

蔡宜學系友 (第49屆)

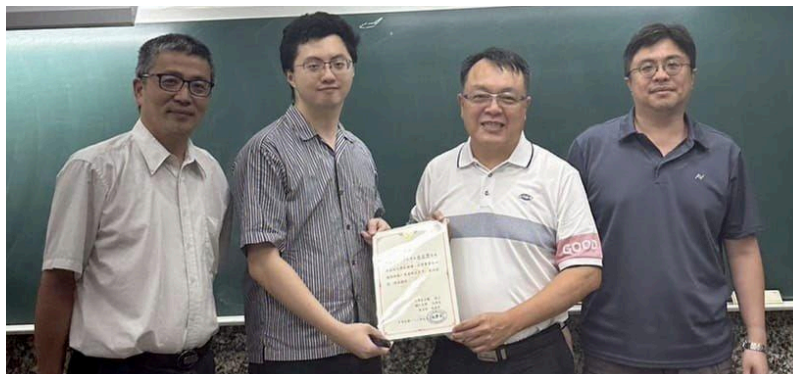
協楨Z青年-科技與化學的交叉路口

科技業上下游中通用能力

α 世代與購買行銷



蔡宜學系友 (左五), 與訪談同學共同合影。



蔡宜學系友 (左二), 與系上老師共同合影。

求學過程與工作經歷

專長是3C, 化學是興趣, 從小發現做實驗很有趣, 最痛苦大概

是背誦這方面。從小自己組裝電腦、改機....。專長需要靠時間積累，

如果在找工作上如果有興趣有專長其實都可以挑。

出社會不見於是看重學校的能力，所以選擇讀興趣的科系。但專長的東西還是有繼續吸收知識，例如幫同儕修3C產品或採購、比價分析、參加電腦展、看一些自媒體的頻道....等。興趣跟專長都可以培養，未來工作也可以重疊或不重疊，都是可以的。

化學系做實驗、寫預結報，幫助在於專案的執行與企劃方面。社會很多人雖然高學歷，但對於流程或事物的態度上沒有一定程度的SOP，或是沒辦法擬定一個完美有順序的解決方案，所以導致做事情會很混亂，也很難跟其他人一起共同工作，從這方面來講，做實驗和寫預結報還是有用的，雖然要寫很多字，但寫報告給老闆非常受用，所以說還是用得上。

看、讀paper也是同樣概念，現在可以對同事流利的講解，是因為化學系要讀paper，需要自己先理解過後，有辦法融會貫通，才有

辦法講給別人聽。常跟員工講：要說服別人之前要先說服了自己，如果自己都說服不了，別人一點就破，如果自己有辦法說服自己，那別人怎樣問都答不破。

這些在化學系都是受用的，雖然不是化學本業的能力，但是化學培養的態度跟概念上來說，在工作上可以比其他系更有效率的去做好一件事情。

出社會到就職期間是學習期，盡可能不要因為辛苦或加班去犧牲學習的機會。例如說，今天有一個專案，老闆說有人離職了，要帶著你一起做，盡量不要拒絕，因為如果去外面聽課講解這些東西，都是要花錢的，如果跟著老闆學習，則能夠免費得到這些經驗甚至可以拿到薪水。

職涯經歷與規劃

2016年畢業後進入燦坤內湖旗艦店工作，開始是在大家電部門

，接著去了小家電部門、PC部門、數位行動通訊部門，最後是三星智慧館店長。因為想去學習其他領域，所以去應徵了採購助理的工作，做了一年之後，認為該學都學了，就離開燦坤，去聯想當北區的業務代表，後來又轉職成數位行銷。在2022年決定開店，2023年3月拿到營業登記，在板橋開了一間實體門市。

很清楚自己目標所需的能力，而為了學習這些技能也為此付出行動。從燦坤基層做起，就算當到月薪十萬的店長，也可以為了學習新知識選擇放棄工作從頭學起，對於未來規劃的態度值得借鑑學習。

從事產業之前景與問題

分享了電子商路的演進，解析現有的六種商業模式，像是從B2B

和B2C、B2B2C和C2C以及現今的主要流行趨勢C2B和O2O。這種趨勢最簡單明瞭就是由消費者去主導企業，像是目前最常見的例子就是網紅開團購、集資等等。而這種商業模式也代表著自媒體經營的重要性，在這個網路發達的年代，人人都只要有一部手機就可以經營起自媒體，是一個不可忽略的流行趨勢。

除此之外，也介紹了產品品牌的演進，社會從既有品牌，經過經驗品牌後走向了以吸睛品牌為流行的演進。既有品牌最簡單的說法就是老店，而這種店面吸引到的顧客大部分是中老年人，他們已經習慣了台灣耳熟能詳的老品牌，對於買商品時習慣相信那些在地多年的老字號品牌；而經驗品牌則是透過他人的推薦而去光顧的店面，適用於現階段的青中年生，他們介於傳統與創新的混合地帶，因此比老一輩的更容易接受新事物；最後，吸睛品牌則是吸引到新生代的人們，像是潮牌、藝人自創品牌等等。

學弟妹與學長間 Q&A

Q1. 請問那麼多工作都是由基層員工做起嗎？

是。在入職時就和店長談好條件，本意不是為要賺錢，選擇在內湖旗艦店工作是為了學習，希望能定期輪調部門，為了學習更多領域的專業知識。

Q2. 在這個行業工作多久才能達到期望的薪資？

以3C行業為例，從基層做起不跳領域，從產品銷售業務一路做到經理，小品牌公司在中間階層大概就能達到5、6萬，若是非本領域沒有專業的，所需時間約3到7年左右，也需要看機緣、表現和積極度等等有關。

Q3. 想要從哪裡開始環遊世界？

首先是亞洲國家。原因是以從商為目的來說，最多的機會與最容易踏出的市場是東南亞、東北亞、東亞，語言文化、人種相近、生活習

慣相近、經濟與產品性質相近，更容易形成買賣關係有更多的發展空間。

Q4. 許多份工作，都是半年至一年換一個，在未來的面試中若面試官問為何都是短期工作，該如何說明？

在門市工作時雖然一直轉換部門，但都在同一間公司下，所以轉換部門並不是難事，可以用許多說故事的方式說明這點。若在將來真的因為人生規劃，去了很多間公司工作，只要說明的合理，說服的了面試官，工作時間長短已經不再是最重要的。

Q5. 在化學系期間學習到的，有什麼是對出社會後的工作有幫助的？

化學系所學到的，對外面一般產業來說太過專業了，但是在實驗梳理步驟或是寫預結報時，對於在專案的執行和企劃這方面有很多的

幫助。很多人出社會，雖然是高學歷，但在處理事情上，並沒有一定程度的SOP或是沒辦法擬定一個比較完美或有順序的解決方案，導致在做事情的時候會很亂，也很難和其他人合作。這方面來說，寫預結報是有用的。讀文獻書報討論累積能力，需要自己先融會貫通，才有辦法講給別人聽，這也是為什麼現在可以很流利地做簡報講解事情。也常跟員工說，要說服別人之前，要先說服自己，當自己有辦法說服自己時，不管別人怎麼問都有辦法自信地回答。這兩個部分在化學系是受用的，雖然不是化學本業的能力，但在培養的態度和概念來講，在工作上，比其他系更有效率地去做好事情。

Q6. 為什麼當初選擇念化學系，畢業後卻會想要往3C經銷商發展？

雖然是讀化學系，但讀化學系之前，就知道自己的專長是3C，化學只是興趣，因為覺得做實作是一件很快樂的事，所以在讀大學以前就知道會想要讀這類相關的科系。但是3C是從小就自己會組裝電腦

或自己改裝，專長這件事是需要時間來累積跟培養，所以認為在挑工作上，如果自己有興趣有專長其實都可以做選擇，不見得只能挑興趣或做專長。

Q7. 在工作上有遇到挫折，是如何面對這些挫折的？

第一份工作兩個月就遇到職場霸凌，在每份工作一開始也都不順利，工作期間遇到了很多困難。但相對的在遇到問題時能夠臨危不亂、隨機應變、單純就事論事，每件事情都能比較客觀，或是站在他人角度去分析判斷，對工作上來說幫助蠻多的。所以鼓勵大家去撞牆，去正視問題，不要遇到困難就逃避，當有辦法撞破這道牆，那在未來不論有幾道牆，都撞的破。

Q8. 在面試新人時，標準是什麼？

因為是中小企業的關係，本身人力非常缺乏，所以會希望是通才，所以當在各方面都願意去做去學習的話，會更願意採納，因為這對營

運發展是更有幫助的。這方面對你們比較不公平，這代表什麼都要學什麼都要會，所以變向來說，另一個重點是態度，態度積極是很加分的，對公司來說，希望面試進來的人是即戰力，不然就是能夠和公司一起成長的人。

演講者給學弟妹之建議

在求職的路上並不會一帆風順，也會遇到許多挫折與壓力。像是在第一份工作就遇到職場霸凌，但不會逃避，反而去正視這些問題，讓在職場上的心理素質能夠更好，不被他人影響。在未來面對困難時能夠臨危不亂、隨機應變、單純就事論事，每件事情都能客觀處理，或是站在他人的角度去做分析判斷。鼓勵大家去撞牆，去正視問題，不要遇到困難就選擇逃避，當你有辦法撞破這道牆，那在未來不論有幾道牆，你都撞的破。

學長想給學弟妹的一句話

「我鼓勵大家去撞牆，去正視問題，不要遇到困難就選擇逃避。」

同學的心得分享

宜學系友的演講非常有趣，可能和年齡層接近也有關係，在聽演講時有互動，使我們沒有距離感。認為化學系的本科科目對於未來出社會來說太過艱澀，但在念書的過程中學到了非學科，但出社會後非常實用的技能，雖然平時預報寫到很頭痛，花了大把的時間，但出社會後卻可以把這項技能用在專案統整和解決的部分。宜學系友有著大多數人所沒有的特質，多數人出社會後是為了賺錢，換工作也是希望能得到更多酬勞，但卻認為更換工作對於各方面的技能

學習有很大的幫助，薪水不一定要高，但專業技能必須學到。從事自己擅長且有興趣的工作想必是多數人所希望的，在工作穩定前，可以從事化學領域各方面的工作來學習經驗，會的東西多了，選擇一定會更多，從事一項工作有了成就感，學習的動力也隨之而來。

撰稿人員：

林OO、包OO、陳OO、許OO、劉OO、陳OO、李OO、黃OO

2023年9月19日