

## 道騰國際共享空間

# 建共享資源生態圈 讓天下沒有難創的業

位在港都高雄的道騰 DaoTeng 國際共享空間，是一個以生活美學為出發點的共享辦公空間，除滿足微型創業者辦公空間需求，更提供前進南臺灣拓展商務的企業，從工商登記、官網架設、秘書服務、會計師簽證諮詢，到串聯公部門天使投資等一條龍服務，打造共享資源生態圈，要讓天下沒有難創的業。

站式服務、創業共享空間，雖然已經不是新名詞，卻被位在高雄的道騰國際共享空間重新賦予意義，不但讓創業者能在此交付雜事，專心於自家業務的發展，這處共享空間內不再只是單一風格，而是根據用戶的不同需求，提供從商務型到休閒咖啡廳空間風格，讓創業不再是單打獨鬥的惡夢。

### 創業沙漠裡的共享空間藍海商機

創立共享空間、解決創業者痛點的背後推手，是道騰國際商務中心執行長郭宏偉與共同創辦人林君黛這對人生合夥人，於 2015 年放棄外商科技公司以及上海獵頭公司的優渥待遇，攜手展開一趟創業的冒險之旅。

如同去非洲賣鞋的故事，許多人眼中認為是創業沙漠的高雄，在他們看來卻是新創的藍海，不但成立短短三個月，就達九成進駐率，包括之前到高雄尋找據點辦公空間的 Booking.com 跨國飯店訂房平臺也主動上門，成為道騰國際商務中心首家服務的外商客戶，後續更吸引包括 Agoda、Uber、UberEat 等前往高雄設立營運據點的知名外商相繼進駐，迅速打開在新創圈內的聲量與知名度。

道騰國際執行長郭宏偉回想，當初接手許多原本已空閒多年的商業大樓空間，有的甚



道騰國際商務中心執行長 郭宏偉

共同創辦人 林君黛

至已閒置達三十年。如今經過重新設計之後，這些空間不僅成為創業者舒適的工作環境，更成為創業者之間互動和合作的平臺，不只承辦公部門講座論壇或創業活動，每逢節慶也會舉辦各種聯誼活動，像是端午節邀請進駐的夥伴們一起包香包、吃粽子；清明節則是在節日前後一起聚聚、包春捲，都進一步緊密了創業者社群之間的聯繫，逐漸扮演起活絡南臺灣經濟的新轉軸。

成功活化閒置空間並創造巨大產值，來自兩個關鍵的經營思維。首先，在空間經營上，

道騰國際團隊認為與其追求最大化利益，去精算坪效和獲利，不如回歸以人為本的思維邏輯，確保每位客戶的需求都得到滿足，思考什麼才是能讓客戶滿意或舒服的工作環境，包括重視空間風格和美感等面向，再思考如何隔成大小不同的空間，站在使用者的立場來設想，才能真正滿足創業者的需求。

此外，數位工具在這整個過程中也扮演了極為重要角色，因為要打造的是高雄最新的創新基地。道騰自 2015 年成立以來，每年持續推出創新數位服務，包括 2018 年導入內部



面對外界詢問：「這裡是文化沙漠，為什麼要來這裡創業？」郭宏偉和林君黛的回應是：「但這就是我們的機會。」

### 品牌大事記

- 2015 道騰國際首先將共享辦公室概念導入高雄，提供創客空間服務
- 2016 四維亞灣館開幕，將美國矽谷辦公風格融入商務中心
- 2017 CBD 民權一館開幕，導入 IoT 物聯網科技及智慧行動 APP
- 2018 民權二館、明誠館開幕，導入內部 E 化系統及雲端智慧行動辦公
- 2019 民權創新中心開幕，以高科技雲端系統輔助客戶解決創業問題
- 2020 民權知識研究中心開幕，提供新創企業即時行銷科技等知識
- 2021 民權育成中心開幕，獲高雄市政府經發局 SBIR 創新服務獎

E 化系統及雲端智慧行動辦公空間，高效率提供客戶服務及提升客戶滿意度；2019 年將生活模式導入高雄民權創新中心，並以高科技雲端統輔解決客戶導向所面臨的問題；以及自 2020 年以來，更進一步提供新創企業所需的商務及即時行銷科技等。透過高度數位化，創業者才能更方便地獲取各種資源，並隨時與客戶或廠商建立聯繫。尤其在 Covid 19 疫情期間，唯有完備的數位工具才能讓業務持續運作，並與客戶保持密切聯繫。

最新嘗試則是跨足共享餐飲服務領域，開設共享餐廳「街趣」，概念是打造一個多元性的餐飲平臺，不僅為創業者提供新的商業模式，也為消費者提供更多的選擇。在這樣的空間裡，不同的餐飲店家或小農都可以進駐，父母們可以在這裡舉辦小孩的抓周活動，選擇從素食到葷食各種餐飲選項，引領更

多餐飲服務業相關的創業社群，鼓勵他們進行創新挑戰自己的極限，協助更多人在創業道路上走得更遠。

### 品牌再造 打造人性化企業新形象

道騰國際共同創辦人林君黛則是觀察到：南部的創業環境有其獨特性，相較於許多北部新創公司是由同學或學長學弟一起創立的，南臺灣的創業者更多是一人公司或夫妻檔；一開始創業多半是因為掌握獨特的產品或技術，好處是對產品或技術很有自信，但也可能會比較偏向於閉門造車，思想因產業穩定而逐漸僵化，認為固有的技術已足夠自身企業發展。但實際上，這群人更應該敞開心胸學習，精進並拓展技術、與時俱進，包括建立品牌行銷思維或數位工具的應用，像是最近熱門的 AI 人工智慧與 ChatGPT，對新創公

司來說，都可以有效運用來提高營運效率。

除了滿足更多創業者的需求，專注於共享空間業務的開發，道騰國際團隊也藉由參加 TEBA 臺灣精品品牌協會舉辦的品牌策略實作，重新檢視內部團隊、核心理念以及品牌聯想，鞏固品牌核心理念和共享價值觀，希望成為南臺灣的商業樞紐。林君黛指出，Covid 19 疫情期間，許多中小企業面臨巨大的生存挑戰，包括做為創業孵化器的道騰國際也是如此，但這也讓團隊重新思考，如何在變動的競爭環境中，建立起自己的產業壁壘與差異化，以及如何透過品牌向客戶傳達明確的價值觀。

林君黛認為，品牌就像是一個人，有著獨特的個性和價值觀，道騰國際也需要好好思考，自身期許可以帶給客戶的人設是什麼？



又該如何進行管理？企業內部同仁的共識和認同是打造品牌力的第一步，如果員工對品牌的認知無法達成共識，那麼他們的日常行動和策略就可能偏離正軌。因此，品牌重塑 Rebranding 最重要的宗旨，便是為公司設定明確的策略準則，以確保所有員工都朝著同一目標前進。

比方說，道騰國際共享空間的品牌定位，是「希望對於前進南臺灣拓展商務的企業而言，道騰是奠基在傳統商務空間之上，提供豐富服務和整合資源的共享平臺」。當從這樣的定位出發，品牌聯想就會是「推動一個共榮共好的商業平臺」，而延伸到對於企業識別主色系的定義：保留原先帶有深刻商務風格色彩的「專業藍」之外，同時輔以代表追求共好的「共享綠」；並佐以較清新活潑的「新秀金」，以及傳達關注地方議題、親民好客的「在地茶」。藉此希望能夠在樹立專業形象的同時，保有靈活貼心的內核，成為客戶值得倚賴的行政團隊。

### 造生態圈 要讓天下沒有難創的業

正因為郭宏偉、林君黛這兩位道騰共同創

辦人本身就是連續創業家，更懂得創業者的真正需求，以及當創業面臨低潮時的無助感，因此，道騰不僅是一處共享空間，更扮演了控管創業流程的關鍵角色。好比在晶圓製造中，流程控管直接影響成品良率，這樣的觀念同樣適用於創業平臺運作，除了能大幅提高創業的成功率，也形成一個能為彼此打氣的創業者同溫層。

關於創業，郭宏偉的體會是，雖然創業的確是一段非常辛苦的旅程，但它也是一個激發生存精神與淬鍊自我意識的過程，透過不斷面對接踵而來的各種挑戰，讓創業者的內心慢慢變得更堅強。

他也分享並提醒打算想創業的夥伴們，當人們提到創業，它並不總是保證成功，然而，這也正是創業充滿魅力的地方，要有一定的想像力，當其他人還未看到機會時，能夠洞悉其中的藍海商機。創業絕非一蹴可幾，看別人創業成功好像都很容易，實際上每位創業者都要非常腳踏實地，如同《原子習慣》(Atomic Habits) 這本暢銷書所說的，每天進步可能只有 0.1%，但一年 365 天之後，進步幅度就是 1024 倍。此外，創業初期可能是

“ 一個人可以走得很快，  
但一群人可以走得很遠！ ”

為了糊口，但到了中長期之後，必須要找到自己的品牌定位、自己的核心價值，也就是回到創業的初心，不斷問自己為什麼要創這個業？想要為這個社會帶來什麼樣的獨特貢獻？才有可能一步步去完成創業的理想。

同樣看過非常多創業者的林君黛則指出，對一個創業者來說，為何而戰？為什麼要做這件事情？要解決的是客戶的哪些痛點？這些都必須先想清楚；不只如此，就算初步解決了客戶的痛點，也要持續創新，最重要的是建立持續學習的習慣。就像很多創業者，他可能是業務出身，但要經營一家公司，也必須要懂財務行政、法務稅務、商標品標等等，這些都是

新的學習領域。當然，一個人不可能完成所有的事情，所以也要學會去找資源，對創業者來說，這些都是非常重要的功課。

展望下一階段，道騰國際將繼續引領創業社群，鼓勵更多懷抱夢想的創業者，透過創新挑戰自己的人生極限，並透過聚集更多創業經驗的分享，協助更多人在創業道路上走得更遠。除了為客戶提供不一樣的 brand 價值和創業體驗，隨著 AI 等新技術的興起，道騰團隊也正探索如何使用像 ChatGPT 這樣的工具，協助進駐共享空間的客戶開發並運用數位工具，攜手共創「元宇宙百貨公司」全新生態圈。

/ 品牌定位 /

對於前進南臺灣拓展商務的企業而言  
道騰是奠基在傳統商務之上  
更提供豐富服務和整合化資源的共享平臺

/ 品牌標語 /

拓展企業新局  
道騰與您並肩同行