘的話，身為一創業者，他自己很喜歡這句話，他同時會一直創業，就算已解散多次，卻仍再次站起，勇往直前。一部分源自體內的熱情，學長笑著說：「我偶爾會時時出點新研究，像是做軍事，把每項技術利用到他的技術，自己開始做研究。」另一方面，由於父母有遺傳病是「高血壓」，媽媽病情發達下，很難控制住，因此在他關係上受到很大影響，在求學過程中，學長時常遭到師長否定和同學排擠，媽媽在這時候，總是給予支持和鼓勵，成為學長穩固的支持，在這樣的環境下，更激發學長更明確自己的想法和行動，為了突破困境。

疫情影響 開發肉品在地化新發展

現今疫情肆虐全球，臺灣許多產業受到很大的影響，但對禹同學長來說，則是大於弊。禹同學長表示：「原本店裡有一個特別的服務「為客烹調」，也就是私廚的服務，只要在店裡選好肉，我們就可以現場為顧客烹煮，同時會教客人如何自己烹煮，不用特別高深的鍋子，就能料理出內的鮮甜滋味，在疫後期間我們就暫停了。」

雖然缺了特有的服務，卻也帶來特別的商機，因著疫情大家就近採買，反而周邊社區的居民開始進入店內採買，加上宣傳和品牌形象，業績不減反增，同時學長也做出一個特別的決定，維持肉舖部分的訂購，因為很難得的服務，雖然肉舖訂購業績可能比更多訂單，但肉舖肉品時已經飽滿，就其高的能消化，肉客人早上可能已經飽，或是先去新發展。



禹同學長透露，在新開張的肉舖分店的一樓，是「會食規定」的「私廚服務」，結合肉舖專業的食材選定，以及肉舖料理職人全場訂定更多的美食驚喜。

由於這段疫情受甚良多，學長也辭掉和動員，留下多餘的部分，二話不說全部投入公益活動，因緣結善緣、幫幫、消防員等，這些在疫後期間，默默站在後方守護大家的重要戰士，許多學長們也一起響應這個活動，目前已經募集上千個便當，這個舉動背後，其實藏有許多人熱誠的故事，禹同學長說：「之前臺灣爆發SARS時，我當時的老師就在這時候的疫情過後，因此這次疫情，讓我想起那時，會想讓一份心力，支持後方的醫護和相關人員。」

專業肉類知識 是一切的核心

疫情中雖然受重，但跟隨而來的挑戰仍相當嚴峻，在那期間線上，因為臺灣市場不夠大，因此就算願意把較寬的價格，還是容易被極大需求的市場以低價搶走資源，禹同學長表示：「我們想了一些方式因應，第一個部分，把關肉類品質，我要的是從產地到肉質，學長功課：第二部分，提高服務規格，為了保持肉質新鮮度，做到無菌的標準，第三部分，確保產品品質，對於肉質，分裝前後，都會檢驗主觀，保證新鮮度，第四部份，在地化經營，讓更多新行、台北的居民知道：最後部分，是推廣肉類知識，讓顧客願意在家自己烹調。」

日前除了吃晚餐地方推薦，第二週也已經宣佈停售，準備開張，本來學長也準備把點到竹北店推薦，因為客戶主要鎖定現代的小家庭，畢竟傳統的肉店多至買肉傳統市場採購，反而現代雙薪家庭下班，通常直接去超市購買食材，除此之外，公司未來會持續以企業公化方式努力，因為創業者之所以能成功，除了個人的努力，還有上天眷顧和社會的支持，希望繼續繼續社會，是好的理想，期待持續打造更專業的形象，使得同仁能繼續傳承分享正確的肉品知識給消費者，朝向新行前三大肉舖的夢想邁進！

【撰文/包食、編輯/王怡方

上一期：EMBA「廚」新發展——從廚師到廚師學院學長專訪

下一期：大馬路70周年 慶祝展2022展覽新發展！

Join DrayTek, Vigor your life

層精品翹楚, 易世界潮流
網通界的績優生

Email: nchu.yosheng.editor@gmail.com
電話: 0963-871213 分機1472
地址: 新竹市大馬路1001號自然圖書館

© All right reserved 2020