

現代女陶朱公

——探索創業之路的 王嘉雯學姊

採訪：卓訓德 蔡坤整

撰稿：蔡坤整

現任富利萊直銷國際機構企畫部經理的吳嘉雯學姊，是第四屆保健系校友，從事產品企畫、市場觀念、營養諮詢等工作，是從營養師走來，經商有成的罕見例子！年輕時髦而親切，一點也沒有「強人」味道。

一路行來

當初她以第四名畢業，並以優異成績考進只有一名營養師缺額的長庚。在長庚從事臨床方面工作，跟醫生搭配，對病人教導。吳學姊曾到加、美、日、馬來等地遊學，以一年多時間休息，看看外國情形。之後再進亞培，學習產品經營，產品和市場關係。後來在「機會」下，與朋友合資富利萊，走上創業之路。

一路行來，學姊笑說，她比較善變！大部分同學仍待在醫院五、六年，她是一畢業就當營養師，走得算較快，並沒有去唸研究所才回來做營養師。踏出校門，也曾考慮走不一樣的路——曾在哈帝受訓一個多月，不過最後還回到醫院。

學姊認為，若工作更換頻繁，資歷是無法累積和成長的。以她為

例，至少該於工作待上一年，得到自己要的東西，才知道下一步怎麼走。學姊目前從商，雖涉及行銷、訓練方面，但在營養知識、產品性質上，仍比他人專長。畢竟學了四年東西是不能全面抹煞掉。

創業為艱

當林仲梅博士創立康林生物科技之時，缺乏行銷系統；因此聘學姊結合一業務系統，成立富利萊公司，總投資額不過五百萬。在多如牛毛的直銷市場，不到一年，便已擠進排行二十五名，並於八十二年成長五倍營業額而達二億元。比起其他公司，學姊強調清新風格，加以會員求知心高，使醫療知識提昇，配上組織運用，很容易發展！

王嘉雯學姊的教學情形



王嘉雯校友簡歷

保健系第四屆畢業（716）
長庚醫院臨床營養師
台灣亞培大藥廠營養專員
富利萊國際機構企劃部經理



學姊於企畫部正適得其所，主要工作是營養諮詢、產品解答和文宣、美工、訓練指導人員等，並不負責業務。「畢竟業有專攻，這樣可節省時間。我相信專業！」。

開始為公司設計走的是健康食品路線，產品以天然食品為本體的「機能性食品」為訴求，劃分開健康食品，頗為消費者接受。但針對人體特殊機能作用的「機能性食品」觀念仍未普遍，仍有發展空間。為什麼別人會找學姊為夥伴呢？「在專業上，食品分類和上課，正是我專長。要和其他公司競爭，就要和我合作！」回想草創之初，「沒辦公室，用倉庫，會員少，很辛苦。但我們有很好的工作人員及產品，撐得下去非我的功勞，我們不是烏合之眾，也不是靠一人力量！」

社會歷練

「到亞培美商公司，在主管面前要力求表現，這和中國公司求長幼有序不同。美商主管看到你的表現而認可你，升遷快；就看你會不會炫耀。」

人並不好管，包括在公司裏。必須把人都當朋友，利潤大家分，工作情緒便穩定，尤其在市場行銷方面，不能跟市場脫節，便有所謂 joint call，「老板和業務員一起跑，不是監督，而是幫忙，看市場接受的情形。」

給新社會人建議

「剛畢業後可能做什麼都不滿意，以為環境不適合自己。其實畢業三、四年內，所得並不算什麼，人生是很長的，這段時間該學什麼沒有學到，損失就很大。男孩子最好先做業務，跟人接觸，受點挫折，加強韌性，尤其是在這業務掛帥社會裏。」

回想在校時光，學姊喜歡多接觸各社團，不喜被社團行政綁住。她在西洋劍社待最久，只因為社員少。

年近三十歲的學姊，二十六歲結婚，老公學企管！可是歲月並沒有傷害學姊，短短的三小時訪談，親切的言談有如大姐叮嚀一般，令人無法結束。最後笑問學姊何以有犀利條理的口才？她微笑指指腦袋，「靠這個！」

畢業三、四年內，所得並不算什麼，這段時間該學什麼沒有學到，損失就很大

王嘉雯