ATC CLUB
“炸”出一片天-教科書沒教我的事

被郭董批評浪費教育資源的雞排博士

宋耿郎 2017.4.30



有人罵我也有人挺我



- 被郭董批評浪費教育資源
- 阿基師力挺雞排博士
- 台灣啟示錄 雞排博士啟示錄

博士雞排
感謝
Dr.Chicken Cutlet 郭董

在上帝的安排中，人生不怕大轉彎-1

- 曾經是別人眼中的人生勝利組
  - 求學順遂，五子登科，人人稱羨
  - 婚姻終究失敗收場
- 讀書只是一個過程
  - 學習專業知識
  - 訓練思考能力

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

在上帝的安排中，人生不怕大轉彎-2

- 回頭檢視自己的求學生涯
  - 專業知識 vs. 待人處事
  - 讀書 = 成功？ vs. 用心去做
- 人生歷程，都是累積
  - 面對人生的岔路，想好了再走下去
  - 每一個生活體驗都是獨一無二

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

在上帝的安排中，人生不怕大轉彎-3

- 面臨人生風險如何自處？
  - 自暴自棄，歸去來西 vs 正面思考，吸引力法則
  - 堅持理念 vs 別人的眼光
- 創業前的心理建設
  - 脫離別人（企業）的保護傘
  - 什麼事情都是不確定的

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

提升能力(競爭力)還是獲得薪水 ？

- 現在做的每一件事情都是爲將來作準備
  - 在可容許的範圍內，盡量挖掘老闆不想教的事
  - 做沒有人想做的任務，不計較份內的工作
- 要苦一陣子還是苦一輩子？
  - 計較薪水、福利跟休假
  - 要做收銀員還是學一技之長？

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

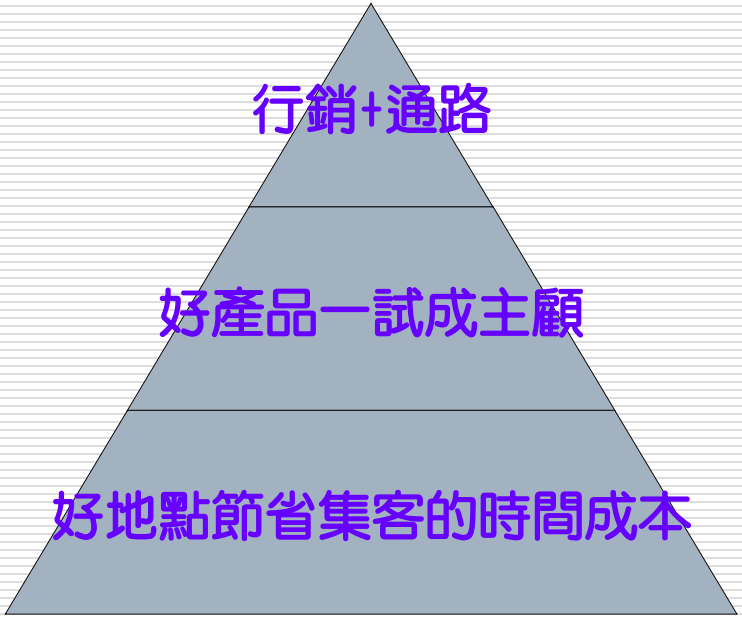
你該就業還是創業？

- 就業
  - 在制度中求發展
  - 從基層力爭上游至金字塔頂端
- 創業
  - 摸著石頭過河
  - 建立自己的金字塔遊戲規則

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

創業成功的金三角

品牌



產品

地點

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

與客戶的第一次接觸

- 行銷
  - 挖掘未被滿足的需求與渴望
  - 定義並且量測這些需求與渴望的強度
  - 決定目標市場我們可以服務的最好
  - 發展適合的產品
  - 決定價格與「推廣」策略與「通路」策略

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

與客戶的第一次接觸

- 行銷是在滿足客戶的需求
  - 不是在告訴消費者該喜歡什麼
- 讓客戶覺得物超所值
- 行銷的第一步：千萬別去買廣告
- 從創業的第一天就要開始行銷

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

與客戶的第一次接觸

- 通路
  - 產品接觸消費者的管道，也就是企業將產品和服務傳遞給顧客的路徑
  - 通路的種類
  - 自有通路（Owned Channels）
  - 付費通路（Paid Channels）
  - 贏來的通路（Earned Channel

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

與客戶的第一次接觸

- 自有通路
  - 自家網站 www／App
  - 自己經營的社群媒體品牌

- 特色
  - 經營成本最高，需要很久的時間累積，但一旦跨過門檻，它的維護與交易的成本往往也是最低（不用給平台抽取手續費）

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

與客戶的第一次接觸

- 付費通路
  - 廣告
  - 電子商務平台

- 特色
  - 控制在別人手上，所以只能短期內透過它們來壯大自己的品牌

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

與客戶的第一次接觸

- 贏來的通路
  - 粉絲主動的推薦（打卡）
  - 新聞媒體的報導
  - 搜尋引擎的排名
  - 部落客主動幫你寫試吃文、開箱文（內壢店都上部落格了）
- 準備創業的過程中，通路先行



與客戶的第一次接觸

- 新聞媒體的報導
  - 這是一個有計畫曝光行動
  - 感謝蘋果日報記者的知人
  - 感謝郭董的批評

- 持續創造話題
  - 賣雞排也可以出書

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董


財經傳訊
TIME & MONEY
一舉成名天下知！
雞排博士
教你開一間
會賺錢的店
博士雞排創辦人 宋耿郎／著
從準備創業第一天
就懂宣傳
把他創業第1年的賺錢經驗
由心態到實務全面分享
作者★宋耿郎 定價280元



坦白講

鬥雞變炸雞

文：簡竹雨 攝影：蘇立坤 設計：裴惠娟

宋耿郎 ◆ 42歲 ◆ 台中豐原 ◆ 雞排店老闆

我在大學當助教多年，月薪五萬多元，有三個小孩，老婆是高中老師，生活順遂。但四年前，老婆決定離婚，她說我令人難以忍受。

我很痛苦，必須找一件事分散心情，只好去讀博士班，我很會考試，一考就上。修完學分我卻發現，很多學長都失業，我怕步上後塵，決定休學去工作，我做了四個月的房屋仲介，後來自己開雞排店。此事上了報，郭台銘說我浪費教育資源。我也只能笑一笑。

如果是以前的我，一定反擊回去。你知道爲什麼我去當房屋仲介？我想學習溝通。我一直在想，爲什麼老婆要離開我，後來參加教會，才慢慢承認自己個性眞的不好。以前在家裡，凡事都要照我的意思，像房子裝潢，她很想裝浴缸，我覺得沒必要，就堅持不裝。她買的食物常被我嫌難吃、送的禮物被我嫌不實用，我卻沒想過，這些都是她費盡心思挑的。

我從小讀資優班，後來考上建中、政大，越來越自負。更糟的是，我大學讀法律，法律其實就是培養你成爲鬥雞，太溫馴在法庭上會被吃掉。我口才變得更好，卻不是用來溝通，是好辯，一開口就要找出對方的漏洞、講到贏，難怪前妻會說：「你說話傷人不是傷到皮、肉，是傷到骨。」

做房屋仲介，要去菜市場發DM、挨家挨戶按門鈴，我學會跟人溝通，也因爲常被拒絕，懂得謙卑，聖經說，驕傲是一種罪。後來我決定創業，開雞排店，客人形形色色，有個公主病的女生，我照例請她勾菜單，她臉一沉：「你不會幫我勾喔？」我也沒生氣，就讓她口頭點菜。

客人都說我親切，朋友也坦白對我說，我以前對人不是很友善，現在好多了；連向來怕我的大兒子，都說爸爸變好了。我不知道還有沒有機會跟前妻復合，當初一離婚、我搬走，她就裝浴缸，可見她有多氣。如果眞的無緣復合，以後跟其他女生交往，要裝浴缸就讓她裝吧，其實又花不了多少錢。

駁郭董 雞排博士生：行行出狀元

宋耿郎說 台灣不能保證博士一定找得到「容身之地」 「人生很複雜 無法事事盡如人意」



張善政大博士生的光環，宋耿郎卻被郭台中豐原賣雞排，成為話題人物，人生方向的博士生，加入賣雞排行列。 記者陳宏睿／攝影





張善政大博士周文一在台東縣東河鄉都蘭村賣鹹肉飯。 本報資料照片

博士生宋耿郎在台中豐原賣雞排，成為話題人物。 記者陳宏睿／攝影

他們看吳寶春

雞排博士生：不符合有教無類 鹹肉飯博士：台灣高教被綁死

【記者陳宏睿、李奧若／綜合六報導】「社會大眾文憑通膨嚴重」、「社會太服文憑」、「現在博士滿街跑」……前天，台中豐原賣雞排的宋耿郎，因為「博士生賣雞排」，成為媒體焦點，引發社會大眾熱議。

「我就是與這樣的環境格格不入，才離開學術界的。」周文一說，他投入大自然研究，喜歡的就是大自然多變、沒有標準法則；教育也是如此，如果一味用標準答案來規範，容納不同才能、性格、條件的人，會有不可估計的正向發展。

以博士生身分在台中市賣雞排的宋耿郎指出，吳寶春的麵包受全台、年收數億，是成功社會人士，如今他想當學徒，因「刷底、法規」，不得其門而入，實在不將「有教無類」教育理念。

宋耿郎說，以吳寶春例子與人研發相關人學方案，讓真的想念書者進入學校，充實知識，但這要靠校會把。

郭董數落博士雞排反大賣

自謙「念書重要 不然吳寶春為何要念EMBA」

【康凱晉、郭書銘／台中報導】博士班肄業的宋耿郎在台中豐原賣雞排，被鴻海集團董事長郭台銘質疑「浪費教育資源」，反而讓雞排店知名度及業績比以前暴增3倍，近日還貼出徵人告示。宋耿郎表示，「以結果論來說，店裡生意變好，得感謝郭董，其實念書還是很重要，不然吳寶春為何要念EMBA？」

快成豐原新地標

《蘋果》本月上旬還家報導政治大學風險管理與保險學系研究所博士生宋耿郎，放棄學業跟月薪5萬元的助教工作開雞排店，引起話題。當時他表示一天約賣60塊雞排，最多100塊，前郭台銘開金口發表「浪費教育資源」一番話後不到10天，宋的雞排店就結出了徵人告示。宋耿郎不願透露現在的業績。但記者前天下午5時許前往觀察，現場有10多人排隊，櫃檯號碼牌發到300多號，推估業績至少成長3倍。

宋耿郎店內現有3名加盟體系來支援的工作人員，他說以前晚上10時過後還賣不完，現在常下午6時不到雞排就賣光，他眼神被電說：「忙不過來，真的必須找人幫忙。」當人的月薪2萬多元起跳，但現在還沒人應徵。

一名碩士學歷的顧客陳佐漾說，聽到郭台銘數落宋耿郎，好奇想買，他稱讚：「真的很好吃。」他認為，宋耿郎發揮所長做生意，怎麼會是浪費社會資源。

另名顧客連松隆說，宋讀到博士還願意繼下腰來賣雞排，真的不簡單。隔壁「我是豐原人」的版主林鼎山就說，原YA雞雞排圍好像豐原的新地標。

有學歷改學技術

宋耿郎昨表示，念了這麼多書，知道雞排店也要行銷、曝光，要與眾不同，所以利用網路、在店外貼學生證吸引客人。學歷或許不代表什麼，但教育教人思考，也是一種邏輯訓練，「吳寶春想念EMBA（Executive Master of Business Administration，管理學院碩士在職專班），就是要學更多，我只是相反，有了學歷現在要學更多專業技術。」



■宋耿郎（左）的雞排店暴紅，店門前經常大排長龍。 陳為坐攝

博士生賣雞排事件簿

資料來源：宋耿郎、《蘋果》採訪整理

2012/12/01	政大博士班肄業的宋耿郎在台中豐原區開設YA雞雞排店，每天約賣60塊雞排，最多百塊
2013/03/10	博士生宋耿郎賣雞排遭《蘋果》報導，其他媒體跟進，知名度及業績成長
2013/03/13	鴻海集團董事長郭台銘質疑博士生賣雞排，是浪費教育資源
2013/03/14	郭董一番話被諷刺性節目不斷引用討論，雞排店業績再度暴衝，決定增聘一名員工因應

蘋果日報 102年3月25日 A3版

博士為何會去賣雞排

中國時報 102年3月21日 A18版



■戴伯芬

博士賣雞排成為高教熱門的話題，業界人士認為需要徵收「教育浪費稅」，教育界終於痛心疾首地開始檢討博士招生額員，台灣社會需要多少大學生？又需要多少博士生？這不是個簡單的市場供需問題，背後牽涉到更複雜的國家人力資源政策、產業需求、社會文化期望等因素，一旦交付市場供需決定，在傳統文憑主義下就形成失控的局面。

在大學開放與擴張政策下，台灣大學數量從二〇〇一年的五十三所，擴張到二〇一一年的一一六所；高中升學率也從一九九一年的五一．九四%上升到二〇一一年的九四．六七%，隨著大學的市場化擴張，投資大學已經成為一筆「好生意」，讓集團企業與宗教團體都趨之若鶩。以私立大學為例，招生人數在一九九一年為四三五七一人，在短短二十年間暴增數倍，二〇一一年達到九二二三人，而公立學校的擴張更為驚人，在同一時期，學生人數從一七六六五八人增加到四三六八六一，更呈現出三倍數成長，單從學生學費來計算，私立大學在這期間內就創造了近四八〇億的產值。

在下考慮少子化與外部市場因素，原以台灣高教內部市場來檢視就業市場，就會看到勞動力市場供需失調的現象，從一九九一到二〇一一年間，台灣的大專院校總計生產了四〇三一三位博士，遠高於同時期增加的教師人數一八〇五六人，過剩博士無法為產業界所用，只得擠在校園內無限延長博士後的生涯，充當教授們的高級研究助理，一直到計畫結束，讓年輕世代的生產創意熬到慘枯油盡之時。

不過，當我們邁一步檢視各大學的生師比時，會現過去二十年間有急遽惡化的趨勢，公立大學生師比從一九九一年十四．八增加到二〇一一年的三〇．九，而同一時間私立大學則從二四．四增加到三〇．八，從生師比的變化來看，二〇〇五年以來首度出現公立大學比私立大學生師比高的警訊，顯示公立大學招生浮濫狀況較私立大學更加嚴重，博士賣雞排反映的不但是人力過剩的危機，更是人力品質下降的危機。

隨著大學擴張，高等教育的師資並沒有隨之等比例增加，是高教品質下降的主因，公立大學由於教育部的教師總量控管，造成專案教師橫行；如果不計兼任、專案教師師資，五年五倍增的頂尖大學中，有八所公立大學在二〇〇六年出現進檔五年走跳比在三以上，達到教育部在二〇〇七年曾宣布的私校退場機制，學校不將處未來少子女化因素，爭可大量興建校舍，卻不願投入師資的培育，再加上招求百大的遠景，無限擴張研究所招生規模，卻不願增加師資，是造成文憑貶值的主因。

過去二十年，高等教育專任教師人數呈現人數倍增的成長，然而自二〇〇八年之後，短短四年內私立大學教師減少了一一七七人，占總私校教師專任人數的四．六%，平均每一個月就有二十五位私校專任教師的身影消失在校園中，對照上述同一時期，台灣高等教育學生的人數仍然增加中，私立大學部開始大量聘用專任教師人數。

當前少子女化的效應尚未發生，然高等教育商品化、資源的不當使用才是造成當前高教人才失衡的主因；更造成人力市場的嫁接現象，已經嚴重的教師勞動權益且不保，博士生當然更面臨無法就業的窘境。未來伴隨著少子女化效應而雪上加霜，將會進一步引爆高級人才的就業危機，不但博士賣雞排，更可以看到教授賣雞排、咖啡、珍珠奶茶，這些錯置的人力資源是國家放任教育擴張以及資訊不對稱的結果。

（作者為台灣高等教育產業工會理事長，輔仁大學社會學系教授）

博士為何去賣雞排？

- 大學開放政策
  - 2001年-53所大學
  - 2011年-116所大學
- 高中升學率
  - 1991年-51.94%
  - 2011年-94.67%



博士為何去賣雞排？

- 1991~2011年
  - 博士畢業生40313位
  - 大學教師人數增加18056位
- 2008年以後，私立大學開始裁減教師



彭明輝：樂見雞排博士

- 年輕人的最愛：
  - 2009年起服務業與製造業平分10大寶座
  - 2012年：鴻海、宏達電、台積電
  - 2013年：台積電（王品、統一、誠品、中華電信、Google、星巴克、長榮航空、無印良品、中華航空）

- 青年創業例子愈多，
  產業的轉型也就愈有希望



聯合報 中華民國一〇二年八月二十六日 星期一

博士雞排潭子開店 年底進運逢甲

【記者陳宏睿／台中報導】「我要進軍逢甲夜市了！」頂著政大博士生光環賣雞排的宋秋郎，8月間被商圈董事長郭台銘批評「浪費資源」，讓他一夕爆紅，不到半年，在潭子的第二間分店昨天開張，還透露年底要進軍競爭激烈的逢甲商圈，開第3家直營店；月收數十萬的他感念，「郭董一句話，改變我一生！」

第二家店昨天開張，宋秋郎為吸引人氣，跟自在油圳前炸雞排，有些顧客從外地慕名而來，他著要跟他這號「看板人物」一起合照，他說，將一比一的「金身照」，印在門口，讓大家都知道「博士雞排在潭子開張了！」

他說，郭董講他在媒體，台灣社會中，建立起鮮明「博士雞排生」品牌形象，未來他要繼續經營博士雞排，年底還將在逢甲夜市開第3家店。

他說，打出名號後還有連從新竹、台東的民眾上門拜師，要跟他學炸雞排，並要加盟他博士雞排連鎖店，「雞排越賣越有信心了！」

昨天潭子店開張，他忙到不可開交，只得一面炸雞排、一面接受記者採訪；他說，人生的際遇真的很戲劇，「沒想到一句話，能改變一個人的人生！」

宋秋郎3年前與結婚9年的妻子離婚，到政大念博士班，當作逃避，但念了2年多，卻發現沒興趣，索性離開「傷心地」台北市，回到故鄉豐原賣雞排。

起初打著「博士賣雞排」名號，生意也未見起色，沒想到郭台銘的一句話，讓他人生翻盤改變。

被郭台銘批評後，宋秋郎說他真的體驗到「一夕爆紅」的滋味，除電視、報紙、雜誌爭相採訪，也讓業績由黑翻紅，單店月營業額上看80萬，甚至不到半年期，開第2間店，「不是當初賣雞排時，能夠想到的！」



郭揆博士生宋秋郎爆紅，潭子分店昨天開張，還透露年底將進軍台中知名商圈逢甲夜市，開設第3間分店。

記者陳宏睿／攝影


國立政治大學
National Chengchi University
學生證
學 號 98358501
宋 耿 郎


國立政治大學
趕快來買 博士
幫您炸的雞排喔～
學號 98358501
姓名 宋耿郎
系所 風險管理與保險學系博士班
98358501

贏得客戶的第二次消費

- 好的「產品」讓客戶一試成主顧
- 產品好到讓客戶推薦給朋友
  - 先讓客戶變成自己的朋友
    - +臉書, +LINE…
  - 好東西要與好朋友分享
- 小結
  - 名人打不過麻吉，九成的人聽好友的話買東西

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

創業快速累積客戶的方法

- 好的「地點」決定新創業者的成敗
  - 地段、地段、地段
- 曝光高的地點 vs 便宜的地點
  - 只有適合的地點，沒有所謂的好地點
- 夜市、百貨公司、熱門商圈

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

地點選擇的技巧

- 結市的區域
  - 做吃的、賣衣服各有不同
- 擺攤的心理建設
  - 創業初期的「租金」影響早創期的成敗
  - 路邊攤 VS 店面

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

給各位的建議

- 準備好了再行動
  - 要過有計畫的人生
  - 讀萬卷書更要行萬里路
  - 博士都能賣雞排還有什麼不可能發生？
- 先累積實力再決定就業或創業
  - 建立學識、經驗與人脈
  - 實現自己的人生哲學

博士雞排
感謝
Dr.Chicken Cutlet 郭董

博士雞排（各分店廣告）

豐原店 豐原區富春街51號

潭子店 潭子區雅潭路一段46號

大雅店 大雅區民生路一段28號

力行店 台中市東區力行路241號

銅鑼店 銅鑼鄉中正路253號

內壢店 中壢區榮民路124號

博士雞排 感謝 Dr.Chicken Cutlet 郭董

雞排博士（觀測站專欄）

http://www.viewpointtaiwan.com/columnist/房東是你的創業貴人，還是絆腳石？/

http://www.viewpointtaiwan.com/columnist/雞排博士教你選創業地點/

雞排博士祝您人生順利又成功



0952343460



搜尋 宋耿郎

宋耿郎 2017.4.30

