



電商新創營收翻倍
25歲老闆只念到大一
13歲就做生意月入3萬

江美佳
20220329



電商未來實驗室

未來實驗室創辦人 | 梁多多

未來實驗室，一家用最具有競爭力價格 & 只供應最符合消費者需求商品的年輕電商

25歲創辦人梁多多

創立三年半的電商未來實驗室，2019年營收翻倍至近5億

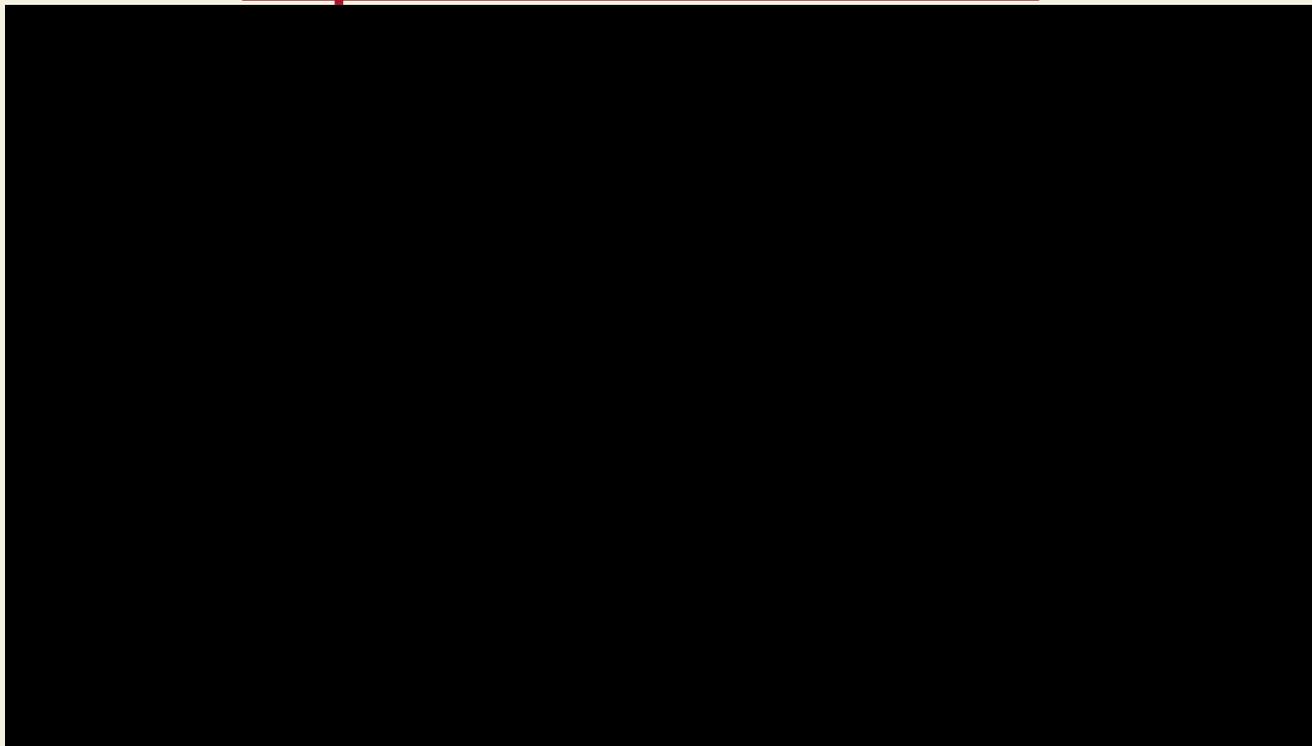


創業家：梁多多

- 出生— 1995年
- 家住木柵的他不愛念書，被父母送到2個多小時車程外的三峽寄宿學校明德國中
- 沉浸在玩**遊戲王卡牌**的樂趣，困難的家境不允許他奢侈地買卡玩遊戲。
- 國中就嘗試做生意、月入3萬

你知道遊戲王怎麼玩嗎？

<https://reurl.cc/akOoDX>





梁多多的卡牌商機

- 他看見台北車站地下街**可以買到便宜的卡牌**，便靈機一動，決定下課後在宿舍偷偷**舉辦卡牌比賽**。
- 好勝的同學們，**為了贏得比賽**不惜花錢跟他買好卡牌，輸了比賽的人更是不甘心，只想買更好的牌來扳回一城，梁多多的卡牌商機因此源源不絕。



13歲做生意，月入三萬

- 本來從不去學校福利社，將泡麵視為奢侈品
- 做了卡牌生意後，「泡麵可以很闊氣地買，飲料一罐一罐地喝。」
- 買賣卡牌的背後，他沒有太多遠大的目標，
就是生活
「逼不得已讓你去思考很多喜歡的事情，怎麼從中創造價值」



創業家：梁多多

- 高一申請到去美國交換學生的獎學金，在美國高中自由的選課制度讓他大開眼界。
- 淡江大學公共行政系肄業，大一休學後進電商新創學習
- 求學路上兩次提出休學，因為他的迷惘，在教室裡找不到答案，上網自學、實際去闖，比在教室學到更多。「我休學是礙於我的方向是在學校得不到，學校沒辦法給，我只能這樣去選擇」
- 2017年創辦Future Lab「未來實驗室」
- 把品牌從網路推向實體，從南到北開了11家店面，誠品體系就有3間。
- 2019年營收翻倍至近5億

人生與創業路上挫折與打擊連連

時期	挫折	搏鬥、學習改善往前邁進
國中(13歲)	不愛念書、沉浸在玩遊戲 王卡牌的樂趣	卡牌商機讓他曾經在巔峰時期 一個月賺了3萬元。
高三 創業比賽	不斷被評審否定、質疑 產品的商業模式為何？	不服氣評審看不懂自己的產品價值 決定放棄學業，直接去電商的世界 學習
大一	頂著父母的怒火休學工作	上網自學、實際去闖，比在教室學 到更多。
求職	不斷被拒絕，換過兩間公 司，還有一次被裁員。	加深了想做產品，自己創業的決心

人生與創業路上挫折與打擊連連

時期	挫折	搏鬥、學習改善、往前邁進
工作時期	在數據分析中發現公司經營的危機，敲起警鐘，卻無人理會，開始跟各個團隊吵架。	最後黯然離開。
創業期	財務窘迫之下，當時員工的年終獎金比業界少了許多，大批員工離職。	以為員工都是創業伙伴，應該能理解、承擔結果，他發現是自己做得不夠好，不該期待員工一起承擔。
25歲 [未來實驗室] 創辦人	未來實驗室的產品與服務品質更屢遭質疑	網友負評回應，椅子的結構和客服品質不佳，產品被質疑是貼牌代工、淘寶貨。

創業路上挫折與打擊連連
但他始終沒放棄夢想

“

我心中有我想像的智慧居家
我想要的IOT(物聯網)產品



FutureLab.未來實驗室旗艦館

<https://www.pchomeec.tw/sites/futurelab>

虛心反思，才會學習進步

- 謙虛這件事情非常重要。「我每天都會反思，今天的我到底做對、做錯什麼，今天是不是比昨天更好？」
- 謙虛的背後，是因為走出教室的自學，更需要彎腰傾聽。
- 他坦言，創業第一年確實曾「取巧」選擇OEM，和廠商共模生產氣炸鍋。
- 為了貼近消費者需求，每年都會穿起制服，輪流到每間門市站櫃，一站就是3小時，學習跟消費者介紹產品了解問題所在。



他與體制拉扯，堅持走到今天

學習心法—

創業學不來，即便聽了前輩的經驗，
創業者也要有顛覆一切、勇於犯錯的想法。

給讀者的一句話—

讓孩子學習做選擇，為自己的決定負起責任。

“

當年找不到答案，帶著自學精神勇敢走出校園的梁多多，正在以顧客為師，要在疫情衝擊的零售世界，找到嶄新的未來實驗。



Thanks for listening