

兩女創花藝品牌 情人節吸客

鮮花蛻變乾花擺設 接單不俗

情人節將至，送花或成為一眾男朋友的指定動作，不過鮮花不消數天就凋謝，近年就興起保存期較久的保鮮花。

而兩位80後邵巧琳及黃琬婷合作創立花藝品牌 Continuum，製作將鮮花變成乾花的「無添加」花藝品，並看準商機於情人節推出。

■本報記者 李嘉倩

千多元開業回本快

邵巧琳與黃琬婷於教會認識，背景截然不同，黃琬婷曾任職公關，邵巧琳則曾於花店從事設計工作。二人共同創業，都與對當營業的工作感到失去動力有關。邵指，有次看到石牆上冒出綠芽，植物的生命力之強啟發她從事與生命有關的工作。

兩人於2015年創立 Continuum，曾為多個婚禮、商場、品牌活動、傳媒午餐宴等度身訂造花藝設計品。黃指，一開始只合資1,000多元開業，故接到第一單婚禮布置就回本，而近期搬到樓上舖，兩人再多出1萬多元維持日常支出。創業成本低，成為回本速度高的主因。

帶出珍惜生命訊息

黃琬婷表示，有應節日推出相關花藝品，而今年情人節就推出3款產品，其中兩款為「蛻變系列」的花樹及花盆擺設，採用如繡球花及棉花等不易「走樣」的鮮花，在凋謝後其形態不會有太大改變，可用作乾花擺設，一般放在陰涼地方，大約4周就會變成乾花，可放約一年。



▲製作花樹擺設的鮮花材料，料於花凋謝後，大約20分鐘就製作完成。(陳智良攝)



邵巧琳解釋，由鮮花蛻變成乾花的過程為自然現象，中間沒有加入任何物料「保質」，「花卉即使凋謝，仍可以第二個形態展現人前，提醒我們要愛惜生命。」

黃琬婷續指，兩項產品售價520元，銷情不錯，需要一個星期前預定。第3款則是鮮花盒，提供紅、粉紅及紫色為主的三款花藝品，售價980元。



▲花樹題材繡球花及棉花，即使凋謝後，形態亦沒大改變。左面的已放置4周，右為新品。(陳智良攝)

Continuum 共同創辦人邵巧琳(右)表示，希望透過「蛻變」花藝品，帶出珍惜生命的訊息。左為黃琬婷。(陳智良攝)

元，黃指，選材亦有加入乒乓菊等鮮花，風格大眾化之餘也能保留其簡約特色，她透露，3種顏色中以紫色最暢銷，花樹擺設則為3款產品的王牌。

不過，兩人都坦言創業初期倍感挑戰。黃表示，兩人來自不同背景，少不免會出現摩擦，但認為摩擦有助於了解對方的想法，多傾多講，事情便迎刃而解。

擬設園藝治療工作坊 助減壓

邵巧琳表示，已考取台灣的園藝治療師認證資格，正考取香港的相關認證，並打算舉辦園藝治療工作坊，助都市人減壓。「工作坊內容仍構思中，或會透過製作簡單插花等活動，將都市人從工作抽身，着眼當前的插花工藝。」黃琬婷指，或會與社區中心合作，安排地區導賞團，尋找社區的生命力。

近年花藝產品的競爭甚大，要突圍並不容易，她們認為要保留品牌特色才能吸客，邵指，客人曾反映甚為欣賞產品理念，為她們堅持製作「蛻變系列」打下強心計。「每次有客人查詢產品時，我們都先解釋植物的形態、特性，如繡球花要剪開先可上水，再講價錢，發現這樣的表達方式正是客人所欣賞。」

Good Job Insight

美科企員工 會否午睡?

美國太空總署 NASA 曾做過研究，每日午睡 26 分鐘，可提升工作效率及專注力。

美國很多科技公司都允許員工有正式的午睡時間及設有午睡區域，如 Google 辦公室就有午睡艙 (nap pods)，但科技公司的員工實際上又是否真的睡午覺?

Google 午睡艙如虛設

在 Google 裏工作的員工 Nguyen 就表示，自己在午餐後 15 至 30 分鐘去散步可有助恢復專注力，而大部分認識的同事其實都沒有午睡的習慣，僅有很小部分的工程師在自己的車上睡午覺，辦公室內的午睡艙其實形同虛設。

一般而言，吃太多澱粉質食物會令人昏昏欲睡，在美國 IBM 工作的員工 Anastasiya Vasilyyna 就表示，會避免在工作期間吃太多，轉以小量零食代替，並以適當運動維持專注力。在 Uber 工作的軟件工程師 Jérôme Cukier 亦表示，雖然 Uber 辦公室內有午睡艙，但 Uber 員工沒有午睡文化。他指出，除了午睡，小小的散步及找個安靜的地方冥想均有助恢復專注力。在 Google 工作的 Anna Friedlander 則表示，Google 允許員工自行彈性安排工作時間，午睡後必須加班才能完成工作，因此沒有睡午覺的習慣，自己亦可準時下班，為了平衡自己的工作狀態，他亦盡量不會把重要會議安排在下午 1 至 3 點之間。

■本報記者



▲美國科技公司的辦公室裏設有午睡艙 (nap pods)，讓員工能夠隨時午休。(路透社資料圖片)

租場App多元化建口碑



近年派對房間、共用空間等各種場地如雨後春筍開設，用戶要尋找合適場地，只能逐個網上搜尋再查詢。

可租派對房會議室廚房

港初創 mycircle 創辦人，80後黃源輝 (Terence) 看準商機，斥資 50 萬元打造綜合場地租用平台 2book，冀為港人及企業提供方便預約途徑，實點在於集合多種用途的場地，包括派對房間、會議室、廚房甚至演奏場地，冀憑多元化搶攻市場。

Terence 創業前從事銀行業，但感不適合自己，剛巧認識到一位 IT 人，有意拍檔創業，去年初決定開設 mycircle。最初計劃開設散工招聘平台，未幾發現競爭已很劇烈，決定另覓機會。Terence 在去年中考慮新計劃時，想到自己留學時常與朋友聚會，找場地並不難，但在香港要預約卻不容易，經研究後發現市面未有綜合場地資訊平台，以 App 介面助用戶訂場有一定商機，決定研發相關平台。

2book 去年 10 月起推出 App，亦另設網頁版，用戶可依據地區、人數及活動等需要選擇合適場地。

開業 3 個月，Terence 指 App 暫錄得 1,000 多次下載，已處理約 1,000 宗場地預約，主要用戶為年

2book 的客服團隊亦為有需要客戶提供建議及協助，例如安排合適場地的設施。(陳偉龍攝)



▲mycircle 創辦人兼董事黃源輝指，創業初期對事業很緊張，做足 7 天，但近期已慢慢找回 work-life balance。(陳偉龍攝)

輕人租用派對場地、企業商務用途及家庭客，「與市面平台專注特定類型的場地不同，以多種類吸引各種用戶群。」

開業3月錄千宗生意

Terence 指，創業最大挑戰，是尋找場地合作時常碰釘。「當時沒有知名度，但場主會關心下載量與夥伴數目，很難洽談。」但 Terence 指他們在 App 介面設計上工夫，將資訊與搜尋功能做得清晰簡單，在洽談時可輕易體驗，漸能說服場主加盟。夥伴數量由初期 20 個到現時增至 150 個，並冀未來 3 個月可增加一倍。另外，Terence 認為是客戶服務是吸客良方，如協助用戶物色最合適的場地，並主動跟進場地的預約情況，可建立口碑。「類似網站，甚少會向用戶及場地雙方做好跟進。」

■本報記者 周俊霖

香港城市大學 校友成功故事系列



憑拼勁成就理想 打造供應鏈王國

莫沛明

- 香港城市大學工商管理榮譽學士(服務業經營管理)
- 杭州多拉供應鏈有限公司總經理

莫沛明在香港城市大學(城大)完成工商管理榮譽學士(服務業經營管理)課程，畢業後於香港成立 Shining Trading International (STI)，以及兼顧內地的杭州多拉供應鏈有限公司。前者代理包括加拿大及歐洲著名嬰幼兒用品品牌 difrax、ATTITUDE、nuvia，以及法國行李箱品牌 DOT-DROPS 等產品分銷到香港及國內，合作商戶包括各類型的國際大型零售企業；後者近年更成為國內龍頭企業阿里巴巴的合作伙伴，為國內大型電子商貿平台如天貓等優化供應鏈，提供一站式服務。莫沛明說，「打造這個產品供應鏈王國，全靠一個「拼」字。」

從理理打下基礎 把握機遇闖杭州

莫沛明自言從小已愛變商科，因此升讀城大時，已決心選修有關課程。他分享道：「我選擇比較多元的服務業經營管理，是因為這個科目涵蓋的內容廣泛，包括人力資源管理、金融及會計等，這些多元化的知識大大幫助了我創業或從事不同工作。」於城大求學時，他成功爭取機會到香港國際貨櫃碼頭實習，從而了解到中港兩地物流業的龐大需求，推動他開拓其創業之路。

莫沛明於城大畢業後，先後成立 Shining Trading International (STI) 及杭州多拉供應鏈有限公司。他表示：「最初從事產品代理，專門引



莫沛明(右二)及團隊成功接洽嬰幼兒用品品牌 difrax 的代理業務，並與該品牌商議於發展場地。

訪問全文: www.cityu.edu.hk/ara/alumistories

城大校友活動預告:

「樂聚城大校友日暨環城跑」，將於3月19日(星期日)在城大校園舉行。活動詳情，請瀏覽: www.cityu.edu.hk/ara/homecoming



即將推出

平台增功能 報名廚藝工作坊

2book 用戶毋須付費，公司收入主要靠與場地提供者按定單分紅，比例約 10%。

Terence 期望兩年回本，惟只靠有限分紅，他承認挑戰頗大，惟他表示對市場有信心，亦有意繼續增聘人手去應付定單增長。為爭取更多生意，2book 主動與場主洽商為其客戶提供折扣，新春就有場地推出 9 折甚至 8 折，「可比自行預訂場地更便宜」，日後亦將

與餐廳夥伴推獨家優惠。

此外，2book 亦會增加平台功能，將開設報名系統，可在平台上報名參加合作夥伴提供的廚藝、手工藝工作坊，擬於 1、2 個月內推出。

現時 2book 用戶在 App 上覓得合適場地後，仍需透過線上系統向場主查詢價格及可租用的時間，未能即時得知預約情況，Terence 承認有改善空間，會投入資源提升系統。