



喜特麗 X 廚電行家 系列報導



洪德昂創立仁和居廚具，經營之道、工廠陳設，全走出獨特之道；工廠與展示區間隔大門，彷彿電玩遊戲內的重重魔王關卡。他無畏無懼，以「初生之犢」精神，一路過關斬將，逢低就躍起、屢創節節爬升、令人刮目相看的佳績！

在廚具展示櫃間穿梭玩耍，是洪德昂最深刻的童年記憶。退役後求職受挫，沒碰觸過廚具的他，因父親前後電話，轉折人生：先北飄住進鐵皮屋、在廚店奠基；後返台南蓄積經驗，穩紮十年功。創業開工廠，首年就燒掉百萬元；次年開廚店，連遇COVID-19多波疫情，再賠百萬。一「負」再「負」的洪德昂，面對重重魔王關卡，依多年市場經驗、精準眼光、還有過人的膽識，一一過關斬將；看好喜特麗價錢功能雙好的廚電優勢，結盟喜特麗，環境愈困頓愈逆勢勇行，不到三年披荊斬棘、成功速展六門市，營業額節節往上，屢創銷售新高，狂刷業界討論話題！



仁和居廚具總經理洪德昂，生長在廚具之家，自小家裡擺滿廚具擺設，卻是出了社會才真正接觸廚具領域。從廚具店員當起，憑藉過人韌性、加倍努力，從1人公司做起，今已坐擁六間門市及工廠、人力規模多達20人。



仁和居廚具總經理洪德昂（左一）在父母的呵護愛戴下成長。幼年時期，父親忙於廚具事業、經常在海峽兩岸奔波，小時候難得的親子出遊合照，是他成長過程中極為珍貴的回憶。

與墓地為鄰淒冷為伍 蹲低猛練基本功

洪德昂家做廚具生意，後期資歷深厚的父親還被挖角至業界任職，退伍前，他對廚具全然陌生。他打趣，退役後找工作，不管是麥當勞、甚至樓下飲料店，履歷都石沉大海。某天接到父親要他收拾行李北上的電話，去了才知道，要到量販店廚具櫃位當店員、住的是半山腰墳地的鐵皮屋倉庫。韌性十足的他，沒被吃不慣、天氣不適應、住處環境惡劣等多重威脅擊垮，日子雖苦，抓住機會用力學習；那二年，下了班，自發性騎車隨店長繞盡大台北丈量、洽談、畫圖。某天車禍在醫院擦藥，再接到父親電話，以為是慰問，沒想到，又讓他收拾行李（回台南），回來後才知道，隔天要接任店長，同樣沒有猶豫一頭栽入，一做近八年。

「賣麵還是開銀行？」 斬棘關拓廚具路

累積多年經歷，洪德昂萌生創業念頭，不確定要往哪個方向，他找父親商量去路。父親僅問他：「要賣麵還是開銀行？」，洪德昂立即被點醒：「除了廚具，我什麼都不懂！」，決定專注廚具領域深耕。有情有義的洪德昂，離職後邊籌備事業，見前工作人力未接軌，不計酬挽起衣袖回頭相挺，將收尾做到完善。不論身掛何職、一律做好做滿的態度，更在他創業後絕對體現：起初貸款三百萬開工廠，半年後僅剩他一人獨撐，同時身兼業務、行政、管理，蠟燭多頭燒，第一年燒掉百萬，意志堅韌的他，未被重重困難牽絆，專注方向持續開展合作版圖，在夾縫中亟思出路、逆流而上。

逆勢展店氣勢如虹 一舉成功抗抵經濟頹靡

隔年，他磨拳擦掌、準備接連開店，助攻營運。第一家店就碰上全球新冠疫情，等了半年，景氣依舊低迷，他逆勢再拓點，成功在大環境頹靡狀態，創造豐足盈收。順應如貫的氣勢，隔年，連拓三門市，再遇疫情強襲，原本滿滿量販通路人潮，一下全光了人影。這時，他親跑每家門市個別跟員工溝通，順利取得全員諒解後，他以「暫停營業」決策，明快對應整體經濟谷底。空檔更沒停下腳步，每週六，他開車上賣場，觀望停車場來客量，更經常上具參考指標的大台北地區，偵測掌控人流及回溫時機點，停業的這五週，雖再付第二個百萬學費，期間洪德昂如鴨子划水般，積極開拓新契機，佈局未來發展，恢復營運後沒多久，滿滿客源湧入，訂單應接不暇，銷售再創新高。

滿倉和擺樣都是喜特麗 激推「CP值最高」的IH爐

洪德昂憶及，當初北上駐店，公司展示櫃全換成喜特麗廚電；住鐵皮屋倉庫二樓，視野所及塞滿喜特麗。他開始對這品牌好奇，也做起各牌產品比較。喜特麗能襲捲市場，他觀察：在於方便、美觀、價格親民好入手。也因產品跟得上消費者思維及需求，如果客人沒特定喜好，他必推喜特麗，也都獲得極佳迴響！他看準IH爐將主力未來市場，更肯定喜特麗著力在IH爐的研發能量的投注！如果要從瓦斯爐換成IH爐，近期上市的JT-IH239SR，不但不用另外再挖孔，雙口還只要一萬多元，更比其他品牌多了二年保固！他直呼：「實在是太超值了！」。

身處谷底無畏無懼 沈著蓄積能量 屢跳屢創新高

面對新事物，好比認識喜特麗、推薦IH爐，洪德昂本著十足南部人踏實穩健的態度，做足功課和研究，才敢拍胸脯保證及推薦。更猶如從量販櫃位店員當起，一路做到店長；先摸索北部市場，再進入成長的南部環境開疆闢土；若不是洪德昂絕對熟悉通路市場，也充分掌握該客層的習性喜好，又怎麼能這麼迅速插旗展店。努力蹲低、再用力躍起！關關魔王關關過，面對挑戰總是正面迎擊的洪德昂說：「前三年撐得過，後卅年無畏無懼！」。經濟最困頓的現階段，逢低屢創新高，洪德昂已能順利破關、突破低迷繳出張張漂亮成績單，我們深信，未來他肯定會再跳得更高，以事實證明：「虎父無犬子」、「青出於藍，更勝於藍」。



虎父無犬子！仁和居廚具總經理洪德昂（左），師承父親洪寶田（右）絕對資深的經驗，加上他絕對的努力、過人的膽識、精準的市場眼光和決策，開業短短三年，赤手空拳，就在廚具領域，開創十足話題，成功闖下一片天！



成立門市後，仁和居廚具洪德昂總經理，不僅訓練各店面，以最簡單易懂的溝通跟客人互動、瞭解需求；他發揮巧思，將廢棄板材切割成適手大小，讓客人可直接比對居家模範，具體感受「想像中的家」的整體氛圍。



仁和居廚具總經理洪德昂的父親洪寶田，擁有逾半世紀的廚具經驗，在盛行單件不銹鋼廚具的年代，就開創全台首家專做廚具門板的事業，眼光獨到，走在市場前端，在業界頗具盛名。



洪德昂進入廚具領域十來年，經營仁和居廚具後，快速擴及對市場觀察的視野。他對喜特麗新推出的IH爐（JT-IH239SR）讚譽有加，肯定其獨特性：不僅為全台唯一可替代瓦斯爐挖孔的IH爐，還是品牌最便宜、佛心加贈三年保固：「堪稱CP值最高的IH爐」。

喜特麗，以能與仁和居這麼努力的夥伴合作為榮！
洪老闆，讓我們一起為仁和居未來的30年一起努力！

喜特麗 X 廚電行家 系列報導

仁和居廚具
負責人：洪德昂
所在地：台南市東區崇善里仁和路22-1號
電話：(06) 290-5806