

## 林坤正打造購物網<br>;最懂女人心

專訪

【記者曾信翰專訪】「陪你Shopping一輩子」的廣告，曾觸動許多人的心弦，讓康迅成功打入年輕族群，目前已有近200萬會員，穩坐女性網路購物網站龍頭的康迅數位整合有限公司（PayEasy.com），幕後的最大推手就是——總經理林坤正。

沒有主管架子的林坤正，為人親切，總是笑口常開，在工作上，如非必要就不開會，他喜歡一對一跟員工「搏感情、談事情。」而康迅公司像咖啡廳般充滿藝術氣息、設計感的辦公室，不難看出林坤正求新求變、創意十足的個性。

民國77年自本校企管系畢業的林坤正，第一份工作就進入當時人人擠破頭想進去的花旗銀行，他回憶說：「花旗銀行當時只僱用國際名校畢業的人，我是國內第一位以私校學歷進去的人。」之後，他陸續待過第一信託（國泰世華前身）、台新銀行，並在台新銀行擔任多年信用卡部門主管。

林坤正笑著說：「當時台新銀行是新成立的銀行，信用卡的推展並不容易。」於是帶領著業務員到士林擺攤賣信用卡，許多人都覺得他不會成功，但事實證明他做到了！「路邊擺攤除了可以吸引路人的注意外，也方便民眾辦卡，順便可以替剛成立不久的台新銀行打廣告，一舉數得。」短短幾天，信用卡的業績一下子提高好幾倍，談到現今，許多銀行也跟隨他的腳步出來擺攤推銷信用卡，他突然眼神閃過一絲光芒說：「我可是開山始祖哩！」

2000年時，林坤正認為電子商務將帶來龐大的商機，於是在台新銀行的支持下出來創業，以6000萬資金成立康迅「PaySafe」，準備大展長才，然而，隨之而來的網路泡沫化，許多類似的網站陸續倒閉，PaySafe在營運上也出現危機，甚至最慘時，公司只剩下16萬多的現金，在苦撐一年後，終於宣告失敗。

「每個人都會遇到逆境，但是如果用不同的角度去看，或許危機就是轉機，逆境也會變順境。」愈挫愈勇的林坤正，仍不願放棄自己的夢想，為了獲得資金的援助，前往拜見當時的台新銀行副總經理謝壽夫。謝壽夫勸他回台新銀行上班，「你看那麼多大企業做電子商務也沒成功啊，你回來也不丟臉！」但他仍低著頭請求：「再給我一次機會。」於是就在他的堅持之下，把原先的PaySafe改名為「PayEasy」再試一次。

林坤正除了為台新銀行服務信用卡持卡人紅利積點網路兌換外，也想到之前他擔任台新銀行主管時，常跑到百貨公司專櫃等地方推銷玫瑰卡，見識到女性的消費能力，累積許多女性商品銷售的技巧，所以他靈機一動，決定專供女性市場，將公司轉型成為販賣女性精品的購物網站，以女性飾品切入電子商務市場，動人唯美情境烘托商品的行銷手法，迅速在網路商務領域打出口碑，奠定未來網路商務發展的基本架構。經過多年努力，終於苦盡甘來，創造上億營收，成為女性網路購物網站的龍頭。

秉著取之於社會、用之於社會的心，林坤正幾年前在921災區舉行公益活動，鼓勵民眾可以藉由認養當地的龍眼或茶葉來幫助災民，籌措重建的相關經費，並在PayEasy網站銷售921重建區的特色產品。自2005年起，「關懷台灣系列」更以「一年一鄉鎮」的概念，率先發動「國姓鄉空手道少年隊」募款活動，從體育教育出發，協助重建區的孩童能重建自我的人生。林坤正說：「這是需要永續經營的，而不是只有三分鐘熱度。」

回想在淡江求學的歲月，林坤正笑著說：「我的社團經驗可豐富了！」他曾加入辯論社、詩社、學生活動中心委員會（現改為學生會）畢籌會等社團，也編輯過淡江青年，當過淡江週刊（淡江時報前身）的記者。由於個性活潑、外向、辦活動能力十足，讓他成為社團的靈魂人物，也拓展不少人脈，社團經驗無形中成為日後他創業的助力。

林坤正每天有忙不完的公事，但有件事是他再忙也非做不可的，就是——看書，因為他認為在書本上可以學到的東西實在太多了，所以堅持自己每年要看50本以上的書，他

也鼓勵同學：「平時就要多看書，免得『書到用時方恨少』。真正要學到『有料』的東西，還是得靠書本。」

2010/09/27



(記者邱湘媛攝)