



► 擔任正安文化特邀風水講師

算命少郎中變身 CEO

— 西進創業的台青企業家 簡子復

◆ 文／莊艷瑜

曾經是綜藝節目「大學生了沒」的固定班底、2012年在台灣首度創業、2015年西進北京建立了線上算命平台「桃桃喜」。短短幾年，現年32歲的簡子復已從青澀的大學生「少年」，蛻變成身經百戰的青年CEO。

與其忍受低薪 不如瀟灑賭一回

畢業後的簡子復曾當過一個月房屋仲介，也在知名手搖飲專賣店擔任過儲備幹部，當時的台灣正處於22K的低薪時代，一般社會新鮮人「薪情」普遍不高，他心想反正賺的都不多，與其受雇於人，不如自己闖一闖。於是，這位沒有商學背景的24歲熱血少年，就這樣同兩位友人一起展開了創業之路，創立了名為「賞金獵人」的比賽資訊平台。談到少年的創業發想，還得從「不夠人性化的網路搜尋體驗」說起。

創意來自於習性 從使用者的需求出發

當初觀察到「比賽」訊息在網路上其實不太容易找，加上搜尋引擎的邏輯又傾向將瀕臨過期的資訊置頂，這和一般人想找新比賽而非舊比賽的搜尋偏好顯然有矛盾。此外，雖然每天都有5、6百個比賽在線上前進著，但這類資訊很難找到投放廣告的地方，也不容易透過篩選使用者特質進行精準行銷，他笑著說：「這不像男人女人能單純用性別區分，你很難清楚歸納出『喜歡參加比賽的人』的特質」。

為了讓潛在參賽者便於找到自己想要的賽事，簡子復與合夥人建立了一個專屬比賽訊息的線上空間，除了提供優化的搜尋體驗，比賽訊息也能在此充分曝光，讓



有心人更便於找到獲取獎金與實習的機會。另像是谷歌、暴雪等公司也能藉此找到可培育的人才，以及有助加強宣傳綜效的意見領袖。至於小酒館本身，則是藉由收取廣告費來維繫平台營運。

創業初體驗 少年的第一堂實境商學養成課

談及創業的艱辛，簡子復說到當初的懵懵懂懂，甚麼都不熟悉，樣樣皆是挑戰，只能逐步摸索、克服、累積經驗。其中，最大的難題莫過於「人」。因為「人」有自己的一套想法、態度與作風。一個人辦事可以很有彈性、隨機應變，但一群人辦事就難免人多嘴雜。當公司逐步成長，管理團隊從最初的 5、6 人增加到 10 幾人時，更凸顯了「協調」這道關卡的高難度。

然而，經過這一番磨練，少年彷彿上了一堂商學課，對於商務與經營有了全面性的掌握與了解，對於商業模式的規畫也更臻成熟。

西進北京靠底氣 有備而來趁時機

2015 年，簡子復以自創的「手相通」概念參加了「紫牛創業大賽」，憑著紮實的實戰經驗脫穎而出，順利取得了赴北京考察的門票。他描述當時的北京，整個城市瀰漫著一股濃濃的天使投資狂熱，深深吸引自己，並深信北京是他二度創業最佳的契機。

此外，簡子復形容能在北京順利拿到創業融資無疑是天時地利人和的產物，只有在那個年代才有可能發生，無論是當時的台灣或現在的北京，都已經過了這波天使投資的狂熱潮，要是拖到現在，市場早已飽和，一切都將困難許多。

爭取投資兩關鍵 一份好 BP、一份好運氣

剛到北京時，簡子復兩手空空，一切人脈和資源都得重新累積，初次創業的經驗是他孑然一身勇闖北京的唯一資產。此外，二度創業的他，不但更懂得生意人的獲利思維，

也了解什麼最能抓住投資人的胃口，很快地就靠著一份簡報拿到第一筆人民幣數百萬元的天使輪融資。

究竟甚麼才是能吸引投資人甘願掏出鈔票的因素呢？簡子復認為有兩大關鍵：一份相對成熟的 BP(商業計劃書)，以及一份遇見伯樂的運氣。投資人的眼光是雪亮的，創業者是否火候已足、計畫書是否有獲性和可行性，從一份 BP 就能判斷的出來，因此一份相對成熟的 BP，絕對是優勢。另外，若能遇見頻率相同、眼光一致的伯樂以及商業對口，距離成功的路就更近了。

老東西遇上新載體 「命運」弄巧變商機

在北京，簡子復創立了主打算桃花運的線上算命平台，將命理、姓名學、風水等占卜服務，以簡明且具象的方式商品化，搶攻女性市場，公司則以「討喜」的諧音命名為「桃桃喜」。

簡子復說，由於從小對卜卦著迷，加上對網際網路的操作熟悉，因此有了一種使命感，要把算命這門古老而神秘的老學問，用網路玩出新花樣。

他進一步解釋，一般大眾線上算命，多是以 Web 端為主，但在這個智慧手機無所不在的時代，移動端載體的使用開發顯然是相當有潛力的。因此，比起執著於單一官網的建置，簡子復不斷嘗試利用各種載體提供消費者嶄新的算命體驗。例如在微信及 QQ 經營公眾號，後來也使用微信小程序 (WeChat Mini Program) 算命。2018 年更推出 AI 看相服務，利用大陸相對成熟的人臉辨識技術，只要拍照上傳，就能讓民眾線上體驗模擬看相過程。

另外，為了經營這門賣「命」生意，簡子復除了在社群媒體定期發文、在 OTT 平台置入命理授課視頻，當老闆的他也親自接案為顧客算命解惑，並不定期於兩岸舉辦命理相關講座。

兩岸民情大不同 從求姻緣看出玄機

隨著公司在北京逐漸站穩腳步，簡子復的客戶多數都是大陸人，但也不乏台灣客戶。有趣的

是，一樣都是算命，在兩岸人民心中卻有著大不相同的地位。

台灣有豐富的道教文化，玄術奇談數不勝數，宮廟祭祀既多元又頻繁，求神問卜早已成為市井小民生活中習以為常的一部份。然而在大陸，畢竟沒有類似的宗教活動或祭拜習俗，算命因此成了一件玄妙而神奇而的儀式，時常引起一陣驚嘆。

此外，兩岸民眾想要算命的原因也不盡相同，在大陸普遍仍有逼婚的現象，算命求「緣」的焦慮女性占了大宗，這和台灣晚婚甚至不婚的趨勢形成了一種對比。

兩岸企業大不同 勞資關係兩樣情

回顧近 10 年來在兩岸創業的過程，簡子復說兩邊職場文化確實調調很不同，無論在心態上或行為上都存在許多差異。

大陸職場實事求是，講求一分錢一分貨，給多少錢做多少事，這點有好有壞。對老闆而言，員工言聽計從省事很多，但也會因而限縮了新想法的冒現。此外，員工也會為了增加收入而加班過度。例如有些大型不良公司盛行「9、9、6制」（指一種「早上 9 點上班，晚上 9 點下班，每週工作 6 天」的用工制度），只要公司給的薪資夠，員工就願意一直做，這就構成所謂的狼性社會。

台灣的企業文化較偏美式作風，工作與員工的關係是由熱情及使命感維繫，而非純粹的金錢

交易，員工的工作動能多來自於責任感。也就是說，階段性任務完成就下班，不一定要做滿支薪工時，但也可能必須熬夜加班，他笑稱：「別說 9、9、6 了，在台灣操一點的 10、10、7 都有可能」！

此外，台灣的環境講求基本功的養成，大陸則是著重爭取機會，畢竟對岸競爭相對激烈，一切的變化都非常快速，無論是否已經準備好，只要有機會就要拚命抓住。

創業要雙寶：資源多、年紀小

談到創業的訣竅，簡子復認為「創業」其實就是一種商學教育的直接實踐，專業夠，創業自然比較容易。然而他感嘆台灣在商學教育上其實並不算友善，這是濃厚的士大夫觀念使然，台灣社會總是勉勵孩子多讀書、考狀元，而不會鼓勵從商。

儘管如此，簡子復仍為有意創業的青年指出了兩盞明燈：「趁年輕盡早闖，不然就等資源夠多了再來闖」。若選擇前者，年輕就是最好的資本，雖不一定贏，但一定輸得起。趁有時間有體力，可以從大量的失敗中練習，摸索成功之道。若選擇後者，就是等資源夠了再創業，等到了一定年齡，know-how 有了、人脈足了，別人沒有的商學專業累積夠多，這時創業就比較容易拉高自己的相對優勢，讓自己成為一道具競爭力的高門檻。

簡子復認為自己屬於第一種人，他從小開始



▲ 5 月 22 日於微軟亞太技術年會，分享占卜如何結合 AI 創造新的可能性。

打工，12歲就在世貿展場示範玩遊戲卡牌賺零用錢，國中開始在高級餐廳端盤子，大學時除了到微軟實習，還參加了「大學生了沒」節目通告。由於進入社會早，見識廣，人脈多，創業的能量也逐漸豐沛了。簡子復補充：「最怕的就是遊走中間地帶的人，年紀不上不下，又沒有資源和專業背景，輸不起也贏不了，這可就尷尬了」。

賣「命」事業忙 電玩、漫畫放一旁

說起創業路上的成功與失敗，簡子復強調自己並不算是非常成功的企業家，但畢竟創業就是由一連串惱事所構成的，自己確實做了很多也試了很多。創業會面臨很多選擇，幸運的是自己通曉算命，較能理出趨吉避險之道，一路走來雖然不能說是平步青雲，但家庭事業還算兼顧得宜。

若要說為事業犧牲了什麼，應該就是電玩和漫畫了。說到此，簡子復突然有了很深的感觸。他提起以前學生時代的座右銘是：「每天都要看

一本漫畫」，但如今工作忙，已有好幾年沒坐在漫畫店裡靜靜看完一本漫畫。直到最近回台，難得有閒，便一個人走進自家附近的漫畫店，捧著手裡那本小小的「野口英世物語」，心裡長嘆：「這感覺真棒」！

事業變興趣 未來「算」不盡

展望未來，簡子復認為創業這件事就是在找自己的生活風格，4年來，找他算命的客群形形色色，問題也千奇百怪，他發現自己真的熱愛算命，因此可預見的未來仍會一直算下去。北京是個看不到終點的巨大經濟體，希望有一天將「桃桃喜」做成全世界最大的線上占卜公司，把「道教」傳統以持續創新的方式呈現，並幫助更多人解開疑惑，走出更好的人生。

最後，簡子復說自己最想服務的對象其實是臉書創辦人祖克柏和香港首富李嘉誠，他若有所思的說：「這些如此成功的人，他們的命格是如何構成的，著實令人好奇」！👉

勞動部提供「台灣就業通」網站及媒合就業服務管道等相關資訊給台生參考

廣告

1

Option 01



於大陸就讀之台生倘有求職需求，可至「台灣就業通」（網址：<http://www.taiwanjobs.gov.tw>）登錄個人履歷資料，即可透過網路瞭解各項職缺訊息及接受線上就業媒合服務，以及相關協助創業相關資訊。亦可撥打0800-777-888服務專線，將有專人協助求職登記及推介職缺。



Option 02

2

於大陸就讀之台生返國後，除可運用「台灣就業通」網站及0800-777-888專線電話外，亦可運用全國7-Eleven、OK、萊爾富及全家便利商店約1萬多處門市的觸控式服務系統，隨時提供全國各縣市最新的工作機會、職訓課程及徵才活動等訊息。

3

Option 03



在全國350多個就業服務據點由專人提供就業媒合服務，各地就業服務據點資訊可參見網址：<http://www.taiwanjobs.gov.tw/Internet/index/List.aspx?uid=807&pid=25>