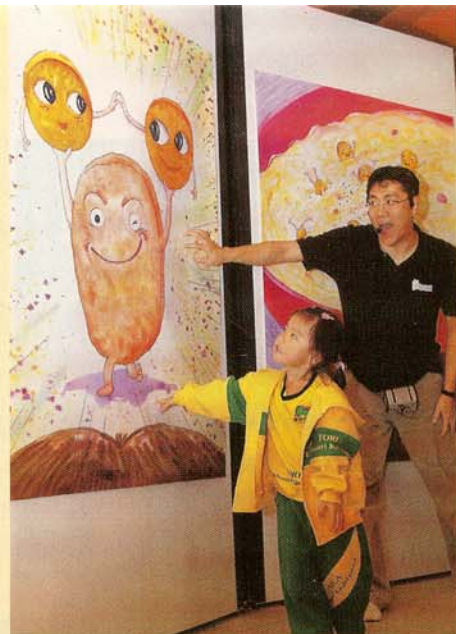
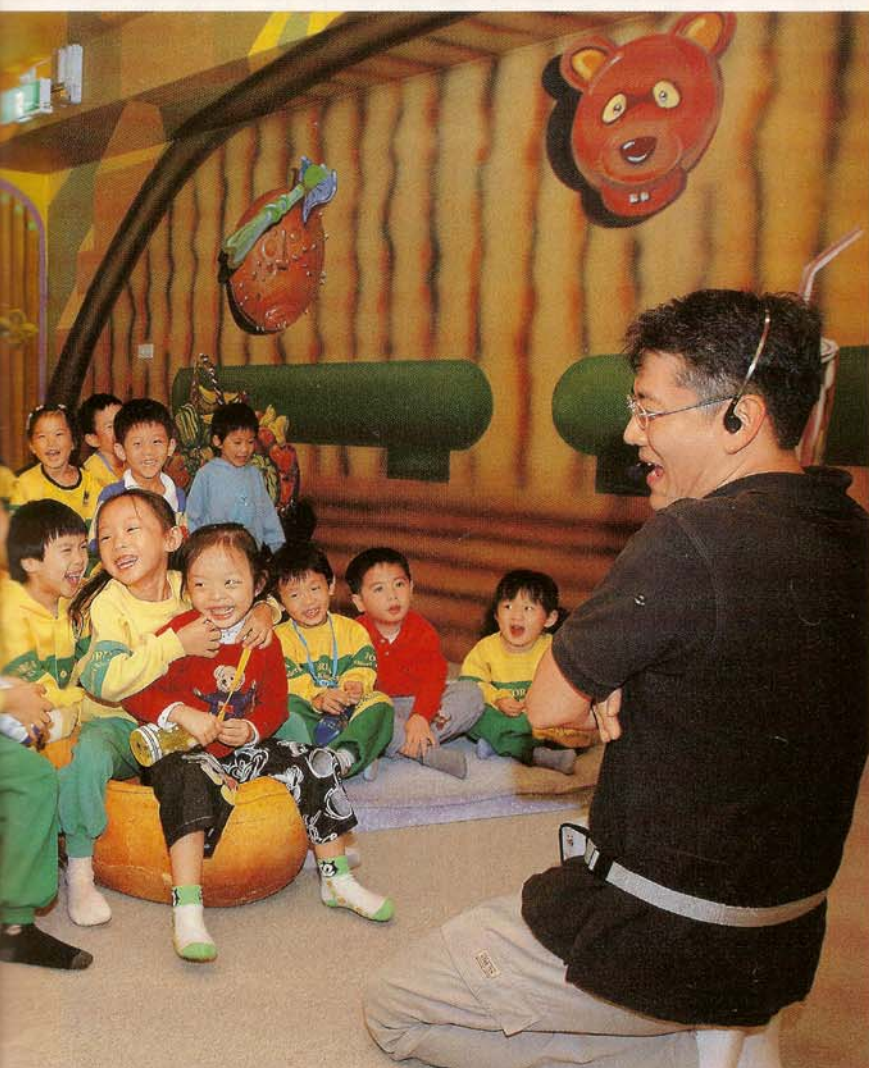


出轉業大餅



▲ 故事屋裡的巨大繪本，每個月都會更換主題。

張大光是一個平凡老爸，因為喜歡說故事給孩子聽，漸漸發現說故事也需要專業。他原本打算50歲退休，蓋一間專為孩子說故事的園地，但這個夢想卻在38歲提前實現。

他打造了有如童話世界的故事屋，讓孩子們可以坐在巨人餐桌，或是躺在雲朵上聽故事。為了維持新奇感，每月不停更換故事。因為愛孩子，張大光自己也未料到竟開拓了事業第二春。

東 東在餐廳，食物都不吃完，廚師很生氣，用魔法讓餐盤冒煙，青菜、鱈魚和肉變成精靈，鱈魚說：『東東，你怎麼只吃我一口，害我變得好醜又。』東東趕緊把剩下的食物全吃光，後來餐廳變成一條鯨魚，帶著他到處玩耍。小朋友要不要把食物全吃完？」小朋友大聲地回答：「要！」

故事屋的老闆張大光，翻著比人還高的巨大繪本，動作誇張地一邊說故事，一邊和孩子玩起來。小朋友有的坐在巨人的餐桌上，有的站在巨人的大手上，全部安靜地聽故事，很多



▲ 《三隻小豬》裡，用來當作豬大哥茅草屋的立體道具，一掀開屋頂，房子就應聲倒下，很多小朋友都愛玩。

做生意



撰文
單美雲

攝影
許添瑞

設計
王韻棠

編輯
吳宜菁

business@nextmedia.com.tw

家長都不相信，平常頑皮的小搗蛋，怎能乖乖坐下來聽一小時的故事。

三部曲 搞定小搗蛋

「很多小朋友一進來，感覺像進入童話世界，很新奇，加上我把故事繪本大型化，搭配有趣道具，吸引他們注意。我安排短中長三個故事，第一個加強和小朋友互動，讓他們『坐下來』；第二個與生活常規有關，讓他們『坐穩』；最後一個長篇故事，才讓他們真正『聽故事』。」

這是張大光專為三到八歲小朋友設計的故事屋，今年六月開幕，一百坪空間裡，規劃「巨人的餐桌」、「奇幻森林」，及「天空之城」三間不同的故事屋，每天各有四至六場聽故事時間，一場六十分鐘收費三百元。原



▲故事屋裡的「天空之城」主題屋，小朋友喜歡躺在雲朵的軟墊，舒服地聽故事。

▶林小姐帶著二歲半的女兒來聽故事，小妹妹剛進來時還怯生生的，聽完故事後，就開心地繞圈。



張大光（右）營造如童話世界般的環境，搭配生動的說法，吸引很多幼稚園小朋友來聽故事。此間主題屋為「巨人的餐桌」。

開業資料		(2004年6月)
租金	14萬元	
押金	42萬元	
道具裝潢	300萬元	
週轉金	100萬元	
總投資	456萬元	

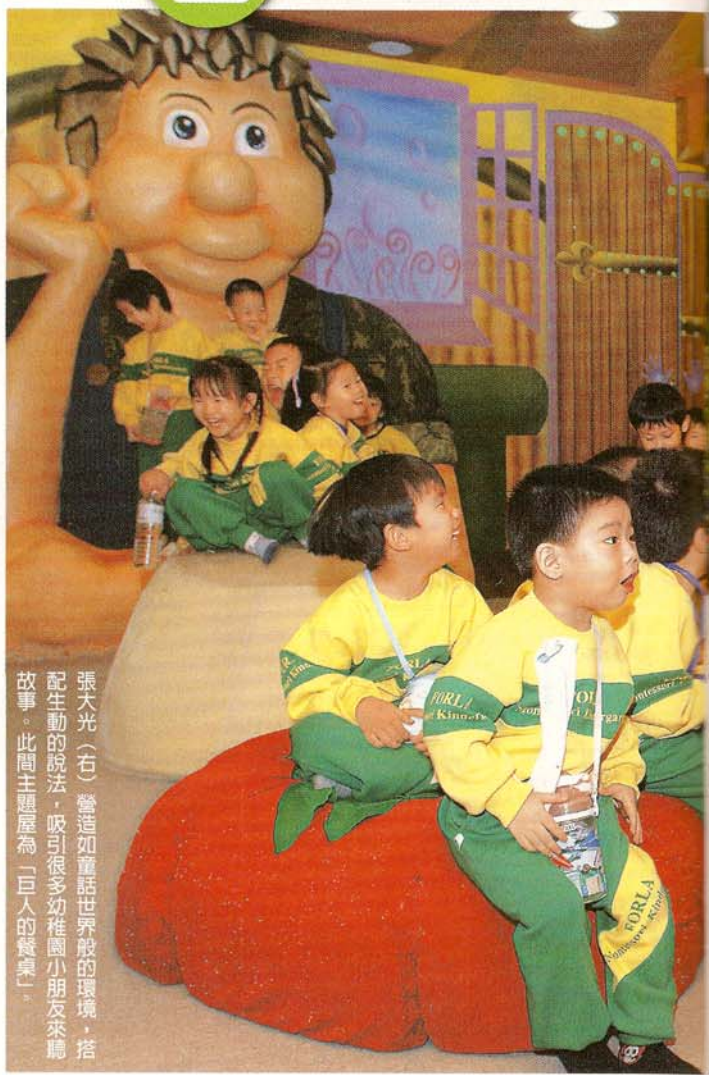
營業資料		(2004年10月)
營業額	60萬元	
租金	14萬元	
人事	10萬元 (3位員工)	
道具製作	15萬元	
水電雜項	5萬元	
盈餘	16萬元	

十分鐘就亂成一團。」

「我說故事不帶書，但把故事繪本放大，搭配道具，我喜歡問問題，小朋友不希望你給答案，他們要自己找答案，這樣互動效果很強，小朋友也專心。」

在唱片公司待了十五年的張大光，去年底因工作理

故事爸爸



本預計一年損益平衡，沒想到第二個月就達成目標，現月賺十六萬元。

三十八歲的張大光，有一雙可愛的兒女，喜歡說故事給小朋友聽，他說：「本來打算五十歲退休，再來做這件事，沒想到夢想提前實現。」

重問答 互動無冷場

張大光從兒子二歲開始，就每天說故事給他聽，有時候他會帶兒子去聽故事媽媽說故事，自己也擔任說故事爸爸，「很多媽媽帶著一本書去講故事，但書太小，只有坐在前面的小朋友看得到，後面的人因為看不到，

念和長官不合，心生倦怠，萌起開設故事屋的念頭。但國內只有圖書館或書局免費講故事給孩子聽，很少需要收費，「所以聽一個故事要多少時間，收費多少？根本沒標準。」

大道具 砸錢動溝通

爲了不影響家庭生活，張大光賣掉唱片公司股票，籌備四百五十萬元創業。年初，在北市大安森林公園附近找到店面，請來室內設計師裝潢，但「我需要的是立體裝潢及道具，設計師建議改找設計兒童舞台劇場的人，我透過朋友才找到。他們聽了我大膽的創意後，也願意試試。」

「不過，因立體道具既麻煩又貴，例如巨人餐桌，我們一再溝通嘗試，最後用保麗龍、高壓泡綿，再裹上一層紗布，這樣小朋友搥不破，很耐用！」

「很多小朋友都聽過《三隻小豬》



▲可愛的瓢蟲書架，吸引親子在這裡隨興看書。



▲幫鱷魚刷牙的遊戲，有助於幫助小朋友養成刷牙習慣。這雙鱷魚是用衛生紙及厚紙板做成的。



▲《兔子賣賣感冒了》故事的底稿，有點像電影的分鏡概念。

的故事，我想設計讓小朋友一吹就倒的茅草屋，跟設計師溝通好久，都做不出來，只好一再修正，最後改由小朋友掀開屋頂，茅草屋就應聲倒下，很多小朋友都搶著上來玩。」

張大光花了四個月完成裝潢，期間還得費心編寫故事，「內容有三分之一取材自安徒生及格林童話，三分之一參考國內繪本，其餘自創。」

「小朋友看繪本通常先看圖，但國內繪本常常圖文不連貫，這一頁的

朋友很快在其中找到答案。」

今年六月開幕，他寄了二百封電子郵件給親友，沒想到來了四百人，把故事屋擠得水泄不通。他請聽過故事的人填問卷，發現很多父母稱讚故事內容很有品質。七月時靠著口碑相傳，又適逢暑假，來了二千多人，當月營收四十幾萬元，損益兩平，八月很快就衝到五、六十萬元。

除了九月接連二個颱風，造成牆壁滲水，還需重新更換地毯，損失

三、四萬元之外，現在每月營收穩定在六十萬元左右。

拒加盟 先培訓師資

很多人驚訝，說故事也可以賺錢，紛紛要求加盟，但都被他拒絕。他強調：「要喜歡孩子，故事才會說得好，而不是把它當成賺錢工具。」

目前故事屋裡的三個主題屋，每間講三個故事，一個月需要九個故事，每個月還須更換故事主題，並製作不同的繪本及道具，維持新鮮感，「講過的故事五年內不重複，如果是三歲的小朋友來聽，到八歲都不會聽到一樣的。」

張大光每天工作十小時，不停說故事、講笑話，還得應付參觀的外賓，累得聲帶發炎，他計畫明年開分店。但目前最頭痛的還是師資培訓，他說：「這種工作如果不愛孩子、沒耐性，實在做不來。」

成功關鍵

張大光利用說故事技巧，成功營造說故事的童話環境，並根據兒童心裡，重新編寫故事內容，輔以巨大繪本及立體道具，讓小朋友快樂地在故事中學長。

建議

1. 故事屋因為創意新穎，吸引一批注重學齡前教育的家長加入，但說故事的效果會隨著不同說故事的人，有所差異，所以師資的培訓，是當務之急。
2. 每個月需要9個不同的故事，需求量大，建議成立創意部門，專門改寫或創作故事內容，未來拓店，才能確保故事品質的穩定度。