

在地心產業／接父業創「森多」 水耕植物品牌化



創「森多」的胡丞佑說，水耕、多肉、蕨類苔球近年夯，主因是對園藝栽種沒信心的消費者容易上手。記者喻文玟／攝影

台中市勞工局輔導的青年創業基地審計新村，小巷弄內有一抹「清新的綠」。27歲的胡丞佑創立「森多」水耕植研所，不到2坪空間種著上百種水耕植物，目前訂單從草創時每月僅賣50盆，成長至今500多盆，5年增加10倍，不少賣到台北101、總統府。

胡丞佑老家在埔里，父親是水耕植物批發商，有自己的種苗場，他從朝陽科技大學建築系設計組畢業，也曾到建築事務所上班，「建築變化萬千，最終都需要綠葉點綴」，他決定承襲父親事業並協助轉型。

「森多」在2016年創立，胡丞佑推出新品前一定先在實驗農場「試栽」至少3個月，掌握每一種植物需要的水耕介質。

他表示，「森多意味森林多多」，希望都市水泥叢林裡，多點綠意盎然；水耕植物是一種懶人植栽，不需很多肥料，只要找到合適的「仿根吸水棉」讓植物穩定喝水，再一點間接

光源，就能讓屋內、辦公室充滿綠意，消費者容易上手。

目前除了實體店面，胡丞佑還有線上購物、購物網站等多管道行銷，他也加強售後服務，消費者遇到黃葉、修剪、長蟲、發霉白點等問題，只要拍照回傳客服，都能很快獲得解答，目前回購率20%，十分穩定。

不過，胡丞佑也有多次失敗經驗，有一年耶誕節應景的「聖誕柏」，上架前半個月得了炭疽病，200盆付之一炬，損失5萬多元；若和同業合作，技術也可能被學走，所幸他有獨門祕訣，自行開發設計森多盆器，成為偷不走的「經驗智慧財」。

<https://udn.com/news/story/7325/5817653>