

束胸

賣



↑一般穿束胸內衣不再穿胸罩，胸部較不明顯（左），穿胸罩後比較激凸（右），胸部較明顯。

29歲的TB (Tomboy) Winson，打從國中開始就為自己的性特徵胸部煩惱，高職畢業後與友人阿Ben利用工作之餘，開發具有彈性且方便穿脫的魔鬼粘T-G束胸內衣，沒想到深受圈內人士喜愛，兩人索性賣起束胸內衣。

Winson賣力跑業務，負責後勤的阿Ben卻趕工不及，兩人因此產生開隙折夥，Winson另創T-kingdom，並增加8種款式，後又結合網路與專業行銷公司合作開拓國外市場，現月賺9萬元。Winson創業有成，原本不接受其TB的父母也改觀了，Winson說：「這是個意外且無價的收穫。」

位

在台北市南京東路一段十二巷內，一棟住商混合大樓六樓的「卡旭暹共和國企業社」工作室兼展示間內，每至晚間六時後，總會看到多位打扮入時的TB在裡面選購能夠掩蓋性特徵的束胸內衣。在pub上班的小羅說：「我是這裡的常客，每次買兩件，喜歡T恤型，雖然穿脫比較麻煩，但胸旁不會因有厚厚的魔鬼粘感覺不舒服。」

企業社負責人是現年二十九歲的Winson，東方工商觀光餐飲科畢業後，即在餐廳吧台負責果雕及花式咖啡，算是學以致用。Winson從國中開始就對其性向有所質疑，經常為了

性特徵煩惱，拿膠帶或束腹帶綁自己的胸部，在開始工作後才有餘錢買舊式束胸內衣穿。

自創品牌

Winson說，舊式束胸的材料是採用毫無彈性的麻布，且是排扣式非

改良

同志圈熱

常不方便，她與好友阿Ben開時就在想如何改良這種產品，後來阿Ben到永樂市場找到有彈性的針織緊壓布，自己裁剪後，將排扣改為魔鬼粘外包給人車工，穿後感覺很棒，週遭朋友知道後要求做給他們，她和阿Ben認為這個產品應有作為。

Winson和阿Ben白天工作，利用晚上時間阿Ben負責製作產品，Winson則專責開拓業務，並自創品牌T-G。Winson說，那時很辛苦，泡在T吧兜售整晚不能睡覺，還要花點酒錢。但辛苦是有代價的，T-G很快打響知名度，順勢在女同志雜誌登廣告，每月銷量最好時可達一百件，其



↑ Winson自己裁剪後，再外包給人車工。圖右下是電動裁布機。

棉質運動式束胸內衣，兩件980元。



Winson將舊式束胸內衣改良，採用具彈性與方便穿脫魔鬼粘取代排扣式，受到圈內人歡迎，圖所穿為透氣式束胸內衣，每件1,980元。

↓ 小羅說，T-kingdom束胸內衣穿起來感覺蠻舒服，一次都買兩件。



中五成都是使用過的客戶轉介來的。Winson說：「甚至走在路上，看見很像圈內的人，我都會上前遞名片，常常會得到回應耶。」

T吧寄賣

慘遭挫折

Winson努力開拓業務，但後勤卻出了問題，阿Ben趕工不及常造成顧客抱怨，經過多次溝通仍無法改善，九八年Winson因上述原因決定退出T-G，另創T-kingdom，並將T-G過去僅兩種款式的產品，研發出八種新款，例如採高價日本進口透氣型身布，售價雖高，市場反應卻不錯。

有了自己的品牌，Winson跑業務更勤，幾乎路遍全省T吧寄賣商品。由於當時無展示間，每天為了讓顧客試穿，在各重要區域都會挑一家泡沫紅茶店進行交易。Winson說：「紅茶店必須廁所夠大且乾淨的才可以，有時一天要跑五次，雖然很累，但試穿者成交率達九成，且較沒有換貨問題。」

Winson自製自銷，每月平均銷

開業資料	裝潢	3萬元
	租金	1萬元
	押金	2萬元
	進貨	5萬元
	設備	10萬元
	周轉金	2萬元
	總計	23萬元

舒坦式束胸內衣背部沒有挖背，其他型式都是挖背型，790元。

營業資料	2003年7月	
	營收	25萬元
	進貨	9萬元
	租金	1萬元
	人事	5萬元
	人事	5萬元
	盈餘	9萬元

整件式束胸內衣，1,700元。



量五十件，但惡耗接著來，花蓮跟中壢T吧把寄賣商品賣掉後，卻一直拖延付款，Winson表示，因為大家都是朋友，她也不懷疑，最後店家竟逃之夭夭不見蹤影，總共被倒了七萬元，害她差點沒錢進料。為防止再被倒帳，Winson後來要求店家開本票或付現方式因應。

自設網站 郵購銷售

二〇〇〇年Winson接觸到網路，並與四位友人合夥出資十二萬元架設「卡斯楚華人同志網站」，並將T-Kingdom產品放在網路以郵購方式銷售。Winson說，美國有一個地方叫Castro，是一個同志社區，大家都很有友善，因此將站名取相同譯音，希望營造這樣的環境。

透過網路，T-Kingdom產品平均每月可銷售三十件，期間Winson也去補習班學電腦，以便自行設計及維護網站；隔年網站增加英文網頁後，甚至有遠從芬蘭來的客戶，每月國外訂單平均也有十件。

二〇〇一年年底，原先合夥的三位友人因有自己的工作有意退出，Winson拿出九萬元買下全數股權，並成立企業社；接著，投資二十三萬元設立工作室及展示間，總算事業才具雛形。



T-Kingdom位在南京東路的工作展示間才十餘坪，下班後常有多人在此試穿選購東胸內衣。



半件式東胸內衣，1,300元。

東胸泳衣，二千八百元。



國外訂單 委託專業

然而，創業之路並非如此順遂，Winson英文程度不好，友人退出後，許多國外客戶交易時無法迅速溝通，往往喪失商機。

Winson為此煩惱了一個月，後經朋友介紹認識了安石行銷公司瑞典籍總經理Elias Ek，每月花一萬元將國外客服與溝通的工作委託安石負責，沒想到國外業績因此大幅提升。



Winson展示當初與友人阿ben研發的魔鬼粘取代傳統排扣式，是產品受到市場喜愛的原因。

T-Kingdom目前每月可銷售二百件至二百五十件，國內與國外銷量各半，夏天業績比冬天高五成，平均月營收二十五萬元，客單價一千元，其中以透氣式與T恤式賣的最好，占四成業績。顏色僅黑白兩色，黑色占七成，客戶年齡層十五至四十歲為主。

Winson說，東胸內衣也不都是圈內人來買，曾有D罩杯的女生嫌自己胸部太大，買東胸內衣塑形；還有一位更鮮，她要到日本留學，認為日本男人都很色，因此一口氣買了五件

創業有成 父母瞭解

Winson的父親是烘焙師傅，下有四個弟妹，國中開始就覺得自己是T.B，但父母親非常不能接受。Winson說，父母親的觀念就是女生應該交男友、結婚生子，很傳統的。Winson的媽媽一次偷看到她的日記，被Winson的性向嚇壞了，卻只認為Winson是被朋友帶壞，並嚴禁Winson剪短髮及中性打扮。

後來Winson開始工作後，父母親雖然比較不管她穿著打扮，但仍無法接受她的性向，直到Winson創業賣起東胸內衣，現能月賺九萬元後，父母親才接受了Winson的觀念。Winson說：「這個意外的收穫，是當初創業時沒有想到的回饋，但卻是我最珍貴無價的。」

壹點意見

Elias EK (安石行銷公司總經理)

優點

1. 品牌時間久，目標族群忠誠度高。
2. 經營成本不高，適合個人創業，符合現代創業趨勢。
3. 可個人化量身訂做，增添顧客滿意度。
4. 目標群較為特殊，較少外來競爭者。

缺點

1. 產品種類太少，應增加產品種類的多樣化及多功能性。
2. 目標市場太小，日後可增加塑身型、運動專用、或外穿式以增加市場規模。

