



圖／陳炳勳 提供

陳炳勳

熱心助人 成就人生及事業的能量

—專訪成都美妍社商貿有限公司 負責人陳炳勳

文《李庭宇》

「不要看我現在還蠻正經，我以前也曾踏錯腳步，做過歹子，讓家人擔心受怕。」年過不惑的府城子弟陳炳勳爽朗地憶起當年。

身為米粉製造商的第三代，陳炳勳從小的綽號自然就是「米粉」。他笑說，大家都「米粉、米粉」的叫他，正經地介紹「陳炳勳」時，反而朋友都不知道是誰。家中的米粉廠是全台第二大的供應商，但因為新竹米粉更為馳名，所以數十年來，台南家中產的米粉都是裝入「新竹米粉」的包裝袋中，供貨給台中以南的客戶，直到近年才開始以「府城米粉」行銷市面。家中的事業後來由弟弟接棒，但作為「生意子」，從小幫忙送貨，與客戶互動的經驗造就他一身擅於察言觀色、身段柔軟的業務本領。

年輕不羈險踏錯

身為長子、長孫，嘴巴又甜，自幼備受長輩疼愛，看似不錯的出身，人生故事的轉折就發生在退伍後。因為誤交損友，挺朋友、仗義氣的他經常惹事生非，使得疼孫子的爺爺三天兩頭就得去警局保他。不斷的犯錯，讓家人的忍受已經到了臨界點，2002年時，決定讓陳炳勳斷離複雜的交友圈，送到新加坡跟著做貿易的叔叔學習。「你要知道，那個年紀要離開朋友是很不高興的，因為家人這個決定，我去新加坡後，負氣整整8年沒回過台灣，但也好在家人當年做了這個決定，不然我猜我現在不是在監獄裡，就是『出國深造』去了。」

浪子回頭金不換

「因為那時候是被家人送出去的，我也在賭一口氣嘛，不要被看笑話，希望能出人頭地，所以撐著撐著，隨著年歲的增長，自然比較會想，不會那麼衝動。回想起來，也是很感謝這樣的安排，我在新加坡認識了孩子的媽。有時候回想起來，覺得自己也蠻厲害的，英文字母分開我都會唸，但拼在一起我就是看不懂，不過我跟那些印度裔、東南亞裔的員工仍然能夠聊天，也相處得很融洽。」陳炳勳回憶起在獅城 11 年時間帶給他的養分，高度國際化的環境讓他視野更廣，更加多元包容，也在叔叔的帶領之下，協助出口高端的塑膠製品給迪士尼、肯德基等跨國企業，學習貿易的知識，當然，最重要的是認識來自成都的妻子。

因為岳父岳母的年紀漸長，當時還是女友的妻子，決定要返回成都陪伴雙親，陳炳勳自是愛相隨，跟著去成都闖蕩。「成都是一個充滿生活感、很舒適的城市，人民很重視生活及休閒，也很願意消費，他的直覺告訴他，這裡可以做些貿易生意。」陳炳勳道出對成都的第一印象。

2012 年，陳炳勳設立了成都美妍社商貿有限公司，從代理一些來自台灣的面膜、保養品、酒水等商品做起，並與當地友人的電商平台合作，成功地踏出第一步。「那時候台灣產品很受大陸消費者歡迎，加上我們夥伴的電商平台起步也算早，使用者體驗做的不錯，算是奠定了穩定的基石。到了 2014 年以後，電商就變的很競爭，所以回顧我進場的時間，還算是蠻幸運的。」

賢內助相伴 站穩事業第一步

「創業之後我到處奔波，去新加坡、中國大陸各省及往返台灣，只要看到有好的產品，我就



去談。在進貨前，我公司有 8 個品管師，所有的產品一定先試用過，好用、能賣才會進貨。其中，要感謝我的妻子，她以前在新加坡時，曾在國際知名的保養品公司工作，因此品味相當銳利，通過了以她為首的團隊測試，才會放在平台上販售。這幾年站穩腳步後，我們也嘗試發展自有品牌。」陳炳勳介紹他的選貨原則。

「我另外的生意，就是代理台鹽的礦泉水。我取得授權的通路就是大陸星級飯店的 MINI BAR。」他提到，由於台鹽的礦泉水在大陸市場知名度不足，在沒有總公司廣告經費奧援的情況下，還自掏腰包，設計瓶身的掛標、找網紅行銷，絞盡腦汁透過各種行銷的手法，才能在競爭的利基市場中取得一席之地。「祕訣無他，就是勤跑、認真。家裡做生意，我知道嘴巴要甜、腰桿要軟，從台商前輩經營的星級酒店開始寄賣，再到大陸本地的酒店品牌，除了一些補貨的庶務工作之外，我一定是親自拜訪，讓人家感受到誠意，生意才能夠長久。」陳炳勳分享他的業務心法。

熱心公共事務 謙虛學習

除了貿易生意外，陳炳勳也積極投入公共事務，他自嘲雞婆個性，只要聽到別人有需求，一定想辦法幫忙解決，就算自己沒辦法處理，也一定幫忙找到對的窗口。也是因為熱心助人的個性，讓陳炳勳到大陸不到 8 年的時間，受到台商協會幹部的肯定與倚重，從成都台商協會的一般會員，一路直升到副會長，甚至後來還擔任了台企聯的副秘書長。



近年美妍社公司積極發展自有品牌。

他謙虛的說：「我的觀念很簡單，我自認有很多不足之處，所以就是不斷的學習，所幸前輩願意教，願意給我機會，在服務台商的過程中學習了很多，並以奉獻為前提創造了許多商機。像是擔任副會長開始，有機會大江南北到處去參加活動，認識很多台商前輩，看了很多不同產業，了解了很多地域差異，更拓展了不少業務機會；又如擔任台企聯一帶一路功能委員會的秘書長期間，去了好多周邊的國家，雖然很辛苦，但讓我眼界大開，看到好多商機。」憑著對商品的敏銳度，陳炳勳在服務過程中，發現了中國大陸的洗髮精頗受歡迎，中亞、南向國家的果乾、堅果等商品在大陸市場也深具潛力，就這樣串起了貿易需求，為他的貿易版圖再下一城。



圖／陳炳勳提供

陳炳勳熱心投入公共事務。

任第一步就是建立一個微信公眾號，有沒有加入台商協會都沒有關係，只要是台灣鄉親，我都希望把大家串連在一起。我們人少，一定要串連起來，一起發展才有機會。」

結合台灣青年 抱團發展

除了台商協會的服務經驗外，陳炳勳也分享他加入台企聯青年團的感想，「趁著滿40歲以前，我成為了台企聯台青團第5期的學員，進去前，以為裡面都是一些含著金湯匙的富二代，進去後才發現，其實大家都各懷本領，也都很認真在各行各業打拚。」他憶起幾天的課程中，大家建立了深厚的情誼，認識了來自不同城市，不同產業、不同專業背景的青年，無論是企業二代或著白手起家，所有人都相當努力，希望拚出屬於自己的成績，這樣相互激勵的氛圍也為他帶來許多能量。他強調：「我們台灣人就應該團結，像很多台青有些不錯的項目，我們彼此就會入股，就像互助會一樣，是種投資也是種相互幫忙，更可以從中學習，幸運的是，有些還有不錯的收益。此外，大家有志一同，沒說出來的心願，就是希望自己為家鄉爭一口氣，成為台灣之光。」

為了回饋，陳炳勳結業後仍回頭擔任營隊輔導員、志工，數年不間斷。近期更接任台企聯西南西北片區的青年委員會執行長工作，希望能夠串連片區內所有青年台商，分享各地產業資訊、優惠政策與成功經驗。「在前輩的支持下，我上

對於後進的建議

對於大陸市場總體經濟的變化，陳炳勳苦笑，「這幾年，由於政治的因素以及大陸人才的崛起，MIT產品確實不再是銷售的保證，但我們更要與時俱進，必須跟上國際潮流，才不會被淘汰，像我最近就積極投入在大陸很夯的直播（拍賣）市場，同時也積極開發更多不同的產品，去南向國家、一帶一路國家尋找各項優質的產品，來回應消費者的需求。」

面對有意至大陸發展的台灣青年，陳炳勳認為大陸市場很大，機會很多，但競爭也相當激烈。去之前要想清楚自己想做什麼？擅長什麼？更要理解法規，善用政策優惠，加入台商網絡，團結在一起比較有機會。「我個人經驗也是如此，在其他台青夥伴的引薦下，到四川德陽的台灣海峽兩岸青年創業園，利用政策優惠，成立了第二家公司。」

「大陸成熟的第三方支付系統仍有相當潛力，從中可以衍生相當多的變化，哪怕再小的利基市場，因為市場量大，都可能是一門可觀的生意，只要保持一顆學習的心，堅定信念，相信還是有可為之處。」陳炳勳如是說。🙏