

# 品牌的堅持者

—— deya 許能竣

## 成長背景與求學經歷

品卓企業總經理許能竣校友，老家雲林，成長於瑞芳。父親在魚市場做生意營生，母親則從事美髮工作。有一姊一弟。高中以前成績普通。就讀私立高職機械科期間，父親鼓勵他只要考上前三名就買機車送他，於是發憤讀書，成績開始名列前茅。然因為父親的漁市場生意開始走下坡，所以考上私立聯合工專機械工程科時，為了籌措學雜費，母親得向鄰居借錢供給讀書，面對家中的經濟窘境，能竣校友說他一度不想唸書了，幸好學雜費最終還是籌齊了，但也讓年輕的他萌生將來要積極勤奮賺錢的想法。到苗栗聯合工專就讀的兩年期間，有一年半的時間，晚上都在學校餐廳打工洗碗，當時打工除了有晚餐可吃外，一個月還有800元零用金，而為了多賺一點錢，還兼了家教。

在聯合工專機械科就學期間，難忘的是期中考、期末考前大家都很認真的熬夜讀書，圖書館更是一位難求，因為學校素有「當舖」之名，不認真讀書是會被當重修的。但因為自己外務多，所以確實有許多科目當掉重修。



許能竣總經理與公司品牌deya

## 許能竣 校友

出生地點 | 雲林  
就讀科系 | 機械工程科  
設計組甲班  
學 號 | 760003  
畢業年代 | 76年  
服務單位 | 品卓企業有限公司  
目前職稱 | 總經理  
品 牌 | deya  
單位簡述 | 禮贈品、deya包裝  
品牌  
休閒活動 | 運動、閱讀  
人生座右銘 | 所有的偉大，都是源於一個勇敢的開始！  
讓這勇敢開始吧！

國立聯合大學傑出校友專輯(一)

在學期間參加土風舞社並擔任社長職務也是難忘的經歷。想當時接任社長時，招生海報沒人畫，於是就自己畫；沒人會跳土風舞，自己就到校外去學，再回來教給大家。由於大小事都得自己獨立完成，考驗的確不小，但現今回過頭來看這段經歷，發現對磨練意志力，學習承擔責任是很有助益的。也由於擔任土風舞社社長的關係，學校許多活動場合，例如各系畢業舞會等，都可見他參與的身影，在當時還是挺活躍的。能竣校友說來有些眉飛色舞。

由於對賺錢的信念非常強烈，所以工專畢業後入伍前即開始在台北市打工掙錢，工作非常勤奮，所以頗受到重視。退伍後，先在電子公司服務，因為認真，曾被派到日本出差。一年後因朋友的介紹，到廣告雜誌社當業務。由於積極努力，所以七個月後，業績就在當時四十位業務中排名第四。能竣校友說：「我對自己要求很高，要做就一定要做好。」爾後發現當廣告業務無法增長專業能力，於是萌生創業的念頭。



就讀聯合工專時期照片



與機械科師生合影留念

當時憑藉著一股熱情，工作攢下來的二十五萬元，便投入創業的行列，從一個人、一間分租辦公室、一支分租電話開始，便開啟了禮品百貨的創業夢想。時值民國83年，迄今，已然24年過去了。

創業過程確實是艱辛的。能竣校友回想當時創業的第三個月，即被倒債了十幾萬的貨款追不回來。當大家都不看好，認為他不是作生意的料時，他以堅定的意志，不放棄、不服輸的精神持續走下去，為了渡過危機，還曾白天上班，晚上開計程車。如此辛勤五、六年後，公司營運方才穩定成長。

2004年正式在上海設廠並開發專利商品----UNIQUE CAKE（優尼克蛋糕毛巾）、UNICAKE BAG（世界第一款優尼克蛋糕購物袋）等，在當時商品外銷至全球五十餘個國家，是歐洲的領導品牌，也是國內前十大禮贈品公司。

與此同時，公司還跨足OEM包袋代工，知名大廠如New Balance曾經是合作的對象。但因為代工生產有許多問題，包括設備越買越好，但報價卻被要求越來越低；外加一直沒法做出自己滿意的袋子，於是在2011年自創品牌deya，期望製作出台灣最好的袋子。

能竣校友說他自己很喜歡學習，所以雖然自行創業，但卻發現自己有許多的不足，於是到政大公企中心上了兩年



與同學合影



當時的男生宿舍

沒有學分的經理人進修課程，這對公司的決策與管理有相當大的幫助。2013年考上政大EMBA管理碩士班，今年（2017）畢業。

在就讀EMBA期間，最值得一提的是參加政大EMBA戈十一馬拉松挑戰隊，帶領隊員四天橫跨112公里的戈壁沙漠，在高溫達40幾度的環境下，拿下團隊最佳風範獎。這是一場考驗耐力及永不放棄精神的極致展現，而這股精神正是創業過程中最迫切需要的。這之後還陸續參加泳渡日月潭、攀爬玉山、自行車環島九天九百公里、跑全馬等活動。人生是不停止的挑戰自我，「挑戰讓生活有意思，克服挑戰，會讓生活更有意義。」（馬克吐溫）秉持此信念，能竣校友總是期許自己要不斷的設定目標，並努力超越目標，更上層樓。



許能竣總經理與夫人合影



許能竣總經理全家福

目前夫人與他一起在公司內打拼，是最親密的愛人也是事業的夥伴，育有二子。由於公司事業體逐漸茁壯，所以兩人肩上壓力都不小。現今他三分之一的時間在上海，三分之二的時間在台灣，兩岸有十六個直營品牌專櫃，機場與高鐵大約有一百多個通路點，由於市場充滿挑戰，所以公司內上上下下都很努力，持續不斷地開發新的商品，拓展新的據點。

當我好奇的問他：何以一位機械背景的人會選擇禮贈品作為創業的起點時？能竣校友說，大部分的人在走出校園後都有可能從事與他所學不符的工作，而選擇創業又跟自己當時身邊的資源有關係。他當初會選擇禮贈品創業跟他第二份廣告雜誌社工作有關。因為當時作業務招攬廣告，有機會接觸到許多的商家，也因此對貿易雜貨較為熟悉，所以創業自然就以雜貨內銷為起點。

## 創業時面臨的困境

能竣校友自1983年創立品卓企業以來，一路穩健成長。雖然過程中曾被拖欠過十餘萬的貨款，也曾向親友周轉資金，遭遇冷淡以對的經驗，但十餘年下來，堅持有成，終能站穩國內十大禮贈品公司的行列。當一切條件具足時，2011年開始自創品牌deya，首先面臨到的困境，是自創品牌在台灣，大環境還不甚成熟，所以只能在摸索中徐徐前進；其次是品牌商品投入實體店面（京站百貨）行銷時，因知名度不夠面臨的困境：

- 怕被撤櫃，業績一半自己買單。

即便品牌商品在歐洲賣得很火，但因為民情風俗不同，暢銷歐洲的商品未必在台灣受到歡迎，更因為品牌知名度尚未建立，所以設櫃的第一個月，銷售業績一直不見起色，只好自己花錢買商品分贈親朋好友。

- 三個月後重新改裝，再投入80萬。

因為業績一直無法拉抬，所以百貨公司要求撤櫃，於是再投入80萬進行改裝，期望扭轉頹勢。



- 召開記者會炒熱品牌知名度。

業績持續墊底，請藝人郭彥甫代言，並召開記者會期望炒熱品牌知名度，但撐了一年依舊以撤櫃收場。

除了實體店面面臨的困境外，批發通路也有許多問題待解決，包括：

1. 如何建構批發商通路對品牌的價值觀與認同度。
2. 百貨部門對自創品牌是否完全支持。
3. 品牌商品能否迎合本土消費者，因為不同國家區域之消費者對商品需求不同。
4. 如何面對終極消費者挑戰
5. 如何建立品牌忠誠度

## 突破瓶頸

發現問題後，面對問題並解決問題，是能竣校友一貫的管理經營原則，所以當發現自創品牌面臨諸多困境後，他開始思索如何突破現狀。

1. 為品牌找定位。deya是台語「袋子」的發音，既要做台灣最好的袋子，行銷世界，讓世界肯定台灣的價值，就需要為品牌找定位，在幾經思慮後，決定以「潮流、都會、文化、旅行」作為品牌的符碼走向世界。
2. 創造品牌熊IP：以台灣黑熊「台灣原生種」的特質與deya台灣原生品牌產生概念性的連結，相互呼應，強化品牌的在地性。
3. 用台灣一線的頂級物料、百分之四十台灣製造及台灣藝人手繪台灣之特色建築、101大樓、梅花鹿、火車等水彩塗鴉，轉印在包包上，彰顯台灣原味。
4. 推出聯名包款，增加曝光率。包括與國際旅行箱品牌Diplomat、長榮航空、明星郭彥甫及台灣黑熊保育協會等共同合作推出聯名包款。

品牌是一場華麗的冒險，因為品牌的投資是漫長的時間積累，需要堅定的決心與不斷的堅持。能竣校友說他很慶幸自己一路走來，始終如一，從不輕言放棄。

## 得獎紀錄

1. 2011年九月「優尼克婚禮蛋糕環保購物袋系列」榮獲企業組婚禮小物設計之幸福銀賞。
2. 2017年一月deya「光點熊森林系後背包」勇奪第25屆台灣精品獎。這個獎特別的地方在創立品牌第六年即獲得這個殊榮；其次，因為包袋是時尚產業，評選較為嚴苛，包括產品設計、通路行銷、專利、台灣製造等要項缺一不可，所以獲獎確實是莫大的肯定與鼓勵。
3. 2017年五月榮獲巴黎雷平發明獎金牌。這一款獲獎的金牌包是由台灣與法國設計團隊共同完成的牛津3 in 1魔法包，是兼具設計與結構的美感呈現。它融合了後揹、手提、收納等三種功能，可以在不同的場合依照自己喜好變換。在巴黎時尚之都獲得此項榮耀，deya設計團隊確實展現了不容小覷的軟實力。



榮獲第25屆精品獎獲獎殊榮



苗栗縣長徐耀昌頒發巴黎發明金牌獎

## 社會服務

近年來能竣校友加入了扶輪社，積極參與公益與慈善活動，瞭解了企業家所肩負的社會責任，因為「沒有先付出就想要得到，猶如沒有播種就想要收割般徒勞。」（Napoleon Hill）所以deya近年來也積極參與各項公益活動：

1. 2016年deya 開始與紀政的希望基金會合作，贊助紀政一年11趟到全世界參加國際健走活動，提升台灣國際能見度並行銷台灣的包袋。

2. deya贊助2016、2017年元旦健走、全國EMBA校園馬拉松比賽等活動，並與郭彥甫合作推出大稻埕深度文化微旅行（2015.9.16），一起走入歷史，體驗台灣古早。
3. 以實際行動支持台灣保育黑熊活動。deya與台灣黑熊保育協會合作推出聯名包款，每賣一個包就捐出百分之一給協會，為了倡議環保觀念，這款名為光點熊系列的包袋是以回收的保特瓶製作而成。



## 個人未來努力方向與願景

能竣校友說，日本職業棒球選手鈴木一郎是他學習的榜樣，鈴木一郎在他三年級的作文「我的夢想」中寫到長大要成為一流的棒球選手時，他的老師告訴「他可以」的時候，便開始發憤練習並克服種種嘲笑，他一年365天中，只讓自己休息五天，其餘時間都在練習，即便高中時，打擊力已來到0.583，依然不間斷的練習，期望突破提升。這份堅持不服輸的性格啟發了能竣校友，成為他日後創立公司品牌遇到瓶頸時最大的堅持動力。

對於未來公司的努力方向與願景，能竣校友說除了繼續深耕品牌、開發新商品外，也將持續擴充通路及產品線，並放眼中國大陸、東南亞市場，長遠目標希望透過包包傳遞更多屬於台灣這塊土地的文化價值，讓世界看見台



灣；除此之外，也期望在五年後能夠讓品牌上市或上櫃。這是一場精神與毅力的考驗，壓力是龐大的，需要公司上下齊心努力，但既然訂下了目標，期望自己能夠一步步克服困難，逐步達成。

## 對母校的期許

站在一個校友的角度看學校的永續發展，有幾點建議謹供參考：

1. 學校的本質在教學，不但要把學生教好，還要嚴格要求學生，除具備專業知能之外，並養成學生面對社會職場的自信。
2. 善用學校優美的校園環境，營造出良好的學習氛圍，打造學校的特色。
3. 學校除了經營在地化之外，也應該積極向外拓展，增加曝光率與能見度。
4. 學校可以多舉辦大型的活動，或傑出校友講座、或各式戶外體驗等。讓學生有機會鍛鍊心智，並共享學長們的榮耀，強化對學校的認同感。
5. 堅信「聯合」這塊有歷史的品牌，持續扎根經營，走出屬於學校自己的路。
6. 校友是資源，學校如何讓校友感動並認同學校，俾能鼓舞各行各業傑出的校友回饋母校，一則提供在校學弟妹們就業的機會；再則將成功的經驗透過講座或實習分享予在校學弟妹們；三則團結校友們齊心協力打響學校知名度。

## 對學弟妹們的建議

### ▪ 創業的精神：

要勇敢做夢，因為所有的偉大，都是源於一個勇敢的開始。年輕人要有不怕失敗的膽識，因為挫折考驗隨時可能發生，但只要開始就有機會，一如當初他選擇創業，就因為他敢、他想走出與眾不同的人生路。

### ▪ 認真學習與強烈的求知慾：

任何一個階段都必須努力學習，踏實地積累能量。所以鼓勵學弟妹們選

擇一個能夠增長自我識見與能力的環境去充實自己。此外，對於不熟悉的事務，要抱持高度的求知慾望，因為積極與主動的態度是你將來翻轉人生的關鍵。

- **多參與社團：**

要讓自己走出去。參加社團活動，除了能開闊心智外，透過社團活動與他人交接也是訓練自己社交能力的最佳方式，而社交對於EQ的養成是非常有幫助的。

- **多向成功的校友企業家們學習：**

成功的經驗可以複製，踩著成功者的步伐往前走是一條最便捷之道。面對母校學弟妹們，校友們都是樂於提供自己的經驗的，只問你有沒有企圖心與行動力。

【訪問及撰稿人/潘玲玲教授·於106年品卓企業有限公司】

訪談結束後，我參觀了展示櫃上琳瑯滿目的deya商品，各款包袋莫不質感、機能、美感兼具。在這些包袋背後，我看到了能竣總經理與deya團隊強烈的企圖心。能竣總經理已穩健的跨出了品牌經營的一大步，相信不久的將來，他的商品一定能成為台灣的驕傲。