

我 讚故我賺！

李育維一個idea讓你坐擁臉書七億商機



微軟中華創意賽唯一脫穎而出的台灣隊伍！

每天固定花上一兩個小時在Facebook按讚的你，可曾想過臉書除了聊天交朋友以外，還有什麼其它的可能性嗎？有個年輕人就從中看到了亮眼之處，並在微軟大中華區創新企業大賽中，成為唯一從中脫穎而出的台灣隊伍！

EDITOR：陳詠云 PHOTO：阿志（字宇影像）



取出人生的成功聖經

或許你仍對《嬉遊紀》這個名字感到陌生，但有在接觸網路拍賣的商家應該都對「魔集客」備感興趣，它是台灣首創將臉書與網路購物結合的系統，而這個創意系統的發想人正是嬉遊紀數位資訊公司的創辦人——李育維。

2011年5月底，微軟於北京舉辦第一屆「微軟大中華區BizSpark創新企業大賽」，並從650組隊伍中取出Top5的最佳創意得獎者，李育維所帶領的魔集客創作團隊在另外四組大陸隊伍之中，成了最突出的台灣隊伍！

「當初成立這個公司，我們只有四個人，就像是西遊記裡面三藏師徒要去取經一樣。」談到創辦公司的緣由，李育維幽默地回應。擁有多次創業成敗經驗的他，或許早就肯定自己這次的取經將會引領一股全新的網路購物風潮。



化人潮為錢潮

家裡經營女鞋網拍事業，今年36歲的李育維對線上購物這塊領域並不陌生，數位多媒體設計出身、對網路相當熟悉的他，看著迅速茁壯的社群網站，開始有了不一樣的聯想。現今的網路購物平台，大多必須透過各大網站辦理繁複的手續，並交付一筆又一筆的契約費用，若是這些平台跟臉書一樣抱持沒有圍牆的概念，那麼對使用者來說將會是最直接且省事的店面經營。

這個構想讓李育維著手開發「魔集客臉書線上開店平台」，只要申請帳號、下載程式、成立粉絲團，簡單輕鬆三個步驟，任何人都可以在臉書擁有自己的店面。臉書自從創建以來，使用人口以令人意想不到的速度成長，如今甚至有六到七億人的成績！有人潮就有商機，更何況每個臉書使用者平均有130位好友，你的商品被一個人按讚，就等於被130的好多倍人數看到，宣傳效益可說是無遠弗屆。加上臉書無國界的性質，想要把小本生意推廣到國際上發展，再也不是夢想！



3分鐘快速開店



1 首先到魔集客官網，在這裡登入臉書並申請魔集客帳號。

👍 輕鬆實行創業夢

本身有多次創業經驗的李育維，從英國留學回來以後就一路跌跌撞撞，他笑稱自己就是這種不安分、愛冒險的個性，幸好家人都很願意支持他，甚至資助創業基金，使他能夠一路走到現在。也正因为懂創業的艱辛，所以才會想設計出一個以使用者為優先考量的商務平台。「我們希望大家可以省去那些麻煩的過程，以最低的成本獲得最高的收益。」目前使用魔集客臉書線上開店平台的商家已達2300多家，李育維期許有更多的人了解並使用他們的程式。目前整個系統仍是免費提供給大家使用，商家只需要支付金流操作的手續費用。李育維表示，未來等到使用人數達到一定規模時，約莫會收取2%到4%左右的費用，跟一般購物平台網站比起來，依舊保有小本利多的優勢。

這項創意同時也獲得許多企業的青睞，除了本身舉辦創新企業大賽的微軟有意合作發展以外，許多創投產業也都積極與他們聯繫。對於未來的發展，李育維表示，《嬉遊紀》目前所開發的產品都還是以魔集客為基礎，他們已經做好許多準備，現在的魔集客只是一個單純的開店平台，未來他們將會把所有魔集客商家整合起來，創建一個入口網站，使商家與消費者都能夠更有系統的使用魔集客；同時，他們也已推出英文界面，不把魔集客侷限在台灣，而是向外推展到國際舞台！李育維說，目前魔集客仍舊不停地吸收使用者的建議並持續改善，期待未來它能夠更臻於完善。



👍 讓國際看見台灣軟實力

現在國際間流行著「軟實力」一詞，對於這次從大中華地區脫穎而出，受到台灣微軟大加讚譽，我們不禁好奇李育維對於台灣軟體人才的想法如何？而他也不諱言地表示，目前台灣在培育人才這塊仍舊沒有顯著的幫助動作，但這是很根本的問題，政府若有心，就要從最基層的教育開始著手。「我認為政府應該要確實著手產業轉型這一塊，因為未來已經不再是像以前一樣做代工、生產外銷就可以了。不一定要大筆資金挹注來建立工廠，但是可以從培育人才來下手。」他認為，台灣絕不是沒有人才，但是如果想要對外發展出亮眼的成績，還是期待未來政府能夠多花一些心思來培養台灣的軟實力。



最後，李育維想提醒有志往這個領域發展的後進，「記得要不停的充實自己，任何硬體上所碰到的問題都可以解決，以後電腦的規格、硬體設備絕對不是最主要的因素，自己的技術實力如何才是最重要的！」



2 然後你會得到一組啟動碼及序號，回到步驟1頁面安裝商店。



3 回到自己的臉書，你就擁有一間坐擁7億客戶的店面啦！