

# 嶺東科技大學 校友專訪：楊俊湧校友

專訪撰稿：曾紹玫 114/07/03

## 楊俊湧校友的創業歷程分享

校友姓名：楊俊湧

現任職務：暢神影像有限公司負責人

畢業科系：數位媒體設計系進修部四技

畢業年度：105

座右銘：求知若飢，虛心若愚。



### 一、楊俊湧校友的生涯歷程與背景

楊俊湧校友從軍旅生涯起步，當兵時的志願役經歷養成了紀律與堅定的態度，退伍後才開始接觸動畫與影像領域。因為不想讓人生局限在軍中。在軍中服役 11 年後（當時 30 歲的他）選擇離開部隊。起初求職碰上瓶頸，投出數百份履歷都石沉大海，許多公司對將近 30 歲、缺乏業界經驗的新人興趣不高。所幸他獲得「首羿國際股份有限公司」錄用，擔任業務助理，開啟了職場生涯。

在「首羿國際股份有限公司」工作期間，楊俊湧憑藉軍中學得的通信專長大顯身手，努力工作學習累積專業實務經驗，憑藉工作上表現迅速躍升為創意總監。

起初以為自己喜歡繪畫，進而嘗試動畫設計，卻因缺乏基礎與技術而數度受挫。為了提升技能，他選擇回到學校進修，進入嶺東科技大學就讀數位媒體設計學系。求學期間他主動爭取實習與專案經驗，逐步累積作品與人脈，最終選擇自行創業，成立「暢神影像有限公司」，專注於影像技術整合服務。

他的人生歷程展現出自我摸索、從錯誤中成長、以實務導向為中心的精神。他並不急於創業，而是在充分理解自己優勢與市場需求後，逐步建立起個人品牌與團隊。楊俊湧校友的創業歷程可謂厚積薄發，老派踏實。軍中所學、職場所歷以及嶺東科技大學再進修，都成為他創業養分。

### 二、創業觀點與建議

楊俊湧校友強調「緩創業、深耕實力」的老派精神。強調創業並非一時衝動，而是需要時間醞釀與腳踏實地。他提出幾個關鍵觀點：

#### 職場歷練與養分：

楊俊湧校友認為初入社會應把每間公司都當作學習養分的來源。年輕人應抱持正確態度，主動爭取磨練，不要計較「只拿一份薪水為何做那麼多事」。相反地，願意多做多學，日後會發現所累積的技能終有用武之地。

現場經驗跟學歷一樣重要，他鼓勵建議學生勇於投入現場工作，不要怕從基層做起，實務經驗與作品集更能說服未來的合作夥伴或客戶。

#### **創業前提與市場分析：**

楊俊湧校友分享，創業前須先累積足夠實力與知識。創業要等機會來敲門，而不是刻意去開門：他認為創業應來自市場需求與能力的累積，而非年輕時的盲目熱情。當你在一個領域經驗豐富，就能辨識該領域真正的市場需求、產品機會和利潤空間。他建議創業前要進行嚴謹的市場評估：確定市場規模足以養活自己的事業，且避開過度飽和的紅海市場。他比喻說：「如果這條街上大家都在賣紅豆餅，而你也學會了做紅豆餅，那還要不要在同一條街開一家紅豆餅店？」強調競爭者眾多時不宜貿然投入。同時，他提醒建議創業者需先思考自身目標與生活品質。

#### **差異化與顧客價值：**

楊俊湧校友強調創業要找出自身優勢，提供對手無法比擬的價值。他深知自己若與淘寶、蝦皮等大型電商拚價格，必然處於劣勢，因此避開純比價市場。取而代之的是強化服務和便利性，讓客戶「買方便，而非單純買產品」。與人合作是關鍵：他坦承自己不擅長管理帳務與財務，因而選擇與具備此能力的夥伴合作，彼此互補長短。

#### **結論：**

總而言之，他建議創業者在切入市場前找出自身能滿足客戶的獨特價值，並以誠信合法的態度經營，才能提高創業成功率。創業是「解決問題的連續賽」：從技術選擇、客戶溝通到資源整合，每一環都可能出現意想不到的挑戰。

未來有意創業的學弟妹，在創業前要先成為熟悉市場生態和具備多元技能的專才，再挑對市場和客群切入，以服務與品質勝出而非價格戰。同時心態上務實穩健，量入為出，不盲目追求快速擴張，這正是「老派創業」腳踏實地、以實力和口碑累積事業的精神所在。

### **三、以人生經驗，分享一段話給在校學弟妹**

建立完整作品集：強調作品集即是履歷，重視專案導向成果

練習溝通與簡報技巧：常態練習簡報與表達能力。

接受失敗與修正：以自身經歷鼓勵學生勇敢面對挫折。

多領域接觸、找出適性：探索動畫、影像、互動等多方向。

投入比專精更重要：動手實作遠勝於紙上談兵。

