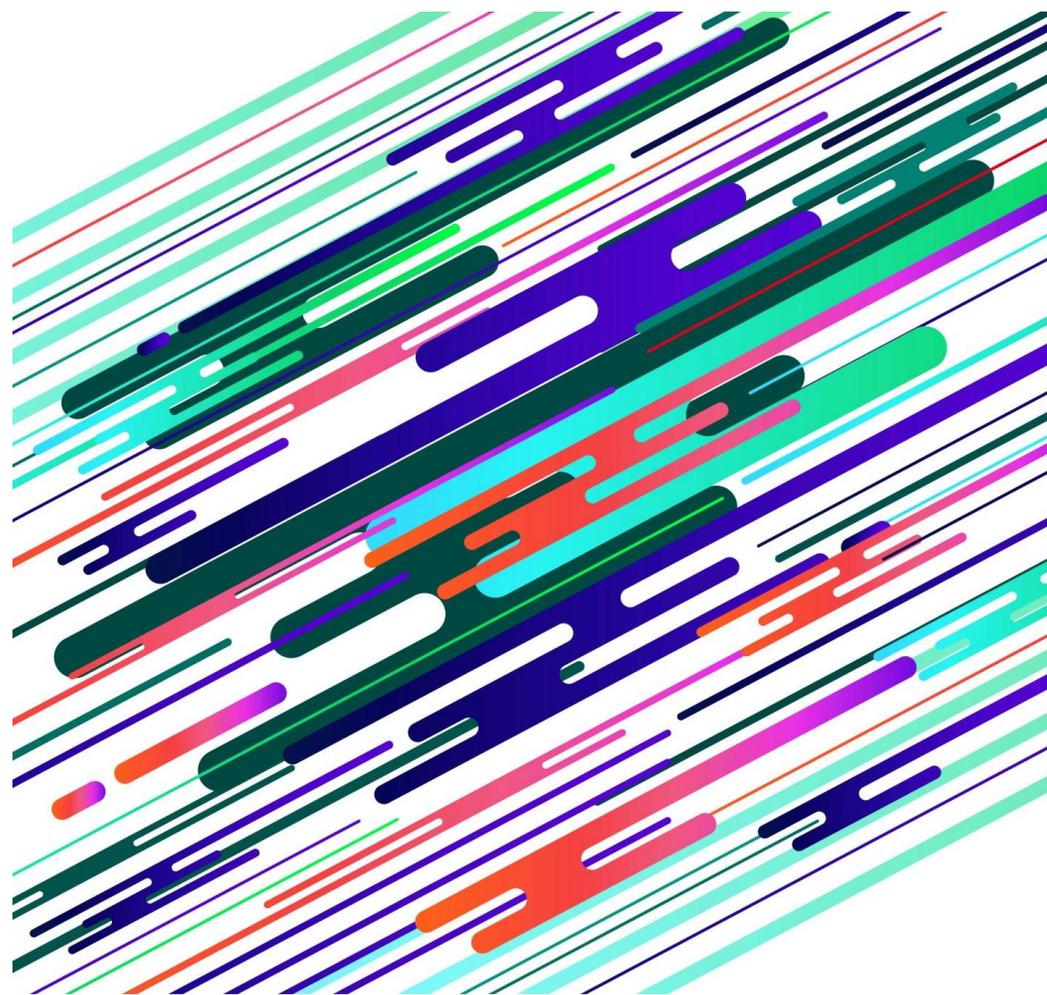


在全世界裸奔的台灣瘋子  
提提研創辦人：用  
好玩的心體驗人生  
挑戰

門診部讀書會



# 只要好玩，都去嘗試

5歲在學校被同學欺負，哭著回家找媽媽。媽對我說，「李昆霖，如果以後有人欺負你，你一定要打回去，而且一定要打贏，要不然你不准回家。」從那天開始，我在學校打架再也沒有輸過，再也沒有被霸凌了。

13歲時，全家移民到澳洲，我因為語言不通，又開始被霸凌了

為了求生存，我開始武裝自己。我透過學習去補充自己，我努力讀書把英文學好，同時我還發現澳洲文化很佩服那些運動很好的人，而不是只會讀書的書呆子。

學網球，還考到了澳洲網球教練執照，認真地練鋼琴，同時也是長跑選手，高爾夫也打得還不錯，於是我漸漸得到了澳洲同學的認同。

但我同時間還是很認真在讀書，得到了澳洲政府跟美國大學的雙重獎學金，可以跳過碩士班、直升博士班

其實我本來是個沒有太鮮明個性的人，但為了得到認同，我變得很願意打開自己，去嘗試不同的事物，只要是好玩的事，我都想嘗試看看。



—— 3/4-3/11 提提研史詩美人節 ——  
**自由，是知道自己有選擇**

三大專區自由搭、任你選，  
給你最有感的自由，錯過再等一整年！

入門自由配  
任選22件\$888

黑面膜系列  
肌能進化系列  
超級纖維系列

立即購買

# 不在乎他人眼光的 台灣瘋子



我開始在世界各地裸奔，當時的我，很想讓大家知道，台灣人也是會有不在乎他人眼光的瘋子。

我開始把這些照片放上網路，開始寫起網路部落格。同時我也發表許多國際期刊論文，完成了博士學位。

當我拿到博士學位後，我還出了本自傳叫《全世界都擋不住李昆霖》。

當時**27**歲的我，覺得沒有什麼事難得了我，只要我努力認真，可以達成任何事情。

我想要更多挑戰，所以我問自己，還有什麼沒有嘗試過的呢？

很快我就得到答案，我還沒有創業過，我想試看看。

那我可以做什麼呢？

我決定開一間漫畫店，因為我非常喜歡漫畫，我從小就一直想要開一間漫畫店。但開店了之後，我很快就發現一個問題，就是沒有人上門。

我才知道，原來經營書店沒有我想像中的簡單，我選擇了一個夕陽產業，尤其還選擇在賈伯斯發明iPhone跟iPad時期去開書店，實在是不能再更糟的時間點了

# 為了求生存，不輕易 放棄

但我一直不是個輕易放棄的人，就像年輕時期一樣，為了求生存，我願意嘗試各種方法。

我cosplay成漫畫《七龍珠》的角色，到附近的高雄女中發傳單，也去六合夜市發傳單。那一年我發了超過好幾千張的傳單，也被拒絕了好幾千次。

結果生意完全沒有好轉，這樣的做法根本沒有挽救我的漫畫店

書店慘淡經營賠了3年左右，這時我太太對我提出一個請求，她說，「既然漫畫店生意沒有好轉，你不要加入我的公司，幫我把面膜推廣到國外市場。」



# 為了求生存，不輕易 放棄

公司沒有會講英文的人才，她希望我可以幫忙推廣國際業務。

我當時完全沒有任何做國際貿易的經驗，不懂任何保養品的知識，不懂什麼是品牌，也不懂行銷。但我當下沒想太多就答應了。

我猜應該會很好玩吧。我開始帶業務團隊出國參展，立刻就遇到跟漫畫店同樣的問題，一樣沒有人來光顧我們的攤位，因為我們當時沒有品牌力，也沒有產品力。

但我沒有放棄，一樣在國際展場用發傳單的方式，積極主動去找客戶，甚至還發給參展的廠商們，沒想到還真的因此認識了未來的法國代理商



# 敷著面膜去跳傘



美國拉斯維加斯參展，沒人來我們展位，也沒拿到任何有效客戶的名片。

一般人去拉斯維加斯參展，會順便去賭場玩幾把試試手氣，但我卻對戶外運動比較有興趣，當我看到沙漠可以玩跳傘，我就真的去跳傘，而且還是敷著面膜去跳傘。

我一直覺得提提研面膜的服貼性很強，我很好奇，如果我敷面膜跳傘會怎樣？會不會真的服貼，還是被吹掉？沒想到跳下去的瞬間，下半臉的面膜竟被吹開、上半臉還有留住，因為有護目鏡壓住。我在天空停留了一段時間，只敷著上半臉的面膜。

當我快降落的時候，我把護目鏡跟面膜拿掉，想對鏡頭說幾句話，沒想到事後看影片回播，竟然發現我額頭有敷面膜的部份，真的有比較亮白，跟沒有敷面膜的下半臉比起來，真的看得出效果。雖然服貼度的高速測試失敗了，但沒想到亮白效果，意外大成功。而這個影片一放上網路，立刻被大家瘋傳。

我們一回到台灣參展，就造成消費者暴動，大家都想要這款可以跳傘亮白的面膜。

同時在海外，我在展場用發傳單的方式意外認識了法國代理商。他說他可以幫我打進歐洲市場，但我必須升級我的產品，產品配方一定要重新做，要被歐洲毒物學家證明是安全又有效的，這會花很多時間、也會很貴，他問我願意嗎？我立刻回答，「我。願意。」

只要做了能夠讓我生存下來，我都可以嘗試，該做就要去做。

回到台灣，我們變得更紅了。這時我們開始行銷自己是征服法國的台灣面膜，在公車、捷運、機場都看得到我們的身影，同時在歐洲獲得了十幾座大獎。而我原本賠錢的書店，也因為開始販售提提研的面膜，開始大排長龍，成功挽救了這間書店。

<https://youtu.be/tugBmaA1pNY>

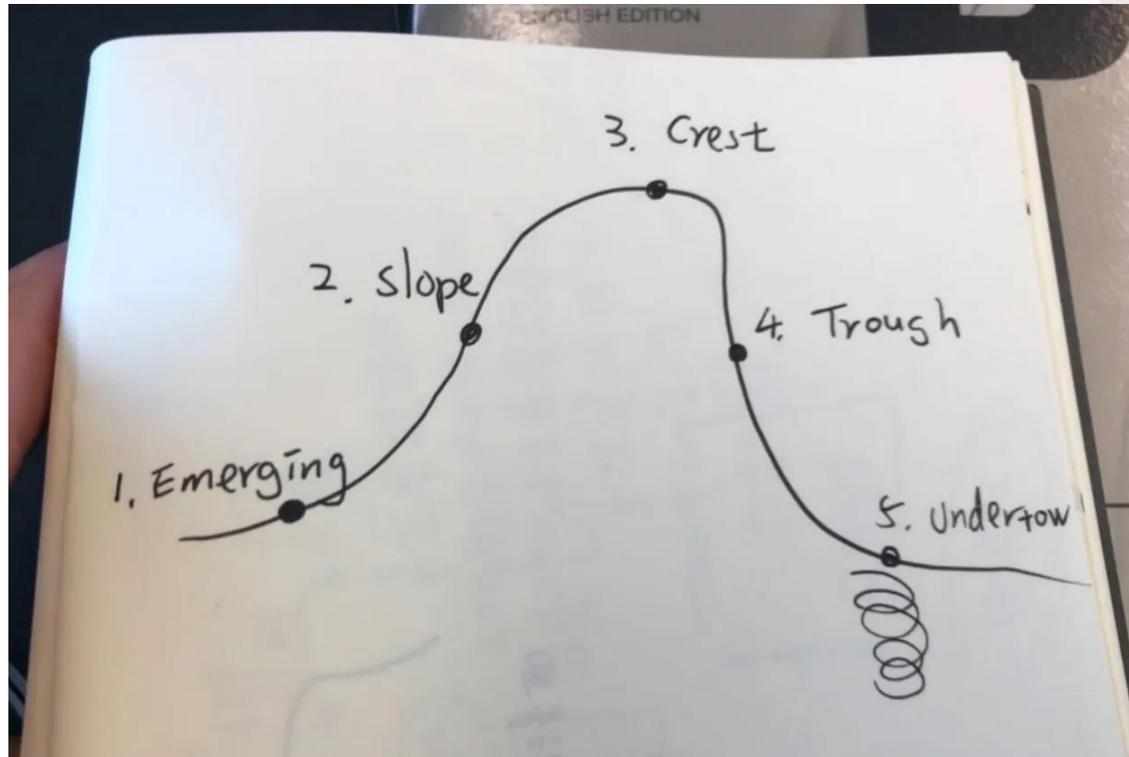


## 關於作者 李昆霖

生命走到這裡，我要感謝自己從一而終的願意，有勇氣去面向自己的黑暗，有勇氣去面對我沒有認識的自己，因為我願意突破框架。謝謝一路以來我用好玩的心情去體驗人生的挑戰。

李昆霖，人稱「腦閻」，俄亥俄大學化工博士。除了經營「征服法國的台灣面膜」提提研以外，還擁有「全台灣最美的漫畫店」**Booking**以及「台灣保養品殿堂」佐研院。目前正在努力經營第四個事業——**Podcast**《腦閻想什麼？》。

# 提提研創辦人： 企業必經波浪5階段，一張圖看懂你的公司在哪裡



第一個階段是emerging (形成、浮起)，也就是你感覺到好像你要被一股能量給推起來了，但還沒浮起。

第二個階段是slope (爬坡)，就是你已經開始被這股能量推起愈來愈高，公司聲量也愈來愈高，外界明顯也看得到公司的快速成長。

第三個階段是crest (波峰)，此時公司的聲望來到了最高峰，每個公司都希望能停留在這個階段愈久愈好。

第四個階段是trough (落槽)，此時公司開始成長動能往下滑，好像失去了方向感。

第五個階段是undertow (暗流)，這是每個公司最害怕遇到的階段，被無法預測的力量往下拉，怎麼樣掙扎都無法浮出水面。