

企业家放手17年心血 办课程加强创业社群凝聚力

周文龙 报道
chewbl@sph.com.sg

如果你花了17年打造一个成功企业，名成利就，而且这家公司让你拥有豪宅、跑车和名表，你会舍得放下这一切吗？

傅俊强就这么做了。年仅37岁的他，约三年前以3000万元卖出他花17年建立的互联网公司Vodien Internet Solutions，然后拨出25万元给他的母校新加坡管理大学设立以他为名的奖学金。

前年，他背包旅行世界各地。去年，冠病疫情肆虐，他决定设立Super Scaling，分享他的创业经历，协助企业或个人迅速开拓业务，取得成功。

谈起脱售公司和设立新公司，傅俊强表示，这些都是他一直想做的事。他在接受《联合早报》访问时说：“我花了17年时间投入全部心血创业，从中收获了很多。但我总希望找时间尝试别的事情，包括环游世界，还有



Super Scaling创始人傅俊强表示，创业者必须有伸缩性，这次冠病疫情更让企业意识到不应自满，不断创新的重要性。（受访者提供）

找更多人一起为社会带来积极影响。我觉得我选对了时机，做了正确的人生选择。”

了解创业过程甘苦 没兴趣指导只想赚钱者

Super Scaling以创业指导为主，协助创业者扩大公司规模。傅俊强表示，这个所谓的创

业课程没有既定课程表，他每周会与创业者会面一次，协助创业者制定发展策略，帮助他们建立正确企业价值观和思维方式，进而让企业达到他们的营利目标。

创业课程的收费为每年1万2000元，相当于每月1000元。

目前，傅俊强指导18名创业客户，他们来自各行各业，其中

有市场营销、咨询服务、财富管理和餐饮等。

开创Super Scaling约半年，傅俊强获得客户不错反馈意见，有公司的销售额增加了30%，也有公司的员工士气大增，工作效率高。

但他强调，他开设创业课程的目的是要加强创业社群的凝聚力，让创业者互相扶持。

作为创业者，傅俊强了解创业过程的艰难，同时也享受付出心血后所取得的成功果实。

他跟着透露，他是从100多名创业者中筛选出现在的18名创业者。他没兴趣指导那些只想赚钱的创业者，因为“这些人创业心态就不对，他们创业道路也走不远的。”

问及创业秘诀，特别是疫情当下要如何创立成功企业，傅俊强表示，创业者必须有伸缩性，这次疫情更让企业意识到不应自满，不断创新的重要性。

他以餐饮业为例子说：“餐饮业者要满足顾客的哪些需求？

是仅仅满足他们的美食需求而已吗？像麦当劳能吸引这么多顾客，它靠的又是什么呢？事实上，当你仔细观察麦当劳的成功因素，就会发现它很多元化，从食物口味、营养健康、餐饮环境和体验都下了功夫，甚至在疫情前，它已尝试网上订餐服务了。”

他指导的创业课程着重在企业永续发展，教导创业者从长远来看，加强提升顾客体验、从多元化渠道来扩大顾客来源。

出身平凡家庭 小学时转卖橡皮擦赚钱

回顾自身创业经历，傅俊强表示，自己也经历许多人生的起起落落。他出身于平凡家庭，母亲为诊所助理，父亲做过许多杂工。由于零用钱很少，令他很小就会动脑筋想赚外快的方法。像他在海星中学（附小）就读时，当时印着各国国旗的橡皮擦很流行，他就到文具店买大批橡皮擦，然后转卖给同学，从中

赚了一笔钱。

17岁那年，他对网页和平面设计感兴趣，无师自通学习设计网站，并和好友一起创业设立了Vodien。在两人努力下，新公司很快就上了轨道，迅速扩大至150人工作团队。2017年，澳大利亚上市公司Dreamscape Networks找上傅俊强谈合作计划，最终傅俊强以3000万元卖出Vodien。

对傅俊强来说，这项收购让Vodien有更雄厚的财力支持，能迅速拓展海外业务。他本身也能借此机会展开人生新篇章。他说：“脱售Vodien固然有些不舍，但我同时有一种摆脱束缚的轻松感，能积极追求我想要的东西。”

他现在正筹备自己写的新书“Super Scaling”，也计划再创业设立科技相关公司。他笑着说：“每个人有不同兴趣，而我的兴趣就是创业。我希望能利用有生之年，设立一个对社会带来正能量的企业。”