

開了四家店以後，大學生企業家決定完成學業

駐舊金山辦事處教育組

范 (Daniel Fine) 是 U 眼鏡 (Glass-U) 的創辦人和執行長，這家公司成立兩年、有十名員工，銷售大學品牌、或是蘿拉帕羅薩 (Lollapalooza) 音樂節等活動授權的折疊式太陽眼鏡，去年夏天他們也承包了世界盃足球賽的產品。范把工廠設在中國，並在美國負責行銷的工作。現年 21 歲的范也同時是一位大三學生。

范在一所校外的公寓中創業，部分的資金來自於他高中畢業後創立的家教公司 NextTutors，另外，他在高中階段也創立了讓顧客自行設計衣服的范印 (Fine Print) 和醫療保健技術公司 Dosed，目前正在開發一項幫助糖尿病患者的手機應用軟體。

最近一則訪談中，就讀賓州大學沃頓商學院 (Wharton School) 的范說明了他創業的經過：

問：你幾歲開始創業？

答：11 歲，當時我弟弟傑克 7 歲，他被診斷出有第一型糖尿病。之後我創立了「團隊兄弟之愛」協會，口號是「拯救生病、找到有效療法」，這個機構後來發展成非營利組織「青少年糖尿病研究基金會」 (the Juvenile Diabetes Research Foundation)，目前已募得 190 萬美元。當我們開始販賣兄弟之愛協會的服飾時，我發現如果我們可以自行生產衣服，就可以提升利潤、有更多錢可以捐給慈善機構，所以我創立了范印。

問：你怎麼會想到 U 眼鏡這個點子？

答：我自己有一整個小抽屜的太陽眼鏡，蒐藏還不斷在增加，所以我們想到可以生產一種高品質又便宜的產品來打進這個市場。我們在 2013 年的玫瑰盃橄欖球賽時創立了這個品牌，現在已經有超過一百家大學的專利授權，美國境內多數的兄弟會、還有一些遊樂場。

問：創業第一年你的業績如何？

答：我們不打算公布銷售數字，但大約是數十萬組。

問：說明一下你們的太陽眼鏡有何特色。

答：U 眼鏡可以摺疊，然後收進一個造型可愛的專利袋中，售價很便宜，沒有商標授權的眼鏡定價 9.99 美元，有大學等機構授權的眼鏡定價 12.99 美元。

問：你如何取得 2014 年世界盃的代理權？

答：從我創業開始，代理世界盃產品一直是我的理想，把它付諸實行的是我的一位好友，他本身是賓州大學的校隊成員，他很努力地幫我們爭取這項合約，但我當時剛好出車禍斷了恥骨，沒有時間顧及這件事，直到 2013 年 11 月，我重新發送了一次電子郵件給 FIFA（國際足球聯盟）的商標授權主管，他說目前所有的授權工作都已完成，建議我考慮申請下一屆比賽的代理。後來我成功要到了服裝與配件代理權廠商的聯絡方式，接我電話的正好是那家公司的執行長，也正好對我們的產品十分瞭解，所以，我就取得了代理權。

問：你曾經考慮要申請泰爾獎學金嗎？如果申請到的話，你會獲得 10 萬美元的創業基金，然後休學開始創業？

答：我通過了申請流程的第一階段，但是沒有繼續後續的申請。我覺得在賓州大學的課堂上可以學到更多，我有機會可以慢慢學習成長，朝著理想的目標邁進。

問：學位對你來說重要嗎？

答：我知道沒有學位在矽谷似乎是很棒的事情，但是在醫學、金融等其他產業部門，學位仍然是基本條件。我的父親是一位外科醫生，和我共事的許多人都有專業學位，他們已經向我證明了學歷的重要，我的「wharton.penn.edu」電子郵件已經為我帶來了很多機會，所以我認為學歷的確相當重要。

問：你如何取得創業資金？

答：第一年的資金多來自我之前成功的公司，另外，我也獲得了一些創投公司的獎勵。

問：你的學業成績如何？畢業後有何計畫？

答：要兼顧每天的工作和學業的確很困難，目前我的平均成績是 B，我認為我沒有必要追求高分，畢竟我以後要找的工作肯定和我的分數無關。我會和朋友繼續發展幫助患者監測糖尿病用藥的手機軟體，我患有糖尿病的弟弟今年開始在賓州大學醫院的內分泌科實習，他會將我們的產品帶到醫院測試。

資料來源：2014 年 12 月 10 日 The New York Times

連結網址：“After Starting 4 Business, College Entrepreneur Decides on Degree” John Grossmann 報導

<http://www.nytimes.com/2014/12/11/business/smallbusiness/daniel-fine-of-glass-u-decides-that-the-degree-matters.html?ref=education>