

国大海外学院计划下赴美实习 豌豆饼手信打开创业之门

根据国大提供的数据，2002年推出的国大海外学院计划至今已有约2000人参与。国大目前正计划在美国纽约和硅谷、中国北京和上海、瑞典斯德哥尔摩与以色列的六所海外学院以外增设两所，并将每年的海外学院学生名额从200名增至约300名。

卖豌豆饼的想法。

海外学院的学生至今已创立了200多家公司。他们通常是在海外积累经验，回国后再成立公司，但从小在父亲的鸡饭摊位耳濡目染，一心想要创业的陈盈权决定抓住时机，直接注册公司，先在美国打天下。他认为，新加坡已经有商家售卖豌豆饼，市场竞争必然很激烈，而在美国打响品牌也有助于在新加坡推广产品。他笑说：“新加坡人就是这样，从外国进来的产品更吸引人。”

陈盈权首先想到的合作伙伴就是14岁开始自制蛋糕的李美毅。陈盈权21岁生日蛋糕正是出自她手，那之后陈盈权成为她的忠实顾客，每年买她做的凤梨挞。他说：“我当时就想到，如果有一天我创业，就找她合作。”

去年8月，陈盈权、李美毅和他的美国同事拉丽萨（Larissa Russell，23岁）一同在美国创立“Peasures”有限公司，研发并推

广低卡路里的健康食品“豌豆饼干”（Green Pea Cookies）。

向美国创业前辈取经

虽然美国支持创业的氛围广为人知，但百闻不如一见，对陈盈权来说，创业过程中的不少经历都很难在新加坡找得到。

陈盈权回忆说，他和李美毅壮着胆子，直接联络数十间公司的首席执行官，希望能向他们取经或合作，因为“和普通员工谈话，他们也不管我们。不如直接打电话或电邮首席执行官。”令二人惊喜的是，数十封电邮并没有石沉大海，不少收件者都给予这支名不见经传的团队支持及帮助。

李美毅说，美国有很多成功创业的人热心培养新人创业，即使是来自同一个创业领域。相比之下，新加坡比较缺少这种文化。陈盈权补充说，如果在新加坡直接去找一个创业前辈，对方“可能将你视为竞争对手”。

豌豆饼干目前还没有正式投入生产，但陈盈权和团队已经在芝加哥设立了办公室，并找到外包生产的工厂。

创业之初，团队三人每人投入2000美元，这笔钱已耗尽在建立网站、研发配方和设计生产衍生商品

上。不过，他们坚持不用家里一分钱。陈盈权希望“用我们自己的能力来解决问题。”李美毅也指出，一些家境殷实的年轻人创业失败，正是因为他们“觉得很有钱，所以就一直往里面投钱”。

要将公司打造成社企

上月中，团队成功结束了40天的网络众筹（crowdfunding），原订目标是5000元，却成功吸引到1268名支持者，共筹得3万8701元。公司接下来将专注于网络销售，希望在进入新加坡市场后，再进军欧洲和澳大利亚市场。从小受父母影响而热衷社区服务的陈盈权说：“公司的最终目标是成立自己的烘焙工厂，雇佣体障人士或释囚等，形成一个社会企业。”

根据国大提供的数据，2002年推出的国大海外学院计划至今已有约2000人参与。国大目前正计划在美国纽约和硅谷、中国北京和上海、瑞典斯德哥尔摩与以色列的六所海外学院以外增设两所，并将每年的海外学院学生名额从200名增至约300名。

陈盈权说：“硅谷不仅是科技最发达的地方，也是创业思想的引领者。国大海外学院给我们很多支持，我在硅谷汲取了宝贵的经验。”



国大商学院学生陈盈权在国大海外学院期间，发现本地的豌豆饼很受美国人欢迎，毅然与合伙人在美国创业。（邝启聪摄）



王舒杨 报道
shuyang@sph.com.sg

“您愿意和我们这些刚创业的小弟弟小妹妹见一面吗？我们很想跟您学习……”

新加坡国立大学商学院学生陈盈权（24岁）和南洋理工大学毕业生李美毅（23岁）的创业之路始于一封封这样开头的电邮，而收件者都是美国的成功创业者，其中不乏公司首席执行官。

去年6月，陈盈权在“国大海外学院”（NUS Overseas College）计划下，于美国硅谷的一家科技起步公司实习。一次偶然的机会，他发现带去公司的新加坡手信中，凤梨挞无人问津，反而是豌豆饼被美国同事一扫而空，于是萌生在美国