

# 柬埔寨小資創業成功案例—柬單網

2017-7/20 何忠駿

當  
以宗教信仰為傲，  
以古老高棉文化為中心思想的淳樸高棉人；  
遇上  
國力日正當中、  
電子商務十分發達、  
以人民幣為信仰的中國人  
最後  
在柬埔寨  
融合  
然後  
雙贏

---

三千塊美金，  
18000 人民幣，  
不到 10 萬台幣，  
可以去一趟歐洲，  
可以買個名牌包，  
或是存起來，  
或者你也可以，  
在柬埔寨創業。

## 發現問題

柬單網 CEO 兼創辦人，劉鴻飛先生，曾在日本留學，並且工作幾年後回國。後來到了柬埔寨工作。这时候他发现了一个奇特的现象，柬埔寨約有 100 萬華僑華人其中約有 20 萬是常駐於柬埔寨的中國籍人口，而其他國家如日本、韓國等國家，總共只有幾萬人，但是日本、韓國等國都有良好成熟的信息交流平台，卻沒有中文信息交流平台。

於是劉總便像當時的老闆提出了做個“中國人的交流平台”網站的主意，但當時那個公司的本業是人力中介，老闆不願做離本業太遠的事情，便作罷。

但是，劉總因此，徹夜不能眠。

## 從三千元開始

無數夜晚的輾轉難眠，最後劉總離開原本的工作，湊了三千塊美金，創辦了“柬單網”。對於小資本創業，在中國由線上開始無疑是最合適的，於是，他在淘寶網上找了個人，花了兩百塊錢寫了個網站，柬單網的初步架構便形成了。問題又來了，網站有了，但是，內容卻令人頭痛。等內容有了，卻沒有人看，也沒有錢宣傳。於是，劉總決定，還是必須從雜誌入手，於是便有了“品味高棉”的誕生，這本雜誌中的內容，以中國人的角度介紹柬埔寨的風土人情以及好玩的人事物，其中 1/3 是廣告。每期發行四千本，以免費贈送的方式，提供在華人大量出沒的地方，例如：金邊機場，及其他華人經營的高級場所。在第一期出刊前，公司並沒有足夠的經費印製雜誌，辛虧客戶支持柬單網的理想—為在柬華人創造一個中文信息資訊交流平台。所以願意支付 50%的定金，才使這本雜誌能夠順利誕生。

## 人員招募困難

除了錢不到位外，人也沒到位。一開始只有一個美編和劉總自己搞定一切，但自從第一本雜誌出刊後，廣告業務也進行的頗為順利，事業上了軌道，便需要更多的人。但是太貴的人請不起，太便宜的人不能用。於是劉總親自飛回中國招募，用理想和平台招募有理想抱負的人到柬埔寨共同打拼，所幸，中國人多，願意拼的也多，更何況在這個公司待著，能接觸到其他公司的高層人員，機會也多。

## 重回線上

2016 年，品味高棉這本雜誌已經無論是在廣告業務或是人氣、知名度各方面，都已經相當穩定，而且，不定時舉辦的線下交流活動也進行的有聲有色，是時候重新回到線上了。至今，柬單網的註冊人數已經達到約 10 萬人次，微信官方粉絲 6 萬，還有臉書粉絲 2 萬多人。對於他們瞄準的客戶來說，可以說是關注度相當大的一個平台。

## 未來

我在參訪柬單網的過程中，問了劉總一個問題，“如果說歷史會不斷的重演，那麼這裡的未來，可能就會是中國的現在，那麼，您認為，未來柬單網是會朝向阿里巴巴的方向邁進，或是計劃成為柬埔寨的微信，或是有什麼目標與方向嗎？”劉總答“我們現在還是小型的公司，還不用想到5年10年後要做什麼，現在最重要的是把現在該做的事情做好，至於未來，我們還在觀察，但是目前看起來，跟房地產聯結，可能是最好的選項。”另外，劉總也表示，不會從事跟本業完全不相關的業務。從劉總的回答看來，還存在務實和彈性的柬單網可能還會繼續活很久，持續的活下去，很重要，活下去就有機會，活下去就有希望。

## 個人觀點

柬單網創立了三年，到現在還呈現成長的趨勢，只是獲利不大，但是潛力確實有。就目前世界趨勢看來，光靠廣告是養不活一個媒體的，例如，雅虎。或是其他的雜誌，大部分APP等等。但是柬單網得天獨厚的天時地利人和，讓它還能夠玩“羊毛出在狗身上，豬付錢”的遊戲。尤其在柬埔寨，真的是沒有堪用的中文信息平台。不過，再過幾年，可能紅利就會消失。

因為現在去柬埔寨旅遊、置產、創業的中國人逐年增加，他們甚至預估2017年會有200萬中國人到柬埔寨旅遊，也有更多的人會到柬埔寨創業、就業。所以中國跟柬埔寨的界線會越來越不明顯，最後可能中國的媒體，會直接到柬埔寨設立分部或是直接嫁接到柬埔寨整個網路圈。整個柬埔寨就會又是微信、淘寶的天下。或是乾脆收購柬單網。

再者，當大批中國人來了，帶來了須求的同時，也會帶來競爭，和新的平台。屆時，柬單網得天獨厚的地位，也會消失，只要，新的、大的、有錢的媒體殺到柬埔寨來。

然而推測只是推測，誰也說不準將來，尤其是在大選將近的柬埔寨。不如像劉總一樣務實、簡單的做好當下的工作—關注柬單網，了解柬埔寨。



圖為東單網首頁部分截取



圖為 CTEP 參訪團參訪東單網