

八方雲集 · 麻古茶坊 · 清原加盟創業主

標芷莉的創業進行式 從零到八的加盟祕訣

文／洪詩茵 攝影／余秀萍 部分圖片提供／清原



標芷莉暢談加盟創業的故事，感謝老公一直默默的背後支持，與二個女兒也親上現場協助顧店。

總是雙眼發亮的她，秉持「共好」心態經營店家，衝鋒陷陣、大方分享，為自己、也為其他加盟夥伴，擦亮「我們」共同經營的加盟品牌，創造「大家一起好」的加盟願景，更許願未來能更進一步，開創自己的加盟品牌。

保險業務工作開發未來能量

就讀商科的標芷莉，是台北小孩，從小家中就是經營五金百貨、雜糧行，因此一直對做生意深感興趣，雖然因為父母教養嚴格，導致小時候的她，個性害羞內向，但天性熱愛與人接觸的她，對人事物總是抱持滿滿的好奇心，也因此畢業出社會之後，從事的都是需要與人接觸的業務工作，包括建材、房仲、保險等產業。她更進一步建議，年輕人一定要走一趟保險業務工作旅程，因為保險業可以多元化學習，「如何讓人相

信，願意將錢掏出來買一個無形的商品，這對一個人的個性發展會產生很大的啟發。」

「成也八方、敗也八方！」標芷莉用一句話概括自己加盟創業的起點，她提到：「這要談到十多年前自己仍從事保險業務員的時候，當時看了《富爸爸窮爸爸》這本書後，決定給自己一個改變的機會，毅然加盟八方雲集，店面就在南門市場，當時八方雲集總部成立不久，教育訓練尚未完善，而她對許多技術性的店面事務都不熟悉，真的是摸索得非常辛苦，加上孩子還小，自己又不幸出了一場車禍，不得不放棄剛萌芽的加盟事業，回家休息調養身體。」

創業需要一往無前的霸氣

休養一段時間之後，決心重新開始的她，參加一場三階段「體驗式成長營」

誰 說人生只有一種可能！誰說翻轉人生只是勵志書籍上一則激勵人

心的故事！手上擁有八家加盟餐飲店的標芷莉，以龐大的行動力讓翻轉人生成為現在進行式，渾身衝勁的她，不是在跑、就是在衝刺的路上。談起未來計畫



清原主打芋頭飲品，芋圓等配料都是自製，給料非常大方。



位於新店區民權路 21-1 號的清原是教育訓練店。

課程，這場體驗課程讓標芷莉感覺自己重新 RESET，於是回去成長營擔任義工，承擔起小組長的責任帶團隊，在陪組員完成人生目標的過程中，也讓她重新設定自己的人生目標，毅然決定於二〇二二年再次加盟八方雲集，她指出：「當時八方雲集進化為鍋貼水餃+麵食複合式經營，加盟訓練系統也趨於完善，因為曾經加盟過，相關技術都還到位，受訓一個月後，就在三重智街上創立八方雲集加盟店。」

重新加盟初期，每天凌晨一點回家、凌晨五點出門、凡事親力親為，更曾忙到吊點滴，標芷莉直言：「單純相信、認真去做，是支持自己成功的最大力量。」因為加盟店生意好，加上店裡一起打拼的年輕人，為了幫這些年輕人開創更寬廣的工作平台，不到半年，她又迅速加盟第二家店，雖因食安風暴而暫時停下步伐，第二年她就迅速再擴展四家店面，二年時間就衝了六家店，五間八方雲集加盟店、一間自家品牌火鍋店。

鎖定「清原」追求共好願景

不過，加盟創業除了要衝，還要懂得審時度勢、停下腳步，因為看見人力跟

不上的窘境，標芷莉決定停下腳步，除了結束一家八方雲集，近期自家品牌的火鍋店也因為疫情影響不得不熄燈。但這個句號卻不是結束，而是另一個加盟事業的起點，因為看見危機，標芷莉與外配大姊合作加盟「麻古茶坊」，但由於麻古飲品走高單價路線、投資成本高，加上產品鎖定冷飲，冬天業績冷清，擴店計畫趨於保守，高速運轉的標芷莉迅速決定切換跑道，投入「清原」的加盟事業。

「『清原』偏屬甜品店，芋頭主題明確，有一群主力愛好者，菜單品項冰的、熱的皆有，也會依據季節推出主打商品，可避免冬天的業績冷清期。」

標芷莉緩緩道出選擇加盟清原的原



清原芋圓新店大坪林店的裝潢走小清新風。

因。她更指出，也是機緣巧合，讓她認識從雲林起家的清原老闆，而對方正好想擴展台北市市場，又苦於對北部市場陌生，雙方一拍即合，目前她已在台北成立三家清原加盟店，位於新北市新店區民權路二一一號的店面更是

教育訓練店。

問她明明不是加盟體系業主，為何願意承擔起教育訓練的責任？標芷莉霸氣的說：「我曾經對清原老闆說過一句話『清原這品牌不是【你的】，而是我們這一百多家加盟店主【大家的】」。品牌印象是會互相影響的，只有每一個加盟主都好，大家才會一起好！」也因為這樣的理念，讓標芷莉願意承擔起輔導其他北部加盟主的責任，與所有加盟主齊心追求「共好」的願景。

TOGO思維

開創小吃品牌進軍世界

展望未來，總是處於現在進行式的標芷莉，期許為個人事業再創高峰，走向開創個人品牌的路，同時帶領品牌進軍海外市場。她提及，投入加盟創業多年，認識許多餐飲企業主，不僅讓她無形中成長了許多，更讓她受到業界知名餐飲品牌的青睞，邀請她一同開創一個全新的餐飲品牌。前陣子因為疫情關係，讓新品牌計畫蹲伏了兩年時間，卻也觸發她一個全新的品牌營運思維，「我們無法預期食安、疫情這類黑天鵝事件的發生，而許多餐飲業的成本主要都在店面，何不擴大營運視野，以『TOGO』的概念為出發點，把食安帶進小吃，鎖定生鮮、冷凍、常溫無菌包裝的食品項目，再輔以店面熟食，消費者在店內享用的食品都可以讓他們帶回家，自行加熱或稍微調理，一天二十四小時都能夠隨意享用美食，而店面也能延長營業時間、擴大效益……」談起未來願景，標芷莉雙眼發亮，彷彿她夢想中的品牌店家就在眼前。

對於有心走加盟創業之路的人，標芷莉也提供建言，創業有三本：本人、本

錢、本事，「本人」要到，掌握工作細節，才能輔導員工；「本錢」要有，必須先儲備一桶金，有付出才會認真；「本事」要夠，譬如當初她到處吃、到處學，學習他人如何營運。同時還要有「躬身入局」的謙卑心，融入團隊、親下前線，對員工說到做到，並給予發展的舞台，更要放寬自己的格局視野，對團隊、對社會善盡企業責任，「切記不要只看表面就要入局，要甜頭、不要代價，只問權利、不問義務，抱持這樣的心態創業，永遠不可能成功！」

清原五大堅持

- ✓ 堅持真材實料，無色素添加
- ✓ 產品採用頂級芋頭，萬丹紅豆製作
- ✓ 使用蔗糖、黑糖新鮮看得見
- ✓ 鮮奶系列堅持使用優質鮮奶非人工奶精
- ✓ 獨家黃金比例配方



芋頭飲品



台農十七號系列



暖湯系列