

新富經驗 [2] 創業篇

05 / 巫毒娃娃行銷團隊
不創業就沒財可理

艾思尼克創辦人陳文政、蔡閔帆與陳佳鈺，
巧思包裝巫毒娃娃，紅遍台、港、日。
甫從薪水族躋身新富階級，他們如何經營夢想？
又如何規劃收入？

棉線編織的手工質感，加上從「針扎草人」到「邱比特」等一字排開的多樣造型，只要經過巫毒娃娃的攤位，很難不被它異國風洋溢的特色吸引，駐足流連。

賣手工娃娃的商家不少，然而像巫毒娃娃這般一個月賣出1萬~2萬隻，年營收衝上2000萬元的例子，卻很罕見。

三個30歲上下的年輕人，三個月內從單幫客晉升為巫毒娃娃的品牌經理，更在一年之內連開六家店，靠的不僅是機運，還有創意、決心與旺盛的企圖心。

勇敢做夢，小螺絲變創業主

打造巫毒娃娃品牌的艾思尼克創辦人陳文政、蔡閔帆與陳佳鈺，都出身小康家庭，投身創業並非現實壓力驅使，而是天生就想當家做主。



艾思尼克創辦人陳佳鈺（左）、陳文政（中）和蔡閔帆用巫毒娃娃創業，實現夢想。（蘇義傑／攝）

「在組織中，我只是大機器的一個小螺絲，很容易因為種種原因被犧牲，」曾負責京華城策略聯盟工作的蔡閔帆感歎，在企業內不論做得再認真，都難脫人微言輕的命運，唯有創業，可以快速自我實現。

「我喜歡天馬行空想像，覺得如果沒有自己做出來，很可

艾思尼克團隊

年齡：平均30歲

行業：百貨零售業

致富之路：創意行銷巫毒娃娃，引發購買熱潮

理財方式：房地產、基金、投資型保單
獲利投資：巫毒娃娃店面讓業績三級跳
理財目標：早日退休去環遊世界

[新富經驗談]

- ★在企業內不論做得再認真，都難脫人微言輕的命運，唯有創業，可以快速自我實現。
- ★自我期許不論推出新款或進入市場速度，都要比別人快。
- ★為商品講故事，並用創意十足的文案，賦予人豐富的想像空間。



惜，」同樣懷有創業夢想的同事陳文政，就是他常常諮詢討論的對象。

機會來得很快。2004年，陳文政貸得第一筆創業基金，蔡閔帆與從事設計工作的女友陳佳鈺，沒有考慮太久，就決定加入他的行列。

三人的第一家店面SUI開在人潮熙攘的神旺飯店旁，主打異國風的銀飾，當時巫毒娃娃只是他們去泰國跑單幫時，附帶回來的產品。

沒想到這個融合恐怖與可愛的產品，引起極高詢問度。於是，愛做夢、敢冒險的三人，決定把這項產品「做大」，簽下著作權，全力經營。「巫毒娃娃針插木乃伊的原始造型，看起來就像下蠱的東西，但我們覺得一個產品讓人有想像空間，就有爆紅機會，」蔡閔帆說。

巫毒招財，拓展品牌故事

半年來站在店面第一線與顧客互動的經驗，讓三人得以精準掌握消費者的需求與渴望：小人退散、桃花盛開、工作順利……。

明白品牌價值來自商品內涵，於是擅長行銷的三人，針對造型為商品講故事，並用創意十足的文案，賦予人豐富的想像空間。

有了故事加持，巫毒娃娃果不其然成為店內的當紅商品，在消費者口耳相傳下，也引起了媒體注意。

在媒體的推波助瀾下，巫毒娃娃的銷售熱度如野火燎原般愈燒愈旺。

看準這波購買熱潮，三個創業伙伴馬不停蹄拓展分

店，於是，華納店、西門店、淡水店相繼開幕，甚至進軍香港與日本。產品上也與泰國團隊共同發想，不斷推陳出新，迄今已經超過百種之多。

「我們自我期許腳步要比別人快，不管是推出新款或進入市場速度，都比別人快，」企研所畢業、熟悉經營理論的陳文政強調，「讓別人跟不上你，你就不用擔心市場被侵蝕。」

搞怪經營，新產品下殺七年級生

雖然三人都屬六年級中段班，經營上卻如許多四年級經營者般，以穩健保守為主，比如開分店幾乎都是營利轉投資，而非槓桿操作。

「我們不希望融資的壓力。賺錢是要件，但過度操作，一不小心就會全垮，」屬於浪漫雙魚座的陳文政，在經營上很有憂患意識。

由於正版巫毒娃娃，強調的是品質優良，在品管上，三人也費心與泰國工廠詳細訂出長度、重量、頭身比例等規定。只要一有瑕疵，艾思尼克團隊就會退貨請工廠重做。

為避免存貨積壓甚至滯銷，艾思尼克還自己發展一套經銷存系統，隨時掌握存貨狀況，為存貨量嚴格把關。

「存貨過多沒賣出去很危險，但備貨過少錯失需求也很可惜，要花很多心力去控制數量，」陳文政分析。

看過葡式蛋塔、電子雞、瓶中花等商品，被人一窩蜂搶進結果迅速退燒，艾思尼克三人組深刻體認產品氾濫就會縮短生命週期。所以即使開店飛快，對加盟卻十分謹

慎，「巫毒娃娃能維持兩年熱銷，因為我們是用品牌的方式在經營，」蔡閔帆說。三個人都明白屬於流行商品的巫毒娃娃，已經進入產品成熟期，公司要持續發展，必須要有第二條成長曲線。所以他們醞釀推出新產品線「放客娃娃」，把消費群從20~30歲的上班族，下調到七年級生。

「娃娃的自我介紹像『腦殘』『過動的自閉兒』『充滿腐土的鮪魚肚』，很搞怪、很無厘頭，六年級生會覺得莫名其妙，七年級生卻會覺得很讚，」蔡閔帆自信滿滿地說。



踏實理財，為了讓人生更精采

一年內把巫毒娃娃成功炒熱，並獲致豐厚利潤，三人不諱言，創業讓自己的理財方式，起了重大變化。「上班族要理財很難，根本沒什麼財好理！」三人異口同聲說。

陳文政在企業工作時，因為租屋在外，加上零零總總的生活費，一個月存1萬元已經是極限。創業後，他開始有能力投資房地產，並將大筆收入存進門檻高但利率也高的花旗理財專戶。

最近，陳文政積極物色預售屋與中古屋，在交通方便與保值的考量下，鎖定捷運沿線600萬元上下的套房，「購屋可以先cover我租房子的需求，未來我要成家時，套房再拋售或出租，都划算，」陳文政不只考慮價格，也考慮投資報酬率。

與家人同住、經濟最不虞匱乏的蔡閔帆，工作後即

開始購買定期定額的海外基金，兩年前，這筆基金就派上用場，成為他創業的重要資本。

創業後，雖然收入暴增，蔡閔帆卻忙到沒有時間理財，於是他將三分之一的收入交給理財專員購買海外基金，三分之一購買投資型保單，而剩下的三分之一收入存在銀行以備不時之需。

「我還是會去看報紙雜誌、熟悉行情，」蔡閔帆補充，當理專跟他報告狀況，他就能提出投資方向，請理專代為操作。

對原本是卡奴的陳佳鈺而言，創業更讓她從標準的月光族，一躍而成小富婆，不但還清負債，也開始規劃在新店置產。過去購屋對她而言，是個遙遠而不可能實現的夢想，現在卻已經有了企及的能力。

66萬元的資本投入，到現在創造2000萬元的年營業額，艾思尼克的成果令人豔羨。

不過，創業三人組現階段都只給自己勉強及格的60分，「如果真的做得好，我們就不會像現在這麼累吧！」自嘲黑眼圈愈來愈深的蔡閔帆不諱言，工作到凌晨是家常便飯，加上週末常常要做教育訓練，根本是一年365天全年無休。「有時夜闌人靜都會很感慨，校長兼工友，真的很辛苦，」陳佳鈺歎了口氣，滿臉無奈地說。

展望未來，三個人都有志一同地期許自己早日退休，能去環遊世界、享受生活。「本來我的目標是賺很多錢，現在想想，錢真的夠用就好，」陳文政有感而發，「錢永遠賺不完，人生精采比較重要。」（王怡棠）