



日本

檜木原木



檜木原始林

Japan

檜木食米箱

五穀有機米 保鮮珍藏箱



內容量可
裝十公斤
健康實用

自然健康 保鮮防潮
抗菌防霉 防腐防蛀
味道清香 循環透氣
品質穩定 經久耐用

食材出口

盛材盒
容量為量米杯
×2



長 400X 寬 255X 高 436

~彰顯 美觀典雅 * 品味生活~

王永慶賣米的故事

王永慶賣米的故事 工作后看過不少企業家的成長故事，但記憶最深刻的，還是台塑創始人王永慶賣米的故事。

王永慶 15 歲小學畢業后，到一家小米店做學徒。第二年，他用父親借來的 200 元錢做本金自己開了一家小米店。為了和隔壁那家日本米店競爭，王永慶頗費了一番心思。

當時大米加工技術比較落後，出售的大米里混雜着米糠、沙粒、小石頭等，買賣雙方都是見怪不怪。王永慶則多了一個心眼，每次賣米前都把米中的雜物揀乾淨，這一額外的服務深受顧客歡迎。

王永慶賣米多是送米上門，他在一個本子上詳細記錄了顧客家有多少人、一個月吃多少米、何時發薪等。算算顧客的米該吃完了，就送米上門；等到顧客發薪的日子，再上門收取米款。

他給顧客送米時，並非送到就算。他先幫人家將米倒進米缸里。如果米缸里還有米，他就將舊米倒出來，將米缸刷乾淨，然後將新米倒進去，將舊米放在上層。這樣，米就不至於因陳放過久而變質。他這個小小的舉動令不少顧客深受感動，鐵了心專買他的米。

就這樣，他的生意越來越好。從這家小米店起步，王永慶最終成為今日台灣工業界的“龍頭老大”。後來，他談到開米店的經歷時，不無感慨地說：“雖然當時談不上什麼管理知識，但是為了服務顧客做好生意，就認為有必要掌握顧客需要，沒有想到，由此追求實際需要的一點小小構想，竟能作為起步的基礎，逐漸擴充演變成為事業管理的邏輯。”

這個故事給了我很深的啟發甚至是感動。同樣是賣米，為什麼王永慶能將生意做到這種境界呢？關鍵在於他用了心！用心去研究顧客，研究顧客的心理，研究顧客的需要，研究如何去滿足顧客的需要。不單純賣給顧客簡單的產品，而是將顧客的需求變成自己的服務項目，與產品一同給予顧客。

由此我們更可以看出服務的價值。顧客從其他米店也可以買到米，但從王永慶的米店裡買米，會感覺自己的所得是超於產品價值的，這超出的價值便是服務。令人感動的服務決不僅僅是微笑能涵蓋的，它融合在每一個工作的細節里。如果去衡量的話，衡量的標準便是：你是否在與顧客交往的每一個環節上都細心地為顧客的方便與顧客的利益着想了？我們應該明白的是：在如今技術高度發展、產品趨同的形勢中，一個企業如果想存活並發展，就一定要有超越產品的讓顧客願意為之捧場的理由。只有樂於把方便給予他人，把利益給予他人，把溫暖給予他人，把服務給予他人，才能塑造出企業獨特的魅力，贏得顧客心。



長 40X 寬25.5X 高 43.6 (單位：公分)

專利申請號：
『104214269』
~仿冒必究~

品名：檜木食材箱



專利申請號

『104214269』

專利的理念來自於
王永慶先生的創業精神

~仿冒必究~



中華民國專利證書

新型第 M518216 號

新型名稱：粒狀食物容置器

專利權人：喜之木貿易有限公司

新型創作人：張曉洸

專利權期間：自2016年3月1日至2025年9月2日止

上開新型業依專利法規定通過形式審查取得專利權
行使專利權如未提示新型專利技術報告不得進行警告

經濟部智慧財產局 局長

王美花

中華民國 105 年 3 月 1 日

