



王國雄

王品餐飲（股）公司副董事長兼總經理

- 1、王品餐飲（股）公司副董事長兼總經理
- 2、舒果蔬食料理陶板屋日式創作料理總經理
- 3、藝奇懷石創作料理總經理
- 4、陶板屋日式創作料理總經理
- 5、安侯協會計師事務所資深經理
- 6、三勝製帽（股）公司財務經理

特 殊 事 蹟

- 1、新創「舒果蔬食料理」，目前擁有 2 家店，營業額達 1 千萬。 (2010.4.1)
- 2、開創「藝奇懷石創作料理」，目前擁有 4 家店，營業額達 1.6 億。
- 3、開創「陶板屋日式創作料理」，目前擁有 24 家店，營業額達 12.1 億。
- 4、榮獲「第 29 屆青年創業楷模獎」。 (2006 年)
- 5、榮獲「國立台中技術學院 -96 年傑出校友」。 (2007 年 5 月 26 日)
- 6、撰寫「敢拼能賺愛玩 - 王品從細節中發現天使」一書，並榮獲經濟部中小企業處 2010 年金書獎。 (2010 年)
- 7、擔任「實踐大學王品學程」客座教授。 (2011 年)
- 8、榮獲「經濟部 98 年度組織創新獎 - 王品集團」。 (2009 年)
- 9、榮獲「經濟部第 10 屆全國標準化獎 - 王品集團」。 (2009 年)
- 10、榮獲「經濟部外貿協會台灣優 品牌獎 - 王品集團」。 (2009 年)
- 11、榮獲「經濟部 95 年度策略創新獎 - 王品集團」。 (2006 年)
- 12、榮獲「經濟部第二屆人力創新團體獎 - 王品集團」。 (2006 年)
- 13、榮獲「第 42 屆品質團體獎 - 王品台塑牛排」。 (2006 年)
- 14、榮獲「第四屆天下卓越服務獎 - 王品台塑牛排」。 (2005 年)
- 15、榮獲「第三屆遠見傑出服務獎第一名 - 陶板屋」。 (2005 年)
- 16、榮獲「服務金質獎連鎖餐廳第一名 - 王品台塑牛排」。 (2004 年)
- 17、建構王品集團總部組織及系統，包含 MIS 資訊系統、內控七大循環及 ISO 作業系統。

記得 1993 年戴董事長打了通電話給我，問我有沒有想要創業？開家牛排館。其實我從小就有很強的創業意念，我以前最常念的書就是王永慶的管理鐵鎚、青年的 4 個大夢……等，創業對我來說是夢寐以求的，因此當戴董打電話邀約我的時候，我完全沒有考慮，馬上就跳進來了！決定參與王品的創業。當然我加入王品創業時，大家都覺得怎麼可以這麼勇敢下此決定？因為當時我在 KPMG 擔任資深經理，也將成為合夥人，未來的發展相當燦爛。但我拋棄了現有的優渥並加入王品的創業，當初的抉擇也成就了現在，讓王品集團在台灣成為餐飲界的龍頭。

王品的經營模式歷經了四個重大的階段，1. 單一品牌 2. 單一品牌到多品牌 3. 多品牌到大品牌 4. 大品牌成為國際品牌，1993 年創立王品台塑牛排，2000 年遇到網路科技泡沫化，王品的營收受到很大的衝擊，那一年我們決定不要「等死」而應該要去「找死」。「等死」就是等經濟循環恢復，「找死」則是試著找找看其他的出路。所以那年我們就決定去探索新的品牌，於是 2001 年創立西堤牛排、2002 年創立陶板屋、2004 年創立聚鍋及原燒，2005 年創立藝奇及夏慕尼。2008 年創立品田牧場、2009 年創立石二鍋、2010 年創立舒果，這樣的階段從單一品牌變成十個品牌，從 2000 年王品牛排的營業額八億變成 2011 年多品牌的將近百億。可見多品牌的效益對我們來說績效卓著。如果沒有多品牌，王品只是個小型企業。多品牌在台灣開店數仍屬有限，所以我們思考如何去擴充更大店數規模，於是進入到大品牌階段，2009 年創石二鍋，當時我們預估台灣可開至 200 家，而發展至大陸則可達千家規模，那品牌的意義就更重大了，不只在台灣而且還可到大陸做更大的發展。下一階段，我們正在醞釀一個更新的品牌往國際發展，因為王品的夢不只在台灣，也不只在大陸，希望可以成為一個國際級的企業，擁有一個世界性的品牌。

在多品牌的做法當中，王品啟動一個『醒獅團計畫』，讓每個品牌都有位獅王，從被指定開始，這位獅王就要負責創業，將新事業體創造出來，也擁有該事業處 20% 的比例之利潤，給予很大的鼓勵，讓王品的精英及有創業 idea 的人選有個很棒的平台可以創業展現其潛力，因此才可以達到多品牌的目標。王品不是一個人的創業，它是一個集體創業，造就多品牌的威力與啟開餐飲前所未有的版圖。『海豚哲學』之『利潤分享』，讓所有對顧客服務、顧客滿意有所貢獻的同仁，都可分享公司的利潤。所以王品從第一家店開始，當月獲利的 20% 就會提撥給所有同仁，包括建教生、計時人員、幹部、主廚、店長……等等都涵蓋在內。王品的分紅是雨露均霑，連總部同仁及總部主管都可享分紅，因為分享利潤，讓同仁具備老闆的想法與態度，透過這股熱情去贏得顧客信任和肯定。

王品以客為尊，王品的中心思想「只款待心中最重要的人」，顧客是最重要的人並擺在最高的位置，也就是說我們絕對不對客戶說『不』，設法要滿足所有顧客的期待。顧客有任何不滿意，譬如菜色、我們就立即做更換直到顧客滿意。在服務上的要求，我們也是以最快的速度去達到顧客的要求，我們推行『慷慨主義』，譬如顧客



王國雄學長（左一）參加公司活動
- 慶百店 走萬步 讓地球動起來



上：王國雄學長（右二）參加尾牙活動
下：王國雄學長（右四）參加公司泳渡日月潭三鐵活動

上：王國雄學長夫婦旅行合照
下：王國雄學長全家福旅行照

王國雄學長參加公司活動

如果要求的贈品就算期限已過，我們依然照常提供，菜色上如果希望增加豐富性，也會盡力達到，我們設法去滿足顧客所有的需求。另外，我們還有一個現場的顧客建議卡，就是讓顧客打分數以及給予店舖的建議，這成為王品改善的最重要的指標。我們從這些顧客建議卡得到顧客的聲音，做服務及品質上的改進。我們堅持不用神秘客，因為我們所蒐集到的顧客建議卡數一年將近1000萬張，我們相信這更可代表顧客的意見。

常有人問及，如何創業？我常與大家分享的，就是「勇敢與堅持」。當年辭去KPMG的工作投入餐飲業時，不受大家的祝福甚至有人等著看笑話，但這時候就要有自己的定見，不要被周圍的人影響，越是不被看好的藍海更值得去征服。再來，創業就是要大膽下注，縱使風險很大，但思考的越多就會裹足不前，當年的我就是敢賭敢衝，不計得失。最後，想想自己的夢想在哪裡？對自己行業的期許是什麼？「世界上最簡單的事情就是放棄」，創業的精神就是要持續投入，堅持到底，絕對不能有放棄的念頭。

念完中興大學社管院EMBA後，讓我在經營王品集團上受益良多！一，產業界的實務一般

靠直覺與經驗來判斷，但念了行銷管理等分析理論後，會比一般人擁有較深入的思考，懂得組織化的思考系統。二，可以擺脫自己原有專業的窄門，不會凡事都朝自己專業領域的方向思考，而經營管理是個很廣的領域，公司內越高階層級的人去念對於成為一個出色的領導者會有很大的助益。三，很有趣的是，課堂上大家會搶著發表自己的看法，同學們會拿各自專業的角度去分析管理意涵，比如醫生就拿血壓的概念來闡釋組織流程的見解，可以從多元的班級成員中看到多元的角度和想法。四，我也成立了一個跨屆的「EMBA校友會」，由於EMBA的成員來自不同的企業與領域，擁有不同的專長，成員間透過聯誼交流而能擁有很廣的人脈關係。

中興大學擁有許多優秀的師資與很好的資源，很感謝社管院提供了一個平台，讓我有機會奠定經營管理的學理基礎，透過學理與實務的結合，在經營王品上有莫大的助益，更感謝學校評選個人為傑出校友，其實這份榮耀屬於EMBA的所有同學，我只是一個代表，往後將更致力於學校與社會之回饋，發揮中興大學的精神！