

創業基本法 實幹 肯捱 應變快

棄work-life balance 王國親手建

創業難，守業更難，許多成功創業者「有苦自己知」。Groupon香港行政總裁楊聖武當年從美國跑到香港開拓市場，每日只睡2、3小時，結果半年後獲收購；9GAG網5位80後創辦人，日日出力「賣笑」，現時月入約200萬元；售賣個人護理產品的彩豐行，老闆楊振源17歲便自行到屋邨派試用裝，親手建立億元護膚王國。

他們奉勸有心創業的新世代，要事事親力親為，別奢望首3年可work-life balance。

■本報記者 沈怡、林卓昕

創業者的膽子特別大，往往不怕失敗。就像5名80後在08年創立搞笑圖片分享網站9GAG，至今每月瀏覽量高達10億人次，全球排名323，比《華盛頓郵報》更受歡迎，網站現時每月收入約200萬元。

搞手之一、港大建築系出身的陳展俊（Chris），去年赴美國矽谷籌集資金，最後獲美國投資者注資280萬美元（逾2,000萬港元），成功令公司資產值突破1億港元。今年9GAG回巢，在港招兵買馬，推出iOS及Android Apps，主攻手機市場。（見另文）

辦公室為家 半年有回報

Groupon香港行政總裁楊聖武（Danny）分享自己的創業辛酸史：他原本在美國從事酒店家具生意，2010年看到Groupon的商業模式，開始想建立團購生意。之後他放棄美國事業，帶著新婚太太及100萬美元資本，搬到從未踏足過的香港，開展團購王國。

部分創業貸款「門路」

計劃	主辦單位	資助或貸款上限（港元）
小型創業貸款	香港按揭證券有限公司及銀行	最高貸款30萬元，還款期1至5年，年利率不高於9%。
科培計劃	香港科技園公司	可獲最高26萬至86萬元資助。
設計創業培育計劃	香港設計中心	最多可獲資助26萬元。
香港青年創業計劃	香港青年協會	最高10萬元免息貸款。

資料來源：本報資料庫

3個月後，他創立團購網uBuyiBuy。為谷人氣，他透過不同策略吸客，包括推出iPad、iPhone抽獎、經常更新Facebook消息，推出第一單團購優惠時，fb粉絲已累計有3萬人。開業半年便獲Groupon垂青並收購，創下一時佳話。

創業初期公司只得4人，由於人丁單薄，他要事事親力親為，連客戶服務工作也「撈埋」，接電話、覆電郵，每日只睡2、3小時。他說：「創業者記住首3年是沒有work-life balance，因為午餐、宵夜和睡覺都在office！」

回望過去3年，團購網猶如雨後春筍，經過一輪淘汰後，Danny相信剩下的都是強者。他仍看好香港市場，因參與團購的網民已由3年前的50%，升至近年65%，惟比率仍遠低於韓國、日本，故相信本港市場仍有增長空間。

現時Groupon每月有6、7百款新產品或服務推出，去年更於銅鑼灣開設概念店，方便用家購物後在店內取貨。現計劃整合搜尋平台，讓用家更易搜尋到所需用品，惟Danny強調不會向零售發展。

蹺埋雙手等收錢 必失敗

楊振源於95年跟母親及合夥人以數萬元成本，創立個人護理產品公司彩豐行，當年他只得17歲。至今該公司每年營業額達1億元。

回想創業初期，因資金有限，楊振源由構思產品、包裝、製作銀碼牌及貨架、到屋邨派發宣傳單張及試用裝，甚至駕駛貨車到港九新界送貨均「一腳踢」。

（見另文）他寄語年輕人：「做老闆不代表蹺埋雙手等收錢，要親力親為。很多創業年輕人轉眼就要請人代勞，自己只是偶爾留意生意，怎會成功？」



楊聖武相信「風險愈大，回報愈大」，奉勸創業者首3年別奢望work-life balance。（林宇翔攝）



善用雲端省開支



創業者若有生意新點子，卻無技術支援，會拖慢營運效率。雲端應用方案不受地域限制，鼓勵分享及靈活使用資源，且入場門檻低，對中小企的幫助可比喻為：

毋須自行掘井，透過自來水系統便可隨時使用食水。節省基建投資的同時，更可按量收費，毋須大量資金及技術，便可更專注業務及節省成本。

開展雲端應用，要緊記3部曲：了解應用現況、配合業務發展、選擇合適方案。雲端服務除基本電子郵件和文件共享外，還有較完整的企業應用方案，如客戶關係管理、流程和文件管理、銷售點管理、財務管理、人事管理、企業資源規劃、供應鏈管理等。企業可就業務需要，按以下6大範疇挑選合適方案：投資成本、申請方法、客戶支援、用戶體驗、數據安全、系統功能。

企業使用雲端運算時，需注意潛在風險，如私隱和網絡安全、法規和客戶要求、供應商服務中斷等，並預早制定應對策略。選擇供應商時，須了解數據保安程度、備份管理及還原功能。

香港生產力促進局總經理（資訊科技及企業管理）老少聰



80後富豪 全美僅2人



《福布斯》美國400大富豪榜中，只有兩名80後。他們皆是白手興家，以科技賺得人生第一桶金，兩人分別是Facebook創辦人Mark Zuckerberg和Sean Parker。前者現年28歲，擁130億美元資產，在富豪榜排行第36位，亦躋身全球100大權力榜第25位；後者現年33歲，擁20億美元資產。

擊中市場 搞笑圖網月吸200萬

搞笑圖片網站9GAG每月瀏覽人次多達10億，遂獲美國投資者青睞，注資逾2,000萬港元。但原來5名80後創辦人的創業路不易行，他們曾多次開發網絡產品失敗，最終獲Google高層贈言「點醒」，成功衝出香港。

9GAG由陳展程（Ray）、陳展俊（Chris）、陳兆欣（Derek）、馮澤輝（Marco）及余子雷（Brian）於08年創立，這個以惡搞圖片、二次創作搞笑一番的網站，用戶遍布美國及巴西等地。

Chris指，網站的理念是「Bite Size娛樂」，即是網民可借圖片打發數秒無聊時間。眼見城市人智能手機不離手，在等朋友或等車的數分鐘內，未必有足夠時間玩遊戲，fb又非經常更新，於是靈機一觸開創笑料分享網站。

9GAG的創業路非一帆風順，他們曾推多個網上討論平台，又曾研發網上卡拉OK系統，通通失敗告終。Ray笑言：「那一晚，Google某高層改變我們一生！」

創業培訓導師一言驚醒

Ray形容為「Life Changing的一晚」，是他們參加創投公司的培育計劃後，獲Google某高層導師「指點迷津」，指出研發科技應為人解決問題，多人使用才可成功，而非只顧研發者的喜好。「他着我們去咖啡店，看人們在用甚麼科



創立9GAG的5位80後，憑搞笑圖片衝出香港，網站每月瀏覽量高達10億，日前更推出手機程式。（資料圖片）

技！」5人如夢初醒，自此主力開辦網站。

Ray寄語創業者挑選培育計劃時，勿取決於資助金額多寡，應以導師的資歷、人脈為主。同時應「慳得就慳」，他們創業初期只需數千元伺服器成本，並把屯門數百呎居屋當成辦公室。他們到美國發展時，只租住僅放兩張床的單位「孖舖」，連電腦至今仍未更換大學時代的款式。

9GAG網站現時月入約200萬元，主要來自廣告，惟伺服器成本已佔約百萬。去年網站獲注資280萬美元（逾2,000萬港元）後，便遷入3,400呎、月租約4萬元的荃灣工廈辦公室，並增聘人手，集中火力開發iOS及Android apps，以攻手機市場。

「一腳踢」建億元護膚王國

白手興家的彩豐行創辦人兼總經理楊振源，以售賣個人護理產品發迹。目前彩豐行全港有9間分店，每年營業額高達1億元，惟其成功背後是一段奮鬥血淚史。

楊振源中五畢業後任職玻璃幕牆裝嵌工人，月薪約1萬多元，楊母則從事個人護理用品分銷工作，95年兩母子決定打本數萬元，與另一位拍檔成立彩豐行。他說：「打工有萬多元，創業只得3,000元薪金，但望遠一點，創業比做地盤前途更好。」於是他選擇當上老闆。

創業初期，很多工作都需親力親為，由接電話定單、安排送貨時間及路線、駕駛貨車送貨、到屋邨派試用裝，甚至公司內的展銷木櫃，均由他一手包辦。楊笑言，過程雖辛苦，但可節省成本，對公司的運作亦更了解。「做老闆非蹺埋雙手，請人回來工作，自己下午才偶爾回公司收錢！」

如今公司已上軌道，但他仍不改親力親為作風，常到不同化粧品店查看不同產品的成分，亦會購買試用裝，讓公司科研團隊化驗，知己知彼。



楊振源17歲便偕媽媽及拍檔創業，今天的成功建基於當日的苦幹。（資料圖片）

楊計劃進軍內地及台灣市場，目前已於西安、佛山及海口等二線城市設專櫃，並開設阿里巴巴天貓網專頁及微博帳戶，推出優惠試用活動，測試市場反應。明年計劃進軍一線城市，於廣州設直營店。同時試驗台灣市場，邀請blogger試用產品，並撰文分享用後感，以軟性宣傳進軍當地。

彩豐行創業錦囊

- 派發試用裝；贊助安老院、婦女團體、大學迎新營的沐浴露，擴大客源。
- 創業初期，多以電話或網站接定單，減少門市租金成本。
- 門市多設於樓上舖，或近屋邨商場，接近家庭客。
- 開設阿里巴巴天貓網專頁及微博帳戶，攻內地市場。
- 邀請台灣blogger試用產品作軟性宣傳。

店小利大 賣米綫月賺6位數

創業成功，並非大財團的「專利」，小型食肆亦可發圍。26歲的葉志誠（Kenji）3年前大學畢業，主修市場營銷的他沒有找Marketing工作，而是理家人反對，在土瓜灣開設「雲貴川風味」米綫舖，現時月賺逾10萬元，已計劃開分店。

Kenji父母於荃灣開設米綫店，他自小受父母薰陶，欲投身飲食界，惟父母認為「讀大學不應入廚房」，大力反對。

他說：「我做過幾份兼職，去過微軟做實習，但不及做水吧般開心！」Kenji最終說服父母，並問他們借本加上炒股所賺的，累積80萬元開店。一年內已收支平衡，現時每月賺6位數。

跟父母的米綫店不同，Kenji加入小食如炸醬雞翼、麻辣皮蛋等來增加收入。小食價錢由10至30元不等，但利潤率達50%。他稱，若兩位食客「柯打」兩碗米綫，再叫些小食及飲品，平均單單已達120元以上。

作為80後老闆，最難是管理50、60後「阿姐」。Kenji明白單靠人工留人未必最奏效，故針對「阿姐」愛子心切的心態，決定為員工及其子女購買醫療保險，成功「收買人心」。

Kenji有意擴展其飲食事業，現正計劃於暑假在九龍東開設分店。另外，他亦計劃跟友人合資開法國餐廳，走高檔食肆路線，擴闊客路。



葉志誠喜歡當飲食業老闆，現時他的米綫店月賺逾10萬元。（潘政祁攝）

他計劃進軍內地及台灣市場，目前已於西安、佛山及海口等二線城市設專櫃，並開設阿里巴巴天貓網專頁及微博帳戶，推出優惠試用活動，測試市場反應。明年計劃進軍一線城市，於廣州設直營店。同時試驗台灣市場，邀請blogger試用產品，並撰文分享用後感，以軟性宣傳進軍當地。

雲貴川風味創業錦囊

- 搜尋「食街」位置，附近最好有同類食店，代表有捧場客，不怕競爭。
- 增設小食，利潤率高達50%。
- 限定米綫配料種類，增加食客消費。



9GAG創業錦囊

- 創業初期以家作辦公室，節省成本。
- 參加培育計劃向導師（Mentor）「偷師」，儲人脈、經驗及取得資金贊助。
- 研發科技為人解決問題，非為滿足個人喜好。
- 搞笑圖片配少量文字，「Bite Size」港人易消化。
- 推出iPhone及Android apps，加強用戶黏附性。

