



多元風格 陳小峰不變的堅持

2009-12-05 記者 董于蕙 報導



二〇〇六年，陳小峰以台北東區為起點，開始以「TOUCH」為名，藉由衣服與人群溝通，創造一個讓女孩變得更美麗的伸展台。



陳小峰：「客人都說我是最善良的老闆娘，但我覺得自己是最能交心的朋友。」（照片來源／董于蕙）

打扮時髦、有個性的陳小峰雖然看似不容易相處，但她喜歡和人聊天說話的個性，以誠相待的態度，常讓人覺得與她之間的距離感從不存在。她笑著說道：「我外表就是很搞怪的人啊！但我個性就大大刺刺沒什麼神經，總歸就是個好人啦！」這也正是「TOUCH」成形的概念之一：重視與人群的接觸；就像人與人之間會接觸、會溝通一樣，陳小峰也重視人與衣服之間的觸感與適合度，因為為來到店裡的客人提供漂亮的、良好品質的服飾，幫助客人尋找適合的衣服是陳小峰最主要的理念，也希望能設計各個年齡層都可以接觸的東西，讓每一個人進來都能買衣服穿。這個理念並非一時的靈感，而是陳小峰從她過去到現在所累積的人生經驗中體悟出的。



陳小峰出生於台中，從小在市場裡長大，她的爺爺是賣布料的商人，奶奶則是裁縫師，媽媽也在市場開精品服飾店，耳濡目染之下，陳小峰自小就對自己的穿著很有主見，從九歲開始就自己買衣服，對衣服的穿搭也很有興趣；小時後也喜歡唱歌跳舞，所以特地去學習，她笑著表示，從小就有強烈的表現欲，學到的才藝就會表演給店裡的客人看，帶給阿姨太太們許多歡笑，熱鬧的市場就像她兒時的遊樂場，陳小峰懷念地說著：「小時候就在這種環境下長大，所以很喜歡做生意，也很喜歡和人交談。」

多方嘗試 純粹的喜歡

媒體歷屆廣告

推薦文章

- 變化自如 幕後的聲音演員
- 那些年 爸爸與芭樂的回憶
- 關余膚色 我想說的事

總編輯的話 / 郭穎慈



本期共有十九篇稿件。頭題〈夢想配方 攝影甜點與咖啡〉忠實刻劃一位科技新貴勇敢出走，開設一間攝影風格咖啡廳的歷程和堅持。

本期頭題王 / 洪詩宸



嗨，我是詩宸。雖然個子很小，但是很好動，常常靜不下來。興趣是看各式各樣的小說，和拿著相機四處拍，四處旅行。喜歡用相機紀錄下感動，或值得紀念的人事物。覺得不論是風景還是人物，每個快門的...

本期疾速王 / 吳建勳



大家好，我是吳建勳，淡水人，喜歡看電影、聽音樂跟拍照，嚮往無憂無慮的生活。

本期熱門排行



夢想配方 攝影甜點與咖啡
洪詩宸 / 人物



橙色的季節 唯美「柿」界
陳思寧 / 照片故事



老驥伏櫪 馬躍八方
許翔 / 人物



追本溯源 探究大地之聲
劉雨婕 / 人物



變化自如 幕後的聲音演員
張婷芳 / 人物

隨性的陳小峰因一時的靈感，這個家裡父母對陳小峰的教育是嚴格的，但從不阻止她去學習所有紅色電話亭成為她店裡的一大特色。她有興趣的事物，因為她對表演有興趣，媽媽還常帶她去民歌。

西餐廳吃飯聽歌，國中的時候讀的是才藝班，因為喜歡運動也加入了田徑隊，高中就專讀流行音樂，這是她從小就在學習的東西，一直都很有興趣，而且要做表演時就需要服裝造型，這又是她的強項。因此她讀流行音樂的科系可以說融合許多她有興趣的元素，也很適合她的個性，所以也有朋友建議她往演藝圈發展，「我媽媽有想過啦！但我有自知之明，我不是個正妹，但可以說是很有個性的人，如果真要走演藝圈，我應該是屬於實力派的啦！不是偶像派。」陳小峰如此揶揄自己，她表示自己愛好自由，她只是純粹的喜歡唱歌、愛音樂，沒有把唱歌當成職業的打算。

陳小峰認為，求學期間雖然學過許多自己有興趣的東西，但對於未來要做什麼還是很茫然。她除了在家幫忙外，也喜歡出去打工、做生意賺錢。曾在服飾店和泡沫紅茶店打工過，高中畢業後也嘗試過許多不同類型的工作，像是保養品專櫃，攝影工作室的造型師，曾在工廠做過很制式的工作，也有做過早市、夜市的衣服擺攤，在找尋適合工作的過程中，每天雖然辛苦但過的很充實。然而，在此時，陳小峰面臨人生重大轉折，也是她最難熬過的時期。

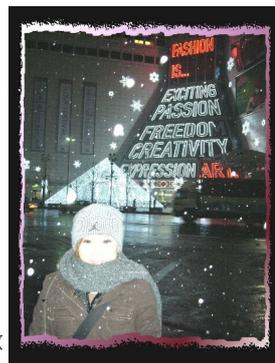
家人給予的力量 Touch第一步

二十三歲時，她步入第一段婚姻，三年過後，她結束了這段長達十年的感情，當時陳小峰決定離開家鄉，她帶著悲傷到幾近崩潰的情緒北上，那時的她是在身無分文甚至負債的狀態下到了台北。在家人的幫助下，她找到房屋仲介的工作開始在台北生活。陳小峰將自己歸零，希望自己到新的地方發展能有所成就，她認為雖然受了傷害，還是要堅強起來過生活，不能再讓家人擔心，「要先能過生活才能想要怎麼賺大錢，也要先賺小錢才有辦法累積資源賺大錢。」陳小峰說道，之後一年在職場上她努力的學習，表面看似開朗，但壓力大到晚上要喝酒才睡得著，但她還是熬過了那段時光，「我母親一直給我很大的鼓勵，是家人給我動力，滿滿的力量，讓我有勇氣再繼續走。」談到這裡陳小峰眼眶微微泛紅，語氣仍然堅定。

工作一年後陳小峰辭去房屋仲介的工作，因為她知道這不是自己的興趣，只是為了賺錢，她提到：「我喜歡賺錢也喜歡享受自己的成就感，但其實我不個愛錢的人。」她發現賺那麼多錢也沒用，所以之後她找到夜市賣糖果的工作，每天就跟客人聊天，表現地得心應手，老闆娘也很喜歡她，雖然做的開心，但沒有成就感，陳小峰就決定做回原本最熟悉的服飾業。一開始她先在朋友的服飾店幫忙，而那個朋友就是從韓國帶貨回來賣。從此時起，陳小峰對她的事業有了更堅定的想法：「我不是第一個從韓國帶東西進來的人，但是我覺得我要做的是創造，不只是把東西帶進來而已，如何把東西做更好的運用讓所有人知道才是更重要的。」

經驗與熱忱 給客人最好的

選擇從韓國帶東西進來台灣的原因，陳小峰有自己的一套考量。根據多年觀察的經驗，她認為韓貨品質並不差，單價也比較便宜，而且真正在韓國做的衣服就算再便宜，下水洗過都不會變形；另外，韓國設計東西非常快速，幾乎每個禮拜都會有新的設計出來，陳小峰秉持求新求變的態度，每個禮拜都會親自到韓國挑貨回來；另一個原因是，她覺得韓國人某些搭配的方式和台灣人很相似，像一些簡約風格帶一點設計感的，或穿起來顯瘦的衣服後來大家也比較能接受，陳小峰自己也喜歡穿韓國的衣服，她認為自己先認同也喜歡，這樣才能賣給其他人。



下雪了！二〇〇七年到韓國採購的陳小峰。（照片來源／部落格）

陳小峰完全靠眼光、經驗以及個人敏感度挑衣服，她不會跟隨雜誌或韓國明星的穿著，選擇今年流行屬性的東西，她強調：「流行是靠人創造的，不是別人告訴你的。」因為每個人個人特質不同，應該選擇適合自己的東西，不能盲從流行。雖然現在大家一窩蜂都前往韓國批貨，但對陳小峰來說，重要的並非國家，雖然韓國現在是創造新東西的地方，但也許還是會有被取代的一天，重要的是：「如何讓好再更好，包括自己對服裝的概念、想法和需求，在面對客人時你要知道客人要的是什麼。」而這些經驗都可以從與客人的相處中獲得。陳小峰總是把客人當成是自己的朋友，對別人沒有阿諛奉承、虛偽造假，只是做自己，而且發自內心的希望他們變好、變漂亮，讓他們出去是被讚美的。也因此陳小峰擁許多一直跟著她到現在的

老顧客，她也是如此教導她的工作夥伴們，不管開了多少家店，或是自創品牌的部份，以及未來到國外發展都要抱持同樣想法，給客人的是最好的也是最適合的。

陳小峰遇過的所有老闆也是她人生中的貴人，因為他們都非常相信她的能力，讓她放手去做，直到現在她覺得已經沒有什麼事是解決不了的，這些經驗成為十分珍貴的資源，回報給曾經幫助過她的人。她在教導員工或新人的時候也給他們同樣的機會與資源學習，也希望每個人不是只有一個夢想。陳小峰每年都會設定目標努力達成：「今天的成就不是從天而降，而是一步步達成的，也剛好我們每年都幸運地達成目標。」明年初她打算帶員工到峇里島渡假，因為至今她所有的出國行程 都跟工作有關，總是不停地走路、逛街、談價、扛貨，並非想像中的輕鬆旅遊，「可以的話不用再shopping了！」陳小峰開心地笑著。



橙色的季節 唯美「柿」界

新竹九降風吹起陣陣柿香，一片澄黃映入眼簾，那既是辛苦的結晶，也既是甜美的滋味。

▲TOP

關於喀報 聯絡我們

© 2007-2014 國立交通大學 傳播與科技學系 All Rights Reserved.

Powered by  DODO v4.0