

三煙電子與日本同步的品質保證

楊啟明 堅持品質 持續開創契機

創業，從來不簡單，三煙電子創辦人楊啟明，堅持一步一腳印，慢慢走出企業願景。

文／洪詩茵 攝影／何佳華



三煙電子創立於一九八四年，以滿足顧客需求為第一考量，製造與人們生活及健康相關之電子產品，包括：計步器、計數器、計時器&時鐘、鹽分計、留言提醒氣、心跳計、溫度計等產品，產品主要外銷歐、美、日

等國家，品質深獲客戶肯定。

有堅持才有未來

三煙電子的創辦人楊啟明先生，出生自貧苦人家，深刻體會不努力沒前途，從小即用心向學，後考上大同大學工業設計學系，因為學業成績優秀，讀書時期年年領獎學金，也因此畢業後需按規定於大同公司服務七年，不過，這個規定對於當年急需賺錢的楊啟明來說，可是求之不得的好機會。學生時期楊啟明就極具創業的敏感度，當時因為同學的哥哥在印刷廠工作，無意中發現聖誕卡片的商機，就與同學合作，豐富聖誕卡片的設計，加上自創的特殊印製方式，再交由印刷廠印製發售，更因此賺到一台偉士牌一二五機車。

離開大同公司之後，朋友看中楊啟

明的設計專長，邀請他一同創立O>辦公傢俱公司，

四、五年時間後，因為理念上的出入，楊啟明毅然離開，轉任顧問職。於此同時，楊啟明以前的同學揪夥創業，總共召集了七位同學共同創立三煙電子，三煙第一個產品就是兼具時鐘與指北針功能的哨子，然而，創業維艱，首發產品出師未捷，但他們並未放棄，仍舊堅持走時鐘相關設計產品的路線。當時七位股東，包括楊啟明在內，有三位專心在三煙任職，另外四位股東則有其他正職工作，苦撐四、五年後，累積許多材料



三煙電子歷年的產品。



健康管理器

庫存，碰到增資的關鍵時刻，除了楊啟明仍舊對未來深具信心，其他六位股東全都心生退意，最後由楊啟明一人堅持撐起了三煙電子。問他信心何來？他表示：「公司已累積一定的客戶群，只要有客戶就有未來！」

品質保證 贏得信任

在三煙電子孤立無援的階段，一位親戚看好三煙一款產品的商機，決定投資，讓楊啟明獲得喘息時間，他說：「其他股東還未退出時，我們就已開發計時器這款商品，但因無法克服生產上的問題，不良率太高，最後只能全部銷毀。但我從沒想過放棄計時器，反而投入更多心力改善技術環節，也幸運地克服了技術障礙。」

楊啟明回憶，當時計時器的競爭對手主要是香港與大陸，在價位上三煙並未占優勢，但仍舊贏得多數客戶的支持，最主要原因在於「品質」。但隨著大陸技術這幾年慢慢進步，一個

台產計時器的價錢可頂三個大陸產計時器，三煙的優勢也慢慢消失，幸好當時一家日本客戶

堅持配合，才讓三煙堅持了下來！而三煙的轉



結合計步器功能的運動鞋產品。

型契機也來自這家日本客戶，「因為相信我們在品質上的認定標準與他們同步，日本客戶拿了一個計步器問我們能否生產，雖然必須獨家配合，但卻保證每月的下單量，讓三煙得以穩定維持。」

一直以來，三煙都是以品質說服客戶自動找上門，在這日本客戶退休結束營業後，一家美國客戶在日本發現三煙的計步器，品質與日本差不多，價錢卻只要三分之一，美國客戶自動找上門，創造了三煙真正崛起的契機。

隨後又有不少美國客戶找上門，當時正好碰到美國九一一事件，美國政府開始大力的提倡運動，而計步器就是相應的附屬用具，當年美國總統布希演講時，腰上配戴的就是三煙生產的計步器。

看見危機 開創契機

近年來，手機功能的多元化，招斷了許多中小型電子公司的生路，包括計步器廠商，面對此巨大危機，除了堅持維持與日本同步的技術領先地位，楊啟明也為企業找到未來的路，

「早前我們曾經開發一款跑步器專用的感測器，幸運地誤打正

著，發現此款感測器成本比手機低，而且非常省電。目前，我們家的計步器是全世界最省電的，不做心跳偵測的功能，可撐七年不充電，即便加上心跳偵測，也可撐一年。藉由這項優勢，我們開發出『健康管理器』，搭配手機APP與終端機，可達到運動監測管理的目的。」

三煙的「健康管理器」目前已與加拿大健保單位合作，作為處方籤中的一種「藥」，將「健康管理器」裝在一個膠囊型罐中，可計算步數、卡路里、運動強度，十分鐘記錄一次，使用者上傳至手機APP後，會自動傳送到指定的終端機，讓醫生可以控管病患的運動狀況，目前亦有美國學校於體育課使用「健康管理器」，監測學生上課時的運動狀況。楊啟明表示：「『健康管理器』提供完全客製化的服務，目前正開發配套手機APP中，

客戶也可自行設計APP，若沒有終端機空間，也可由三煙定時提供報表，完全以客戶需求為導向。」他更建議保險公司可站在客戶服務的角度，贈送客戶「健康管理器」，適時掌握保戶的運動狀態，結合運動達標、保費獎勵機制，為客戶的健康盡份心。

對於未來，楊啟明信心滿滿，只要肯拚、肯堅持，沒有不可能！