

青  
創  
家

Promotion  
Digital Technology  
Profession

G C  
S M E  
Y O U  
T H 2020

SAME VISION AND MISSION  
TEAMWORK SPIRIT  
OVERCOMING CHALLENGES  
INNOVATIVE EXCELLENCE

Business  
Product Design  
Graphic Design  
Promotion  
Digital Technology

SACRIFICIAL DEDUCTION



# 理念

**互助互愛**  
Mutual care and support

**無私奉獻**  
Sacrificial dedication

**不分大小**  
Equality regardless of status

**平等尊重**  
Mutual respect

**理念一致**  
Same vision and mission

**團結合作**  
Teamwork spirit

**克服困難**  
Overcoming challenges

**努力創新**  
Innovative excellence

**共創共贏**  
Achieve win win situation

**再創高峰**  
A surge of new level of achievement

**團結中小企業，保障營商環境。**  
Unify Small and Medium Enterprises(SME), protect business environment.

**聯繫各地商界，共同積極參與香港經濟發展。**  
Connect business entities all over the world, participate in business development in Hong Kong together vigorously.

**提供資訊互動平台，透過不同渠道加強各地合作。**  
Provide informational and interactive platform, enhance collaboration with other business entities through different channels.

**透過互動交流學習，以創新思維，增強企業競爭力。**  
Through learning and exchanging experience from each other, with new creative ideas to strengthen SME's competitiveness.

**促進香港中小企業國內外交流及拓展大中華地區發展。**  
Move forward to exchange business ideas amongst corporations in Mainland China and oversea, extend business development in Greater China area.

**提升業界管治經濟能力。**  
Promote business management and operation ability.

**代表中小企業家向各地政府爭取支援。**  
Strive and seek out assistance from local governments on behalf of SME sector.

**促進企業可持續發展，鼓勵承傳新一代，發揮營商優勢。**  
Move forward if further development of business entities, encourage succession planning for next generation, optimise our business advantages.

# 宗旨

# 目錄

- 02 創會會長雲海洪先生專訪「青委會 - 突破」
- 03 青委會主席侯穎賢小姐撰文
- 04 商務及經濟發展局局長邱騰華先生 GBS, JP, 撰文
- 05 財經事務及庫務局副局長陳浩濂先生 JP, 撰文
- 06 永貿產品製作有限公司董事黃中明先生撰文
- 07 大中華青年中小企委員會架構
- 18 大中華青年中小企委員會會員撰文
- 67 大中華青年中小企委員會學生撰文
- 68 香港大中華中小企業商會活動

# 青委會 - 突破



香港大中華中小企業商會

## 雲海洪 先生

### 創會會長

顧 2019、踏入 2020，中小企面臨看似危機，其實是一個轉遇；遇到一班對工作有熱誠及對社會有承擔的青委，心存感恩及滿有盼望。

本會不單見證青年企業家的創新冒險精神，也能與他們一起學習勇敢突破，突破也是中小企業應有具備的能力，而突破有三大方面，包括：(1) 信任關係、(2) 團隊建立、(3) 喜樂心態。

每間中小企業不斷學習贏得客戶、供應商、僱員的信任，是需要時間及不斷更新；能夠與合作夥伴建立信任關係，就是能夠學習犯錯及接納失敗的信心。

團體建立不單是關乎客戶、供應商及僱員，也指與我們互動的群體，包括：政府、商會、專家、親朋、長輩、晚輩、家人。現今世界競爭不是大魚吃細魚，而是快魚吃慢魚，團體網絡給予中小企業有很大的支援。

作生意不一定成功、作員工也不定事途順利，喜樂心態會帶領我們勇於接納失敗、謙卑分享成功。生意輸了，可以再開始；心態輸了，不單影響生計，也影響生活。

盼望本會能夠和一班年輕人，手牽手為社會未來帶來突破，也能陪同他們成為明日社會新的接班人。



大中華青年中小企委員會

## 侯穎賢 小姐

### 主席

我來說，2020 年是突破性的一年。我深感榮幸被邀請擔任為青委會的首位女主席，並帶領近百位青委會會員與香港大中華中小企業商會一同成長。

青委會由成立至今已邁向第六週年，由初始十數人達至現時近百人，會員均來自不同行業，有二代承傳、白手興家、剛起步的創業者、也有資深企業家。

時至今日，青委會的架構已非常穩固，全賴青委們每一顆熱誠的心。除了透過商會舉辦的活動及國內拜訪交流團外，從去年起，青委會更實行了每月定期輪流探訪會員辦公室的計劃。透過這些活動，讓青委們於交流中互助互惠加深了解，從而增進大家友誼，藉此凝聚團結力量。

在政局不穩的年代，政府與年青人之間矛盾日增，我感激香港大中華中小企業商會一直致力協助青年工作，提供支援及發放正面訊息，為我們年青的一群與政府建立溝通橋樑，透過商會讓我們更清楚了解政府實施社會政策，獲得更準確資訊有助中小企業與時並進，協助青年創業，透過不同渠道連繫至大灣區，創造更多發展機會。最後我希望藉着我們商會平台，團結更多青年人，互相勉勵，理念一致，發放正能量，為香港出一分力，建立美好和諧的香港。

「青創家 2020」訴說著每一位青委的理念與理想，希望各位能細心閱讀此特刊，因我深信不論多優秀的人才，亦絕對需要你們的支持及機會，成就夢想！



# 邱騰華

先生  
GBS, JP

香港特別行政區政府  
商務及經濟發展局局長

「青創家」特刊內的每一個企業家故事，在在顯示香港人才輩出，值得各位讀者借鏡。香港大中華中小企業商會青委會匯聚了一群傑出的青年企業家，為促進香港的中小企發展出謀獻策，我在此特別感謝他們多年來所作出的努力。

香港由昔日的小漁村蛻變成世界知名的國際金融、貿易及航運中心，實有賴香港人奮進向上的拼搏精神、靈活變通的態度。香港中小企的發展里程，正好是這方面的最佳寫照。從最初以輕工業為主的家庭式經營，發展至後來工廠林立，從事出口主導的製造業；以至到八十年代內地改革開放，港商把勞工密集的工序遷往內地擴大生產規模，其後不斷尋求升級創新，發展高增值產業，突顯了香港企業家市場觸覺敏銳變通，善於把握機遇，克服挑戰。

環顧世界經濟環境，近年新興市場相對傳統歐美國家無疑有較大的發展空間。國家提出「一帶一路」及「粵港澳大灣區規劃」的發展策略，為香港中小企帶來潛在的龐大商機。政府會擔當促進者和推廣者的角色，為中小企創造有利的條件，把握當中的機遇。

多年來，香港中小企面對不少挑戰，都能迎難而上，實有賴每一代青年企業家堅持創意創新，加強產品設計和品牌開發。今屆政府亦銳意透過推廣創意和創新，為經濟注入新動力，並就此定下方針，加大對創意產業的投資，推廣設計思維，協助商界打造優秀香港品牌。貴會的年青企業家是來自多個行業的先鋒，願意服務社會，帶領各行業擁抱創意新浪潮。我祝願貴會在各位共同努力下，共同建設香港，使我們一起邁向更廣更闊的台階。

# 陳浩濂

先生  
JP

香港特別行政區政府  
財經事務及庫務局副局長

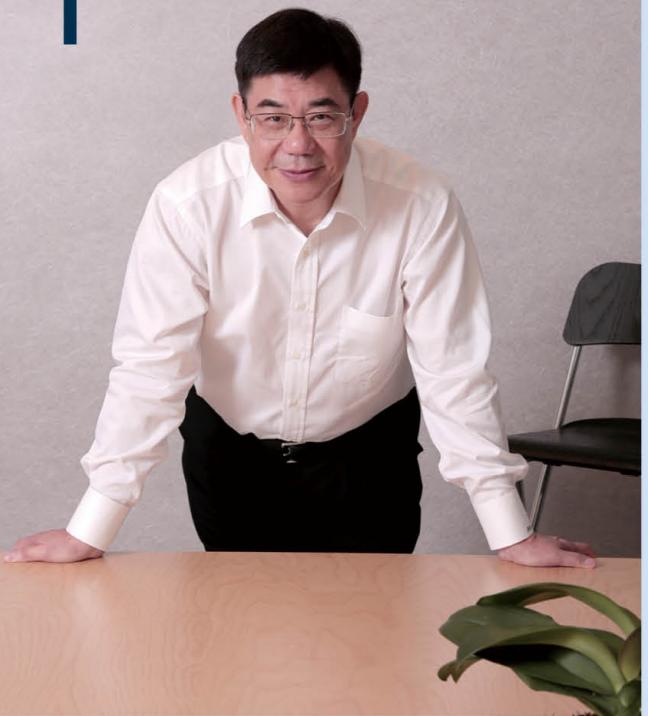
粵港澳大灣區經濟總量達 1.6 萬億美元，經濟規模與整個澳洲相若、大概為瑞士的兩倍。粵港澳大灣區擁有七千萬人口，是國家其中一個開放程度最高、經濟活力最強的區域，這個正好為香港的經濟和金融服務業的發展注入新動能，特別為香港青年人的事業發展帶來新空間、新機遇。

香港擁有資金自由流動和高度國際化的資本市場、與主要海外市場接軌的監管制度、跨國銀行網絡、及大量具國際經驗的專業人才，是讓大灣區的企業及金融機構與環球市場聯接的理想平台，其中香港的專業服務是不可或缺的。

香港是領先的環球金融中心，在今年公佈的「全球金融中心指數」之中，香港排名全球第 3，亞洲第 1。特區政府會繼續與大家一起努力，發揮香港的優勢，好好把握粵港澳大灣區發展機遇，亦在過程中將香港自身經濟結構的質量和容量進一步提升，將我們的經濟發展推上到新台階，為本地青年人提供多元而優質的就業機會。



**誠實可靠 · 高瞻遠矚  
以客為尊 · 禮待夥伴**



# 黃中明先生

黃氏集團創辦人

銷售及市場推廣  
**永貿產品製作有限公司**  
研發及設計產品  
**天瓊創作有限公司**  
膠囊玩具自動販賣機(香港區)  
**利佳玩具有限公司**  
製造和生產  
**東莞永捷塑膠製品有限公司**  
膠囊玩具自動販賣機(國內批發及營運)  
**東莞俐喚玩具貿易有限公司**

**黃**氏集團黃中明 John 营商 43 年，起步之初營運貿易公司，有幸伙拍在玩具行業享譽盛名之日本萬代公司，成為上世紀 70 年代香港自動販賣機膠囊玩具先驅。

隨著市場需求日增，黃氏旗下公司不斷刷身改革，推陳出新，先成立研發部，繼而於 2000 年開始提供由概念創作、生產營運以至售後服務的一站式服務。更於 2001 年在東莞獨資興建廠房，以保證產品質量。其後，前瞻神州趨勢，於 2009 年成立國內註冊公司，專營自動販賣機膠囊玩具內銷批發及營運鏈。

營商近半個世紀，一直以「誠實可靠，高瞻遠矚，以客為尊，禮待夥伴」為座右銘。現今社會以無法想像的速度不斷進步，並在長江後浪推前浪的定理下，作為上一輩的營商拓荒者，眼見新一代對創業興趣濃厚，如年青人具備活力、追求夢想、新式視野等等美德，其世界必像七色彩虹，色彩繽紛。寄語年青人只要能了解自我長短、擁抱正確價值觀、腳踏實地、具謙遜實幹之心，假以時日，必創頭上一片天。

市場無情，經濟及政治環境有起伏，創業者宜學懂客觀分析、評估風險、沉實面對各種風浪。失敗雖痛，但並不可怕，因失敗使人成長，使人成熟，使人成才，使人成仁。

在此祝願香港在往後的日子，由年青一輩成功接棒，進一步提升香港在國際營商舞台的顯赫地位。

## 大中華青年 中小企委員會

**主席  
侯穎賢**

**常務副主席  
蕭國煒**

**副主席兼秘書長  
高穎芝**

**副主席兼財務長  
馮南山**

**青委顧問  
黃景隆 朱仲豪 陳錦源**

**副主席  
溫承華**

**黃國偉**

**黃穎思**

**黃國豪**

**高皓正**

**葉佐健**

**姚家駒**

**王君萍**

**梁振希**

### 委員

賴漢生	譚景興	戴淑文	溫冠麟
潘靜裕	阮嘉殷	張之仁	陳啟樂
謝億霖	盧柏浩	陳達人	張朴智
鍾肇熙	蔡麗君	陳偉漢	陸紹傳
施德燕	劉永森	廖偉基	李世睿
林潔惠	黃玲	吳振南	周柏穎
周振威	梁子浩	鄭朗然	邱家豪
周澤深	熊俊碩	許俊暉	夏子龍
劉惠盈	陳嘉莉	劉彥翎	鍾啟亮
李艷群	吳卓穎	劉映彤	張宇
何梓健	陳子坤	曾煜川	楊家恒
梁詩敏	陳奕禮	劉百欣	龔美諾
戚穎珊	羅啟樂	黃婉君	
黃樂仁	蕭哲晞	葉靜璇	
楊婉儀	余成章	曾揚海	



副主席

**高皓正**  
Zac Koo

主流娛樂（香港）有限公司  
董事



副主席

**葉佐健**  
Toby Yip

光明社  
董事



委員

**黃樂仁**  
Reuben Wong

寶利國際（香港）有限公司  
經理



委員

**熊俊碩**  
William Hung

永強有限公司  
行政總裁

## 大中華青年中小企委員會架構



副主席

**梁振希**  
Terry Leung

Supreme Lighting Limited  
董事



主席

**侯穎賢**  
Kym Hau

溫楊侯律師事務所  
合夥人



青委顧問

**黃景隆**  
Anderson Wong

Design 2 Outsourcing (D2O) Co Ltd  
Consultant



委員

**劉彥翎**  
Lecky Lau

新都醫療服務有限公司  
董事



常務  
副主席

**蕭國焯**  
Sam Sio

襟撈（亞洲）有限公司  
創辦人



委員

**潘靜裕**  
Cardy Pun

鴻龍機械制造有限公司  
總經理



青委顧問

**朱仲豪**  
Oscar Chu

越一數碼娛樂集團  
CEO



青委顧問

**陳錦源**  
Kenly Chan

新谷發展有限公司  
執行董事



委員

**謝億霖**  
Andy Chia

星加坡大生私人有限公司  
董事總經理



委員

**施德燕**  
Siy Tak Yin

星緣創藝有限公司  
創辦人兼創作總監



## 大中華青年中小企委員會架構



委員





殷鼎國際（香港）顧問有限公司  
執行董事



白蘭樹下  
International Development Manager



並勤國際有限公司  
董事



寧波科諾匯智網絡科技有限公司  
執行總監

## 大中華青年中小企委員會架構



柏倫企業有限公司  
經理



利佳玩具有限公司  
董事



I Soft Technology Group  
Director



智集團理財有限公司  
財務策劃經理



天瓊創作有限公司  
董事



天鑄房地產中介有限公司  
Operation Director



弘穎創意有限公司  
創作總監



i-Success Technology (HK) Limited  
Founder



珠海市睿康醫療科技有限公司  
CEO



億創會計師事務所有限公司  
董事



## 大中華青年中小企委員會架構





Foremaker Group Company Limited  
Manager



瑞迎有限公司  
總經理



通順（香港）旅遊有限公司  
高級旅遊顧問



Spirit of Dove  
Sole Proprietorship

## 大中華青年中小企委員會架構



優雅設計有限公司  
Project Director



瑞迎有限公司  
總經理



毅勤發展顧問有限公司  
董事



Ep-fitpro Plus Limited



富暉裝飾工程有限公司  
董事



香港黎禧記國際健康管理協會



英發行（香港）塑膠原料有限公司  
經理



E Workshop



譚氏實業有限公司  
經理

**侯**穎賢 Kym 兒時夢想 — 希望如「壹號皇庭」劇中穿黑袍、戴假髮在法庭內唇槍舌戰的律師角色般威風凜凜。小康家庭出身的她，從沒想過可將電視角色變為現實，能夠完成法律課程像是夢一場。她坦言天賦並沒有給她聰明，反而給她對夢想的堅持與毅力，支持她實現夢想。逐夢不停步，經得起考驗，終有一天會圓夢。

Kym 是香港執業律師，過去她不斷為事業打拼。曾在本地典型老字號律師樓及國際律師樓執業的她，未來希望突破事業。因此，她與現律師樓合伙人一同創辦「溫楊侯律師事務所」。律師樓穩健擴充，服務範疇涵蓋房地產買賣、項目融資、訴訟等等……她期望律師樓於不久將來能獲得更多企業客戶群認許及支持。

Kym 特別喜歡交朋友，互相交流心得，亦視友誼為世間上最珍貴的禮物。她認為一個人成功與否並非視乎財富多寡，而是他在通往成功路上結交了多少好友，在跌倒失意時獲得好友們的不離不棄。人生旅程相當奇妙、變幻莫測。她深信只要憑良心而論、盡力而為、朝著標竿向前跑，有朝一日必成大器。

Kym 感受到企業成功關鍵是基於管理人員的互相「信任」與「分享」。管理階層必須互相信任，關心各同事們狀況，與他們緊密連繫，公司才可持續發展。踏入 2020 年，她繼續突破自己，運用自己的管理哲學套入專業，希望成就自己為成功的女企業家。



**WAN YEUNG HAU & CO.**

Solicitors

**溫楊侯律師事務所**

[www.smartlegal.com.hk](http://www.smartlegal.com.hk)



**蕭**國煒 Sam 是襟撈（亞洲）有限公司 (Come Know (Asia) Ltd.) 的創辦人。作為一位創業家，Sam 深明在港經商的艱難，希望能運用自己的力量，帶動香港企業家互相幫忙，共同創造輝煌功業，同時亦格外重視香港中小企的發展，從初創公司的成長、到經營數十年公司的數碼轉型，因此他經常深思企業家面對的困難及解決方法，並躊躇出席不同講座分享知識及經驗。

為支持香港創業文化，Sam 身先士卒，帶領公司參與不同創業大獎，更屢獲殊榮，包括享負盛名的「TVB 我要做老闆」及「滙豐青年創業大獎」。此外，亦獲得城市青年商會「創意創業大賞」、香港品牌發展局「新星服務品牌」及香港大中華中小企業商會「香港中小企創新大獎」。

Sam 將這些寶貴的知識和經驗創立《襟撈中小企研究所》，這個網上平台為中小企老闆及管理層帶來大量實用文章，包括科技轉型、提升生產力、管理、開源節流等營運貼士，務求協助企業家、以至全港中小企能穩步發展。

此外，Sam 支持並關心社區及商界發展，擔任多個香港重要商會及義務組織的重要成員，包括香港工業總會、都會扶輪社、長沙商會、香港青年創業家總商會及香港大中華中小企業商會等，更協助多個活動的籌備工作，以創意協助工商界躍進新世紀。

另一方面，Sam 更全力推動香港青年創業，經常出席創業活動及擔任導師，全力培育新一代創業家，發掘創意人才。他曾擔任香港青年協會青年服務諮詢委員會委員，更成為第九屆影子企業家「最佳導師」，致力幫助青年勇敢創業。

SAM

**COME  
KNOW  
IS**

**創意 + 媒體策劃公司**

**我們協助不同規模的公司推廣品牌**

你想更多人認識你的產品嗎？  
你想提升你的銷售額嗎？  
你想更多客戶愛上你的品牌嗎？

Come Know就是你的最好夥伴！



- 我們的服務**
- 市場及品牌策劃**
  - 廣告計劃及製作**
  - 網上宣傳計劃**
  - 實體活動**
  - 企業顧問及申請資金**
  - 網店及會員系統**



「

# 高穎芝

一個人走得快  
一群人走得遠



**高穎芝 Sorry** 與一般香港女生一樣喜愛打扮。Sorry 於中六暑期假期間，跑去衣服零售店當暑期工，發現設計年輕漂亮的衣服越是沒有 Sorry 的尺碼！身型豐滿年輕女生豈甘心穿著大媽款式，事實身型豐滿年輕女生數量很大消費力也不弱。當刻立志要為此提供新方案，所以於暑期後，大膽嘗試創業，全心全意投身零售業。

Sorry 創業時並非一帆風順。小本創業難以負擔昂貴地舖租金、初創未有名氣，想租用大型購物商場店舖的機會簡直是零；同時建立品牌成本也需要大量資金。再者，於 2007 年大型外資 fast fashion 品牌進入香港，快速改變香港女性時裝消費市場，令本土小店難以生存。

面對重重困難，Sorry 從未放棄，她抱着期望成為有持續競爭力的香港本土品牌。Hafina Lingerie 於 2015 誕生，主打為台灣生產之日系設計女性功能內衣。現 Hafina 為成功註冊商標，共有 9 間分店及 1 間美容中心，擁有超過 5500 會員。

Sorry 坦言創業是一條很長的路，需要團隊精神：「一個人走得快，一群人走得遠」。創業旅程難免感到孤寂，找尋適合自己的團隊，不但為工作討論多加養分，還可節省許多不必要的迂迴發展進程。



# HAFINA

台灣生產之日系設計女性功能內衣，首創品牌將功能內衣和胸部通淋巴服務結合。很多女性一直穿著不適合的內衣導致淋巴淤塞，形成副乳，為教育及提高女性對內衣的知識，HAFINA 提供一對一試身服務令顧客更了解關注自己的胸部。

HAFINA 創辦人  
多碼內衣女皇 SORRY 油



全港首創  
2合1  
功能內衣

擺脫傳統“著橋”嘅侷促感！

唔緊而有效 功能內衣

特多尺碼 65A 至 100G <.....

免費遠紅外線乳線諮詢 <.....

堅持台灣製造 <.....



9間分店  
遍佈港九新界

5286 4499  
客戶服務熱線



詳情請參閱  
Facebook  
專頁或向店  
內顧問查詢



馮  
南山

「連城」=各城市連起來

PAXSON

馮 南山 Paxson 是連城會計師事務所合夥人之一，擁有香港及澳洲註冊牌照的會計師。Paxson 從大學畢業後便加入人稱少林寺的四大會計師樓之一，羅兵咸永道會計師事務所學習種種會計審計技巧、壓力管理、人際關係處理、項目資源分配、客戶關係等，同時亦認識了一班志同道合的同事，有些更成為連城會計師事務所的合作夥伴。

Paxson 心知從事會計專業生涯短暫，所以在離開羅兵咸之後，輾轉在數間房地產上市公司擔任財務總監，在商界工作後從很多老闆口中的得知「會計」這名詞與 Paxson 認識的專業角度和思維也截然不同。Paxson 於 2012 年毅然離開當時穩定的職業，建立屬於自己的事業並成立會計師事務所，正式從專業轉向商業。

人生路上總會不平坦，在 Paxson 成立公司初時，就誤信某間同行公司的夥伴，從而導致數百萬的金額和合作的客戶都被偷走了，讓自己瞬間跌回原點。這次經驗雖然並無改變 Paxson 與人合作的態度，但卻讓他深深領悟到加入商業夥伴，必須提供雙方合適的架構保障，讓夥伴能專心交托自己的資源和客戶共同管理和營運。Paxson 認為要令每把刀鋒利無比，唯有不斷改善及完善，亦因這套模式循序進發，公司由兩個人發展成現今超過 90 人的專業團隊。Paxson 寄望帶領團隊將業務伸展到各大城市，包括上海、北京、新加坡、杜拜和新德里，在全球各地切點，就正正是「連城」把不同城市連起來。



# 連繫世界 成就未來

你的商務及財務夥伴



成立香港有限公司

大灣區公司成立、會計和報稅服務

開立香港企業銀行戶口

Cloude 雲端會計服務



電話：(852) 68168938 | 國內電話：(86) 13268168938 | 網頁：[www.citylinkers.com.hk](http://www.citylinkers.com.hk)

電郵：[info@citylinkers.com.hk](mailto:info@citylinkers.com.hk) | 辦公室香港尖沙咀河內道5號普基商業中心1904室

# 姚家駒

# MARCO



### 《她想。我創》

**姚**家駒 Marco 由最初為達成作為室內設計師太太 (Lily) 的夢想開始。Marco 從前對設計工程一無所知，十年前毅然辭去穩定職業，與 Lily 建立以簡約優雅為主的室內設計工作室，兩人工，Lily 負責設計，Marco 負責工程。

創業初期由於資金不足，難以聘請專業人才，所以小至維修，大至看圖選料，都要一手包辦從頭學起。Marco 稱 Lily 凡事追求完美，但他卻堅持舒適實用，夫妻倆難免會出現意見分歧。雖遇到重重波折及障礙，但經過不斷的溝通磨合，最終總能解決一切問題。他感恩得到顧客的讚賞，感恩 Lily 無怨地跟他兩地奔走進出工地，還為他誕下兩個精靈可愛的孩子，家人的幸福成為了他最大的動力。

### 《鍛煉成就今天》

Marco 形容工作室成立時正值中國大陸國高速發展，工作室承接了不少國內工程，但兩地的工程準則有著很大差異，溝通上亦出現不少分歧，處處碰壁，自此他深明對每個工種深入瞭解的重要性，工作前做足準備，因絕沒有人願意為過失而浪費時間及金錢。他感恩這些鍛煉成就了今天的 Marco，為工作室打穩重要的根基。現時工作室主要承接豪宅及辦公室工程，而 Lily 的設計項目亦於 2019 年舉辦的兩個大型比賽中分別榮獲 “Hong Kong's Most Outstanding Leader Award” 及 “HK PRO ID WARDS 2019”。

### 《泥水佬做門，過得人過得自己》

近年行內出現一些害群之馬，令外界對行業產生不少負面影響，Marco 希望政府能建立監管機制，堵塞漏洞遏止歪風，令業界重回正軌，創造一個公平及良性競爭的營商環境。



LUSSO  
DESIGN

LUSSO DESIGN LIMITED

Unit C, 18/F, YHC Tower, 1 Sheung Yuet Road, Kowloon Bay, Hong Kong Tel: 2891 2733  
Email: info@lussodesign.com Website: www.lussodesign.com

**王君萍 Epsilon (暱稱:鴨仔)** 生於香港，在單親家庭成長的她，從小面對著生活的種種困難，憑藉開朗活躍的個性，積極參與學校各項運動，讀書時期已是各項校隊的精英選手，更以14歲之齡獲選入香港女子足球隊(香港代表隊)，成為當時最年輕入選球員，代表香港出戰世界各地比賽及交流。

鴨仔 - 香港知名健身教練，獲得多屆亞洲女子健美錦標賽及東亞健美錦標賽女子健美冠軍，並於2005年獲選香港最具潛質運動員獎項，此外在2013年成為首位華人獲選Life Fitness世界十大教練。除此，鴨仔亦致力於慈善公益，並成立Duck Duck King愛家愛運動慈善基金，於2018年榮獲第五屆青年夢想實踐家(2018 YOUTH DREAM AWARD)及2018年商界展關懷。

#### 打造健康 快樂

鴨仔相信健康與運動息息相關，由改變身體狀況，以至身型外表，更能紓緩情緒壓力及提升自信。Ep-fitpro+於2008年創立，團隊由物理治療師及多位專業資深教練組成，致力提倡安全及優質的健康運動，提供私人/企業團體健身及健體服務，並獲頒香港傑出服務證書。

Ep-fitpro+團隊一直用心為每位客人度身訂造最合適的運動處方，由普羅大眾至精英選手，都能從運動中獲得真正的樂趣！

#### 以愛傳承

鴨仔樂於分享她的經驗與心得，並與大專/大學院校合作舉辦工作坊及分享會，提供培訓教練課程，推廣運動訓練至全港，以至大中華及亞洲地區。

鴨仔的理念：運動以生命為本，運動能豐富生命。



EPSILON

王君萍小姐(鴨仔)獲得多屆香港女子健美錦標賽冠軍、連續多年贏得亞洲女子健美錦標賽及東亞健美錦標賽女子健美冠軍，亦獲頒LIFE FITNESS世界十大教練。比賽以外不斷持續進修，考獲多項專業教練資格，並獲頒LIFE FITNESS世界十大教練。除此，鴨仔教練與時並進，不斷吸收運動科學最新資訊。他亦致力於慈善公益，並成立DUCK DUCK KING愛家愛運動慈善基金，於2018年榮獲第五屆青年夢想實踐家(2018 YOUTH DREAM AWARD)及2018年商界展關懷。



本公司提供多元化小組/個別訓練，向各大企業提供講座、培訓及工作坊，並與各大專業院校及教育機構合作，提供教練證書課程。

**STRETCH AND RECHARGE** - 改善不良姿勢，減少肌肉繃緊痛楚  
**PRO-SPORT REHAB**-幫助曾經受傷及有需要人士，進行專業復康運動訓練。

**WHOLE BODY FITNESS**度身設計的訓練，提供針對性的訓練方案。

**STRENGHT AND STABILITY** - 增強協調能力，提升運動表現。

**CIRCUIT TRAINING**-透過一系列動作循環連貫進行，利用自身體重進行力量訓練提升運動能力，達致減脂提升新陳代謝率的效果。



EP-FITPRO PLUS 團隊，由多位專業資深教練及物理治療師組成，致力提倡安全、優質及健康運動，提供專業私人/企業團體健身及健體服務，並獲得香港傑出服務證書。  
 我們秉持著一個使命：

「讓每一個人從運動中獲得真正的樂趣！」



# 高皓正

宣揚正能量嘅藝人

ZAC



**同** 高皓正傾計，會覺得佢好似一直都無變過，仍然係果個「中大謝霆鋒」、仍然唱緊《不要驚動愛情》，歲月好似完全無喺佢身上留低痕跡………

**Q：入行咁耐，有無某一時刻覺得好困難、好沮喪？**

Z：困難成日都有，但覺得沮喪就好少。我入行有自己嘅目標同理想，係想發揮自己。我好鍾意涉獵唔同嘅領域，所以舞台劇、唱歌、DJ、電視、主持甚至幕後工作我都好鍾意。困難成日都會有，尤其金錢方面，所以我會開發唔同嘅收入來源。但覺得好沮喪就好少，我唔會太受紅唔紅、出唔出名影響。

**Q：有時啲網友有好多負面嘅留言，你會有咩回應？**

Z：我無乜回應，《留言》會睇，就係睇下囉！佢地又唔係你女友，又唔係你個仔、你個女，其實我唔係太緊張網友講嘅野，只要我自己知道做嘅符合我自己嘅信念就得。事實上好多人都支持我，佢哋會明白我講嘅咩。我覺得依家嘅藝人唔單止係一個商品、只會模仿一個形象，而係要 sell（宣揚）自己嘅理念，所以（負面留言）唔會太影響我。

**Q：點睇依家香港嘅電視發展？**

Z：依家多咗個免費電視頻道觀眾可以有多個選擇，我相信未來兩三年都會出現好多電視嘅 App（應用程式）或者網絡電視，未來必然會有越來越多人用 App 哟睇電視。網絡電視可以接觸到更多觀眾，會有更多人睇到，呢個將會係趨勢。

**Q：點睇現今樂壇？覺唔覺得走緊下坡？**

Z：其實我唔覺得係走下坡，只不過係無好嘅 MV。因為以前有好好、好靚嘅 MV，所以歌手就會有星味，觀眾會覺得佢哋好潮、好靚。但好長一段時間，電視台唔俾免費播香港歌手嘅 MV。無靚嘅 MV 就無明星。譬如，韓國拍 MV 嘅 budget（預算）係過百萬港幣，拍攝嘅時候會換好多套服裝、轉好多唔同嘅場景；而香港就又係喺同一個 studio 入面拍，又係同一個鋼琴、又係同一張凳、又係同一朵花……自然唔會有觀眾覺得香港歌手係明星。

**Q：如果有年輕人想入行，需要有咩潛質？可以通過咩途徑入行？**

Z：想入行一定要有自己嘅能力，要有觀眾緣，要有公司嘅幫助。第一樣係個人嘅能力，第二、第三樣都係同人有關，所以必定識得同人建立關係。如果想入行可以嚟搵我！我成立公司就係做呢樣野！幫新人搭路，令佢了解自己個方向，每個行業都需要伯樂。

**黃** 黃穎思 Daisy 是天璜創作有限公司的董事，其公司主要業務是進行玩具的設計與開發。她的入行經歷可謂是順理成章：這是她的家族生意，其父親本來做玩具貿易生意，之後轉型在國內開設廠房，慢慢開始接收到客戶的訂單是需要有設計部門的，於是在紐約讀完 Design Toys And Marketing 的 Daisy 就回流香港並成立自己的公司。

**最滿意的作品**

Daisy 認為，做玩具設計行業的樂趣是能和一班年輕的設計師一起工作，能夠接收到很多新的意見，並且能夠設計出令小朋友喜歡的玩具。她說：「當我看到小朋友扭到喜歡的扭蛋就會很開心，而且他們會繼續留意之後會出現的新玩具，這些都讓我很有成功感。」

而 Daisy 最滿意的作品，就是她曾經設計了一系列香港本土文化的玩具。她利用一些香港元素來設計，比如將「lion dance, chinese wedding gifts」等一系列中國習俗設計成玩具；Licensing Character 做成玩具。這一系列產品當時在香港反應不錯，Daisy 認為是挺成功的。

在工作上當然亦是有苦惱的。Daisy 認得最大的苦惱是在玩具設計上，很多時候由於成本、市場要求等限制，令其設計未能達到她想要的效果。不過，縱然遇到困難她都會想盡辦法解決，會自己反省：「為何客人會不喜歡？為何不能控制好成本？」她認為，其公司的優勢是從零到生產都是由自己內部來控制，因此遇到困難往往可以從生產或設計上來進行改動。「無論如何，總有辦法來解決」她謂。

**新晉設計師應開闊眼界、多作嘗試**

現在很多新晉設計師，畢業之後未必有很明確的方向，不知道自己想要設計甚麼類型的產品，僅僅覺得自己很有創意想做一件事情。Daisy 認為他們應該先嘗試多方面的設計，再確定自己的方向，例如電子、產品或者網絡設計等。

Daisy 認為若想要進入設計行業並站穩腳跟，除了需要設計專業的相關知識，設計師也需要開闊眼界，多留意外國、日本、中國內地等文化，別只將自己局限於本土文化裡面。一個好的設計師，應該具有國際視野，並且願意多作嘗試。

# 黃穎思

玩具設計師的苦與樂

DAISY

# 葉佐健

## 文具行業的必勝法則



**葉佐健** 創立自己的公司達 16 個年頭，其主要銷售辦公室文儀用品和生活用品，主要顧客是政府部門、學校等公共機構。隨著電子商務的迅猛發展，文具市場競爭越來越大，價格越來越透明，利潤越來越低。面對這種情況，Toby 自有其應對方式，以保持其在市場中的不敗之地。

### 「永無夕陽行業」

Toby 認為，雖然面對電商的猛烈衝擊，但文具銷售行業卻不會消亡，「因為永無夕陽的行業，只有夕陽的企業」，每間公司都需要文具用品，關鍵是他們能否成為你的客戶。在現今的消費模式中要贏，就要靈活變通和深諳經營之道，方能將公司升值和發展。

要發展文具行業，首先要降低營運成本，其次是要想辦法開源，最後就是要與客戶保持良好的關係。Toby 做生意的宗旨是，「客戶永遠不會只買一件貨品」。他致力於為客戶提供一站式服務，提供多元的產品予客戶選擇，小至信封、信紙，到文具、紀念品，大至家具，甚至是意想不到的地拖棍、鮑魚刷、垃圾桶等。「讓客戶知道只要是他們想買的，我們公司通通可以提供。」

### 與客戶保持良好關係

Toby 有許多類似的經驗。曾經有客戶是來自於小公司，但 Toby 也提供許多服務，幫助客戶解決了許多問題。後來這些客戶有機會升職或者轉到更大的公司工作，因為他們和 Toby 保持了良好的合作關係，所以他們也會繼續與 Toby 合作。「有許多客戶是需要培養起來的。」

雖然文具行業競爭大，但 Toby 仍然能從中找到樂趣。工作可以接觸到不同的人和不同行業，他覺得很有趣。而當幫助客戶解決問題時，他會有很大的滿足感。例如，政府某部門曾要求在兩天內供應 2000 條珠鏈胸牌掛繩，在市面上是很難在短時間內供應數量這麼大的產品，幸好國內許多供應商都是 Toby 的良好合作伙伴，才能趕及在限期前把產品完成並送到客戶手中。

# TOBY

**黃國豪 Philip** 是塑膠玩具公司的市場銷售經理，他畢業後便理所當然地承繼了家族生意。但原來「太子爺唔易做」，經營擁有 45 年歷史的品牌，面對著市場上日益增大的競爭，他要努力地帶領著公司與時並進，才能立於不敗之地。

### 試過「甩碌」一周內重做五百萬件玩具

玩具行業作為平價產品製造業，有很多同行的競爭。價格和利潤是關鍵，要拿到客戶的訂單，最重要就是鬥價錢、鬥服務和鬥質量。

最令 Philip 難忘的一次是車仔玩具「甩碌」事件。該產品的價格和利潤較低，但數量卻多達上億件。生產期要符合客人的出貨預期，每個禮拜須運走五百萬至一千萬件玩具，每運走一次貨，都要進行檢測。而在某一次檢測之後，出現其中一輛車仔玩具的輪胎掉落的情況，因此要迅速找出問題原因並立即找工廠重做，要即時調整生產機器，及時停止之前生產了的產品，再重新生產。要在一星期內重新生產五百萬件玩具，幾乎是不可能的任務。當時 Philip 完全睡不著覺，幾乎 24 小時都在找問題的原因，再不斷進行機器調試，最終竟然完成了這不可能的任務。

### 「要個客無咗我唔得！」

Philip 認為行業競爭大、成本越來越高，玩具行業的發展將會越來越艱難。要保持市場上的優勢，最重要的就是以顧客為先。對於顧客來說，誠信和優質的服務是很重要的。要與客戶建立良好的合作關係，幫助客戶解決生產時遇到的所有內部問題。若客戶與其他公司合作，發現需要自己解決很多問題，便會選擇與 Philip 的公司合作，正如他所說：「要個客無咗我唔得！」在與同行報價差不多的情況下，Philip 會用服務來作補充，就更容易獲得客戶的青睞。

### 千萬別被客戶問到「口啞啞」

作為市場銷售經理，Philip 在公司幾乎每個職位都做過，從設計、生產到銷售等。他認為做玩具行業千萬不能怕吃虧，無論是做設計、生產還是銷售，每個階段都不能分得太開，要了解生產的每一個過程。尤其是銷售人員，Philip 覺得銷售人員是代表公司與客戶接觸，客戶相信的是銷售人員所說的。倘若當客戶有疑問時，銷售人員被問到「口啞啞」，不能及時地提供一個方案，客戶就會失去很大的信心。所以做銷售一定要略懂每一個環節，先給客戶信心，再向自己的支援團隊徵詢專業的建議，這樣做會比較好。



# 黃國豪

## 以服務取勝的銷售人才

# PHILIP



**陳**錦源 Kenly Chan 是一位集設計與藝術於一身的創藝家，從事專業產品發展和藝術授權，同時也是新谷發展有限公司 (Sungroup Development Limited) 的創辦人。Kenly 於 2014 年參與香港禮品及贈品展，2015 年獲得 FHKI 頒發 D-Mark 認証，2016 年獲得 HKTDC 頒發香港中小企創新大獎優異獎，2017 年獲頒發香港地品牌大獎及深圳城市博覽會之最具收藏潛力藝術家獎，2018 年創作成功入選並於深圳美術館展出，2019 年於香港舉辦首次個人藝術展覽會，以推動文創發展為己任，並於香港文化創意產業大獎 2019 活動擔任大會主席。

Kenly 在中國深圳設有自己的玩具首辦模型設計工程制作公司，透過電腦三維繪圖及打印立體的首辦，用在客戶業務推廣展覽及生產製造上。另外，他成立了香港岩彩總會，從國外引進不同品牌的火山礦石岩彩顏料到香港，開始其藝術推廣及教育，這全天然環保物料除可在建築裝修工程上造壁畫，也可用在絹布、陶瓷、紙張等材質上的創作，突破傳統工藝固有的慣性，銳志以新時代藝術去轉化人性，使人心透過感動更新，令生命得以改變。

Kenly 認為香港新晉的創藝家能在眾多競爭中突圍而出並非容易，成功關鍵是找到合適的市場定位。以往作為創藝家都是處於被動的位置，但現在資訊科技發達，中國大灣區亦大力推動文創發展，應好好把握機會主動走向國際。

Kenly 在文化創意產業存有夢想及使命，他認為需要時間去歷練，才能見到收成，更要堅持及保持初心。市場轉變得很快，今日做得好並非代表下一季也會做得好，有意「在創業，用創意，做創作，去創新」的香港人共勉之！





談「生意」其中一個重要部分，就是為客戶、員工、供應商、股東、社會及政府「產生」自身企業所提供之產品和服務的「意義」，也是企業「突破」的推動力；而「時代」及「時間」也是企業發展突破不能缺乏的客觀要素。

「時代」是指當時目標客戶所知道或者所知道的真正需要，「iPhone」、「GoGo Apps」便是一些比較「出名」及「出色」的例子；雖然如此，有很多中小企業未必「出名」，但所提供的產品或服務十分「出色」，這正是中小企業必須專注的地方；俗語說：「寧可擁有一個好的招牌、也不要擁有一個差的品牌」。

「時間」不單成為大企業的重要優勢、也是中小企業生存的基礎條件，互聯網的出現後，產品生命周期縮短、品種多批量少、即時個人化服務及供應鏈全球化，企業必須要有「計劃」、「行動」、「聆聽」、「修正」才能好好管理時間，要達到看似沒有可能，但團體建立就是有效的方法，為何中小企業建立團隊遇到重重困難，主要是中小企業(1)未能認識自己市場位置、(2)只想贏、害怕輸、(3)過份感性或理性、(4)缺乏導師提點、(5)缺乏誠信管理或學習文化。

中小企業佔全港企業超過 90%，每間中小企的「突破」對於香港發展是十分重要，期望我們「大中華中小企商會 - 青年委員」為香港建立一個長遠的「信任的營商關係」、「盼望的發展環境」、「互相尊重的良性競爭」。

# ANDERSON

Reuben Wong helps lead an international toy company in Hong Kong which was started by his father in the early 80's. Before diving into this industry, he had experience working in management consulting in both California and in Shanghai. He previously consulted Fortune 500 biotechnology firms on sales & marketing strategy in the United States in addition to consulting American industrial automation equipment firms on entering the Chinese market. Although his time spent in management consulting was exciting, his end deliverables were just recommendations and the final results were nowhere in sight if the client decided to not execute on the recommendations.

Since his family already has an established footprint in the toy industry, Reuben wanted to see if he can take the skills he acquired during his past experiences to make an impact. Although it took some time for him at first to really understand how the toy industry worked, he was able to ramp up really fast and eventually he really enjoyed it as he saw his efforts pay off with real results.

As in all new endeavors, Reuben encountered challenges during his first year in the toy industry. Prioritizing was his main challenge as there are so many different areas and customers to invest his time and effort in. Only after many experiences of trial and error was he able to pinpoint where to best spend his time and effort in order to maximize return in both the short and long term.

One of his priorities is to spend time to really understand both the customer and the market. Reuben mentions "Since I am working with many customers in the United States, it is very important for me to go back to the United States multiple times a year in order to understand every single cultural trend and element that is taking place."

Although the toy industry is currently not as sexy as a lot of other hot industries like fintech and software startups, it is still a very fast moving industry. What Reuben realized was that they needed to design and develop extremely quickly. During his father's generation, new product development timelines were measured by days and weeks. Today all development is measured by minutes and hours. According to Reuben "If a toy company cannot keep up at that pace then it will be easy to be left behind." The product lifecycle of toys is currently half a year these days. Every half year, a customer wants something totally brand new. As a result, new development is key to success. Reuben says "It's very fast moving, and if you are able to keep up, innovate, and create new stuff persistently, then it is a great place to be." Reuben is very thankful to have a very top notch merchandising and product development team that fully embraces this minute by minute high velocity culture.

# Reuben Wong

## Navigating the Toy Industry at Blazing Speeds

Reuben was born and raised in the United States, but currently spends most of his time between Mainland China and Hong Kong. With his experience in all 3 places, he believes that Hong Kong is losing its competitive advantage quickly. In the US, especially in California where he is originally from, they are very open to people and immigrants coming from outside to build on new ideas and innovate. This is a similar phenomenon in Mainland China. According to Reuben, in cities like Shenzhen, Shanghai, and Beijing, highly capable young people immigrate from different provinces and small cities across China to form a very diverse group with different backgrounds to work on new innovative business endeavors. Although Hong Kong has a great base such as low taxes and a very international environment, Reuben feels "Hong Kong is starting to slow down to adapt to new technologies, does not invest in high tech, and young people have a protectionist mindset and are always focused on politics rather than building new things." He believes with the fast development and large market across the border in Mainland China, young Hong Kongers have endless opportunities if they try to work closer and spend more time in Mainland China.



用「心」拓展新領域

**劉彥翎** Lecky 是新都醫療的董事總經理，承繼及經營擁有 30 多年歷史的家族品牌是一大挑戰。雖然健康產業具有市場潛力，但面對日益增長的競爭，必須對本業深入學習、與時並進，才能創出革新的生意模式，穩守企業。

#### 以人為本 多用心聆聽多洞察

新都醫療的綜合醫療中心提供日間 / 通宵應診、牙科及專科醫療服務；還有疫苗注射及身體檢查，亦有為企業度身訂造體檢服務。Lecky 說，「在醫療服務上，我們都是以人的健康為本。除了解決當下病痛外，我們會視乎病人年歲、身體狀況及病人要求，建議適合的體檢計劃作定期檢查。」所以 Lecky 鼓勵前線醫護人員必須用心聆聽病人所需，緊貼其身體狀況，改善生活質素，才能獲得病人的信心及支持。

#### 堅持預防疾病工作 改變生命

Lecky 看好將來市場對基因檢測的需求，深信日新月異的科技將改變人類的生活模式，延長壽命。然而，都市生活上的方便及習慣造成許多疾病及癌症越趨年輕化。因此，Lecky 近年於旗下的新領域體驗中心大力推行基因檢測，她說：「基因檢測能預測患上癌症或疾病的機會率，還能發現當下已患上的癌症。我們不能改變基因，但及早預知，就能及早預防，及早治療。」所以，一些對大眾生活質素有所得益，同時亦有市場價值的業務都必須進行到底。她堅守此信念，以生命影響生命。



# 專業傳承三十載 新都仁心獻社羣

**新都醫療**  
New Town Medical Group



體檢計劃



疫苗注射



24h 通宵西醫應診



專科服務



牙科服務



視光護眼



基因檢測

**新都專科醫療中心**  
New Town Specialists Medical & Dental Centre

- 入院服務
- 白內障檢查/手術
- 前列腺健康檢查
- 睡眠窒息檢查



大腸內窺鏡



運動心電圖

本中心可使用醫療券(請於登記時，詢問該診所是否適用)

尖沙咀彌敦道26號8樓801-2室 (中間道 喜來登酒店對面)

新都醫療熱線 ☎ (852) 2368 8032 (852) 2441 8197

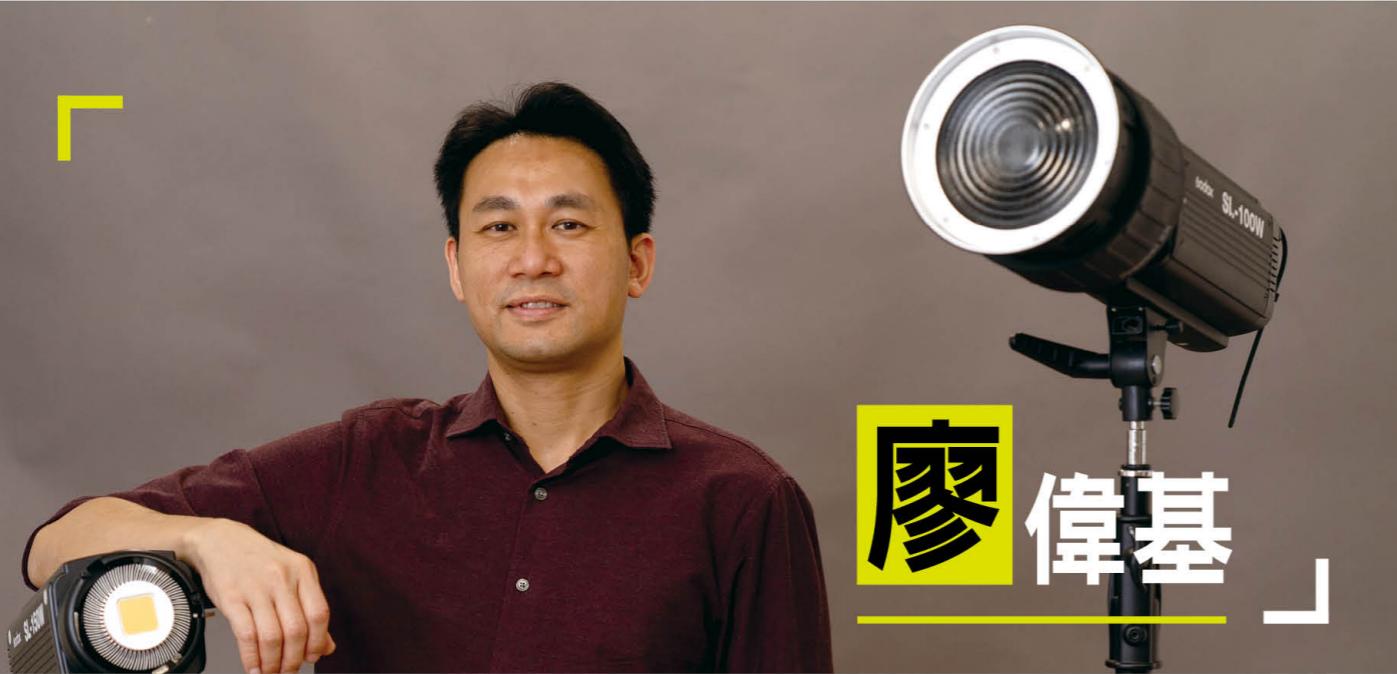
[www.newtownmedical.com.hk](http://www.newtownmedical.com.hk)



FIND ME ON FACEBOOK  
新都醫療



FIND ME ON WECHAT  
新都醫療



**廖偉基** Derek 從事 I.T. 行業二十年，曾開發多項系統，包括驗樓平板電腦 APP、物業管理系統、客戶管理及自動化、電子帳單系統等。現以自行開發的短訊系統服務各行各業。（包括銀行、證券行、醫療集團、保險公司、食肆、航空公司和國際品牌等）為數每月數百萬條短訊，也為企業提供 Marketing Automation 應用方案。

#### 一切從短訊開始

16年前收到一封精簡電郵，令我深信互聯網是一個能跟客戶及會員有效地溝通的媒體，但必須要有一個能簡化人手的完整工具。當時我便膽粗地走進開發行列，嘗試不久就遇到很多問題，國外競爭對手有三百名開發人員，更以數百萬美元作為整合方案的合作獎金，於是我也明白到一定要從其他方向尋找新藍海。故此，我做了大量 research，領略到重點是「不是用什麼溝通，而是怎樣溝通」。我從自動化方向著手，花上 3000 小時以上研寫 SMS 系統及應用方案，可以知道客戶對什麼有興趣，連帶 MMS（多媒體短訊）服務，最終迎來新一浪的 SMS 需求（手機認證、送貨及活動通知和會員優惠等），後來更獲 LinuxPilot 連續兩年評選為最佳電子通訊平台。

# DEREK

#### 經驗的轉化

藉着這些經驗，讓我認識了 Marketing Automation 的重要性。一理通，百理明，因為與客戶溝通是企業的核心，順理成章便成為企業的顧問，也被不同客戶及合作伙伴邀請，共同開創不同業務。

一個又一個的新業務正在發展，網上微課程、投資學堂、健康生活頻道、個性媒體、電商平台和數據參考服務等……所有都源於一個信念，Leads Nurturing 令生意額遞增，而且越簡單的生意模式就越容易增長客戶。

感恩能夠在自己有興趣的行業內發展，我樂在其中為客戶和合作伙伴，建立生意模式及解決方案。



**XLEAD GROUP**  
企業自動營銷專家  
*Derek Liu*

+852 9621 5885

info@xlead.hk  
www.xlead.hk  
九龍灣臨樂街 19 號南豐商業中心 710 室



**劉**百欣 Bryan，「天下第一房」房地產公司的創辦人。Bryan 每次回鄉探親看見內地科技、社會環境及文化、生活配套等等不斷日新月異，身邊的朋友及家人都紛紛傾談大灣區投資物業或買樓自住退休，於是她連繫幾位有意從事房地產生意的朋友一同打天下。

「天下第一房」是寓意為客戶提供最優質的物業。Bryan 會耐心地聆聽客的意見、多角度思考去解除客戶對到內地置業的疑慮。Bryan 的團隊會從接送客戶上車的一刻，真誠地講解每個樓盤的利弊，包括周邊的交通便利、醫療配套、社區校網等等的生活必須配套，令客戶都能安心置業。

「買樓」、「賣樓」甚或乎「租樓」，不管是人生必經事情。Bryan 創立「天下第一房」是渴望建立一個能夠創新，等待客邀約睇樓有如等運到，所以 Bryan 採取主動，借用互聯網推出線上平台 360 度觀看樓盤，方便客戶無時無刻線上遊覽，令客戶更快捷地找到理想合適的居所。

Bryan 認為成功之道是「想做就做，馬上行動」，往往很多項目失敗的原因是無限期的創意構思，卻沒有簡單直接的行動。而公司的宗旨是「海納百川」——接納顧客與團隊的意見，謙遜地學習，才能像大海波瀾無比寬大。

42 BRYAN



#上到車末?  
與其 係香港上唔到車  
不如到 大灣區上車



WWW.THEBESTOFH.COM





「創業難，守業更難」，這句老掉了牙的說話雖老套，卻千真萬確。於 1967 年成立的永強有限公司已有 50 年歷史，主要從事電器插頭製造和批發，來到熊俊碩 William 手中已是第三代。一家公司能夠多年屹立不倒，更是同業的龍頭大哥，三代人都投放了很多心血。永強有限公司早於 1984 年已得到國際標準化組織頒發的 BS5750（為 ISO9000 的前身）認證，是全港首間得到此認可的廠房。William 強調他們對產品品質十分重視：「我相信產品的安全對用家是有非常直接影響，公司對產品的品質是從不妥協，由原材料開始生產至製品已經開始品質控制。永強於虎門的廠房擁有自己的生產車間，在生產線上進行全檢之外，亦會定期抽取樣品放入實驗室作完整規格測試，以保証產品能達到國際安全要求；我們的實驗室於 2016 年得到中國合格評定國家認可委員會頒發的實驗認可證書 (CNAS)，達到國家標準，更可以發表第三方承認的測試報告。要確保產品質量，成本自然不會少，近年浙江寧波一帶多了很多競爭者，以低成本低價格的產品吸引客人，這確實對我們的生意有點影響。不過，同樣因為低成本製作的品質參差不齊，有很多離開了的客人會再次光顧永強。」所謂有麝自然香，William 對產品品質的執著為永強帶來生意和口碑。

#### 視員工為家人

永強旗下共有 400 多名員工，在管理上 William 亦下了少功夫：「我認為員工是公司的重要資產，我視他們為家人。公司每月都會為員工舉辦生日會；每年都會舉行拔河比賽、籃球比賽等運動賽事，以激勵他們的士氣；員工宿舍亦有駐場醫生，照顧員工身體上的需要；為提升員工的心理質素，公司定期會公開讚賞表現優異的員工；又會以獎賞鼓勵員工主動提出有利公司發展或產品生產的建議，幫助公司進行改革。」

這位好老闆初接手公司時都遇到人事管理的困難。「要令經驗豐富的老臣子信服，最簡單的方法就是拿出數據和理由，讓他們更容易接受。接手公司後最先做的事就是實行 ERP (企業資源管理)，把公司所有資料都數據化。初推行時都有反對聲音，畢竟要改變一貫的資料貯存方式，而且我在國內的時間又不多，唯有聘請專人協助，盡量避免由自己出面。從前的老闆一般都傾向萬事親力親為，現在學懂現代的作業方式是依靠專業人才，應盡量將權力下放，對人才進行培養、鼓勵。這才有可能在有限的時間內，處理更多的事情。」

WILLIAM



**熊俊碩**

不停步的守業者

#### 產品創新

William 在產品設計和功能都力求進步。最近開發了由抗菌物料製成的開關電掣，適用於廚房、幼稚園、醫院和老人院等；產品採用的物料在生產過程更能減少二氧化碳排放，可把細菌自然消滅之餘又有防火功能，是一個集環保、健康、安全於一身的劃時代產品。William 表示：「近年發展專注自己品牌，打入網購市場，計劃於英國設立倉庫，直接由貨倉出貨給客人，節省大部分對最終用戶沒有太多價值的成本，例如包裝、中間人、店鋪租金等等，務求以最低的成本把最好的貨品送至用戶手上。」

人生路上總會不平坦，在 Paxson 成立公司初時，就誤信某間同行公司的夥伴，從而導致數百萬的金額和合作的客戶都被偷走了，讓自己瞬間跌回原點。這次經驗雖然並無改變 Paxson 與人合作的態度，但卻讓他深深領悟到加入商業夥伴，必須提供雙方合適的架構保障，讓夥伴能專心交托自己的資源和客戶共同管理和營運。Paxson 認為要令每把刀鋒利無比，唯有不斷改善及完善，亦因這套模式循序進發，公司由兩個人發展成現今超過 90 人的專業團隊。Paxson 寄望帶領團隊將業務伸展到各大城市，包括上海、北京、新加坡、杜拜和新德里，在全球各地切點，就正正是「連城」把不同城市連起來。

超過30年英國註冊品牌  
30 YEARS UK REGISTERED BRAND



## 4位4掣USB排插



- 快速 USB 充電
- 超大輸出容量
- USB 智能適配
- 充電過熱保護
- 歐盟 IV 節能要求
- 獨立 CNAS 實驗室

## AT-FIELD 抗菌開關系列



香港中小企創新大獎 2017  
榮獲香港中小企創新大獎2017  
產品創新傑出獎

從美食車到實體店

古成功在嘗試，菠蘿仔食堂的創辦人林潔惠 Carrie 就活生生演繹了這句話。本來從事玩具設計的 Carrie 於一年半前嘗試為「美食車」而寫計劃書呈給政府，經過一連串準備功夫和比賽，全港第一部美食車就誕生了。而今天 Carrie 正在為菠蘿仔食堂的第一家實體店分享她的故事。



敢於嘗試

勇於創新

闖出新天地

CARRIE

天氣因素和政策令很多人都認為美食車在香港是不可行的，但 Carrie 却從中看到商機：「美食車是香港旅遊發展項目之一，透過和政府合作，我們能經不同宣傳渠道推廣自家品牌，令更多人在短時間內認識菠蘿仔食堂。」事實證明 Carrie 的眼光是對的，美食車開業三個月不但有不錯收入，更出現第一批熟客和支持者，亦是他們向 Carrie 反映希望能有實體店，好讓他們能多光顧和把菠蘿仔推介給朋友。

#### 以有限資源做到最多

美食車到開實體店，Carrie 表示最大困難是資源少，以往餐廳家庭式經營，由 Carrie 和其胞弟以及數名員工一手包辦所有工作。而這間實體店，由入圖則、設計、定菜單，以至品牌建立及推廣，亦是自己人一手包辦，過程充滿挑戰性。基於不是出身於大富之家，籌集資金也是一大難題，為擴展業務，家人也賣掉了部份資產。此外，為獲得與港鐵的合作關係，Carrie 及其小團隊，足足用了二個月撰寫計劃書，以證明團隊雖小，但亦有能力建立專業香港品牌，並為東涌居民，遊客帶來美食及一點方便。Carrie 珍惜每個人給予的機會，不會白白浪費，更明白不只為賺錢，亦要對給予機會的人作出肯定，所以每一步也小心經營，希望能做出成績，在長遠而言，能創造出一家持續性較強的企業。

#### 連鎖店之路

今年暑假將落實於港鐵沙田站開第二間分店，作為人流最多的港鐵站，最大挑戰是要精簡菜單及做到一分鐘出餐的承諾。「如有機會，我們期望每年可增設一間分店，期間會著手培訓員工，提升廚房效率，控制食物質量，開設中央廚房，建立內部電腦系統、物流及採購團隊等。」對未來計劃已有清晰藍圖，Carrie 表示不能急進，現時先做好本份。

#### 給年輕人的話

Carrie 喜愛做實業，她強調錢雖然來得慢，但只要夠專心，夠努力，可持續性較高，回饋社會的機會及能力也較多。她相信創業成功一半在於時機：天時、地利、人和。一半在於三力：毅力、勤力、腦力。不是每個人都適合做生意及創業，要看個人性格，例如是否有足夠的抗逆力去面對高低起跌，對不同合作伙伴的接納及胸襟等，都是很重要。鼓勵創業者，於創業前，停一停，先問問自己是否適合才起步。

# pineapple canteen

## 菠蘿仔食堂

東涌MTR22號(B出口)

SHOP 22, TUNG CHUNG MTR STATION (EXIT B)

營業時間：7:30am - 10pm

Opening Hour : 7:30am - 10pm

或 +852 9146 9154

菠蘿冰



鮮忌廉菠蘿包



Pineapple Canteen | 菠蘿仔食堂 Pineapple Canteen |



周澤深  
唔鍾意就唔好入行！

#### 點解會入行？

**周**澤深 Jeremy 小時候就很喜歡看電影，希望電影可以陪伴他終身，所以在大學時專修讀電影課程。Jeremy 也喜歡拍戲，在電視台工作及製作電影公司後，他決定成立自己的製作公司 J-pro.production。

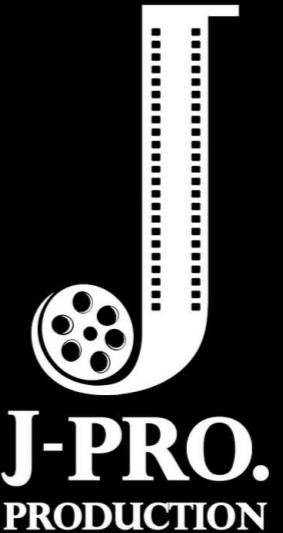
#### 香港人做影視

現今科技日新月異令到做拍攝行業更容易得心應手，單單一部手提電話已經能夠拍攝出一段簡單的電影片段，入行門檻也比從前低。所以年輕人想實踐電影制作的夢想就變得越來越容易。但是由於影視產品過度氾濫，製片質素變得參差，所以市場所講求的就是質素。

中國影視發展對香港影響十分之大。中國資源多、地方大、市場廣，需求不斷增加，不但只是局限於電影院或電視劇，網上的短片也是現今社會的潮流。近年，網絡紅人也是一個新興的行業。青年人為了想搵快錢不論質素好壞，便每天不停上載短片，這個行業變得像是一個淘汰賽，只有高質素影片才會在市場屹立不倒。現今科技進步促使有更多天馬行空的創作，由以前藍佈景綠佈景到現在的 AR VR 技術，讓創作者更大膽創新，做出更多新思維的作品，後期制作比重越來越重要，所以一定要好好留意及學習新技術。

Jeremy 認為有危必有機，他時刻裝備自己並經常自我增值，為抓緊一切商機而作出準備，製作令觀眾期待的影片。

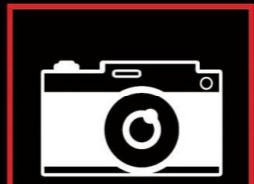
# JEREMY



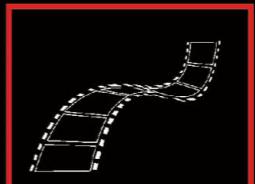
[www.j-pro.hk](http://www.j-pro.hk)



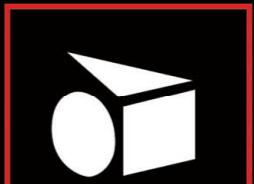
Filming



Photography



Video editing



Animation



Sound effect



CYRII

50

**Cyril** 陳奕禮是知名本地原創卡通人物 Squly and Friends 所屬公司 Chiilaku Limited 千立酷有限公司的創辦人之一。從 2013 年底創造出擁有可愛動物外形的卡通人物系列到現在，Cyril 和 Squly and Friends 已經共同成長了四年並成功打入新加坡和台灣市場。到底他們又是靠什麼能夠在卡通人物精品和授權這個市場中打出一片天空呢？

#### 各有個性的 Squly and Friends

Squly & Friends 的一眾角色以日式可愛風格作招徠，他們頭大身細、珠圓玉潤的賣相十分討好亞洲消費者市場。Cyril 作為 Squly & Friends 品牌的創造者，道出了這些可愛的卡通人物的成功秘密。他分享：「每個角色都有個人喜好和職業：松鼠主角 Squly 是橡果研究員，熱愛科學，為人理智。Bealy 是為食小熊，愛鑽研廚藝。素食主義者 Kily 是一隻支持環保和喜歡溫泉浴的耐熱企鵝，最愛吃鯛魚燒。獅子 Cely 外表友善，內心善良，是一位經營甜品咖啡店的甜品師傅。貓頭鷹三姊妹 Owlsss 是健康美容專家。」根據每個角色的一技之長，Cyril 和他的團隊可以輕易的為他們創作不同漫畫的故事題材，譬如由 Squly 講生活小百科，由 Bealy 教烹調技巧等等。由於角色多，內容也貼近都市人生活，讓一眾年輕都市女性情不自禁的對他們一見鍾情。

#### 產品豐富，策略多樣

從 2013 年底到現在，Cyril 和他的團隊為 Squly and Friends 這個系列開發了超過 200 款不同的產品包括文具、禮品、家居用品等等，讓一眾可愛的卡通人物從漫畫走進人們的生活，當中以鎖匙扣、毛公仔、咕臣、手機殼、雨傘、化妝袋等尤為熱門。同時，Cyril 也著力與中港兩地不同的商場合作舉辦不同的推廣活動，安排不同的表演節目使 Squly and Friends 與各區市民見面。例如在各商場宣傳活動期間，Squly & Friends 的大吉祥物公仔出巡與現場客人打成一片和合照，Cyril 的團隊亦會在不同場地設置快閃店，以便銷售商品。除此之外，Cyril 也時常和不同的品牌做 brand crossover，如在一些知名 cafe 增加 Squly and Friends 的擺設或成為某知名電腦品牌的期間限定贈品等。如此多元化的營銷策略自然造就了 Squly and Friends 在各個地區的知名度迅速提升。

近年中國內地對可愛卡通人物產品的需求日益增加，而且版權保護及授權意識亦日趨成熟，所以 Cyril 的團隊希望能夠用授權的形式讓 Squly and Friends 更迅速的打入這個新興的龐大市場。

多款 Squly & Friends 產品已於網上發售!!



Squly & Friends!

Concept of Squly & Friends | Squly & Friends 的創作意念

拆解 Squly & Friends 的背後意思

**Owlsss**

反映了時下女仔最鐘意扮靚和 keep fit, 不過亦好重視健康。她們積極留意身邊的健康資訊，共同分享心得。

**Cely**

獅子給人感覺好兇猛，但其實他反而是最善良和細心。又充滿愛心，所以收養了一隻被遺棄的小白兔。真人/動物不可以貌相！

**Kily**

因氣全球暖化的關係，已進化成為一隻耐熱的企鵝，而他們可以立足的地方越來越少，所以希望大家可以多些注重環境保護，因為各種動物都是我們的朋友，我們應為他們著想。

**Bealy**

因為非常為食，所以便努力鑽研美食，最後更成為森林裡面的新一代廚神，所以只要肯努力，有目標，總有一日夢想可以達成。

**Bealy**

每個 Character 都帶著一個 Bow Tie，是因為 Bow Tie 給人一個紳士、有風度、有禮貌的感覺，我們希望大家都可以是這樣的。



產品資訊  
<http://store.chiilaku.com>

CHU LAKU STORE

**Squly**

其實這 Character 是有一點反映了我們對自己，朋友和生活上的一些看法。選擇了用松鼠為主角，除了因為我們喜歡松鼠外，亦都是因為他是一種會積穀防飢的動物，就像人一樣，應該要做好準備。而 Squly 的性格是開心樂觀，為大家傳遞開心快樂的正能量，而他亦是一個橡果研究員，是想表達他會不斷研究創作和不屈不撓的精神。這正正是表達了我們的性格。

**Owlsss**

選擇用森林作背景是因為大家已經生活在一個石屎森林，而我們需要的是一個真正的森林。

**Cely**

**Kily**

**Bealy**

**Bow Tie**

 Chiilaku Limited. All Rights Reserved.

CHU LAKU  
Chiilaku Limited

f Chiilaku  
<http://www.chiilaku.com>  
<http://squly.chiilaku.com>

查詢熱線 2301 3108 電郵 cs@chiilaku.com

#### About Chiilaku Limited

Chiilaku Limited 自 2013 年尾成立至今時間雖短，但我們的卡通人物 Squly & Friends 已在香港的年輕人心目中留下了深刻印象，更於 2014 年勇奪 Comic World Hong Kong 38 原創 Character 大賽冠軍。及後除了於 Yahoo 連載生活主題漫畫外，亦與多間大型機構和中外品牌合作。曾合作的企業包括「Aeon」、「Asus 華碩」、「MTR Mall 港鐵商場」、「LINE」、「美國冒險樂園」、「Sino Art 信和藝術」、「Lab Made」、「PartyLand」、「SNAP」、「上水匯」、「中國旅行社」及「D2 Place」等；藉此提升品牌的價值，拓展多元化客源。經我們授權印有 Squly & Friends 的周邊商品無論在網上、大型百貨公司或海外均大受歡迎。

(852) 2781-3447

info@i-concept.com.hk

**周振威** William 創業前曾任公司管理層。後來了解到商業管理軟件對一間公司日常營運的重要，於 2009 年成立了 i-Concept Systems Ltd.，主力開發商業管理軟件。



# 周振威

開發管理軟件學問多

WILLIAM

52

## 後起之秀：立志成為 ERP 與 POS 的軟件專家

William 的公司現時主要有兩個品牌軟件，分別為 iFlow ERP (Enterprise Resource Planning, 企業資源計劃) 和 Handy POS (Point of Sale, 銷售時點情報系統)。

iFlow ERP 一般應用在工廠或貿易公司，主要功能是幫助公司串連流程，組織數據，實時把公司狀態顯示給相關同事和管理層。從報價、下單、產品結構、檢查庫存、採購、生產計劃、製造到出貨，最後到會計收支。老闆只要登入系統，就能了解公司現況。

Handy POS 一般應用在零售業或餐飲業。例如，在零售店收款處內，收銀員掃描條碼印出消費者的帳單；或者是在茶餐廳裡，侍應用電腦下單，廚房和水吧分別即時接收到食品和飲品指示。主要功能在於統計商品銷售、庫存與顧客購買行為等。

坊間此類軟件大部份都需要安裝在 MS Windows 上，亦沒有網上功能。而 William 開發的軟件，無需安裝，在 PC、Mac、平板電腦以至手提電話均可使用。就是說，只要接上互聯網，無論何時何地，老闆或管理層也能即時了解公司各部門的現況，運籌帷幄。

### 專業、通識與溝通

William 認為，要為一間公司成功引入管理軟件，必須具備專業、通識與溝通三方面的技能。專業不僅是與時並進的 IT 知識，而且要懂得營運管理，例如協助該公司訂立報價公式及標準工時；通識就是對各行各業營運流程的了解。他舉例，香港很多廠家都疏於海關合同管理以致罰款。於是他就設計了相關功能。他打趣說，為客戶省回的錢夠向他購買幾套系統呢；溝通方面，要平衡公司內部各同事的意見，才好開展工作。他坦承這方面比較困難，需要細心和耐性。

### 商業管理軟件的發展趨勢

有關行業的發展趨勢，William 預計將迎來更換潮。由於市面上的系統很多是在 2000 年左右開發的，即是第一波的科技潮。當時開發的系統，難以支援現代所需。隨著移動科技的進步，需要發展出雲端系統，令各員工能網上工作；第二個趨勢是 Internet plus (互聯網+)，系統不僅是在公司內部使用，更要結合其他系統。譬如由機器直接輸出數據至管理系統，或者是缺貨需要採購時，可由公司系統向供應商系統直接發出採購訊息，讓對方即時提供服務。

**i-CONCEPT  
SYSTEMS LTD.**



### HONG KONG OFFICE 香港辦事處

Suite 2611, Office Tower Langham Place, Mongkok, Hong Kong  
香港旺角朗豪坊辦公大樓2611室

(852) 2781-3447

### SOUTH CHINA OFFICE 國內辦事處

Room 8C, Block A Changping Railway Station, Dongguan, Guangdong Province, PRC  
廣東省東莞市常平火車站聯檢大樓A座8B

(86 0769) 8770-1221

<http://www.i-concept.com.hk>



ERP/POS  
商業系統



Mobile Apps  
移動程式



Web Design  
網頁設計



IT Support  
網絡維護



**施**德燕畢業於澳洲墨爾本理工大學藝術系學士及碩士，她自創宣揚愛心的品牌 Beebipeace，一系列角色包括玫瑰不倒翁和 QQ 不倒翁等，以宣揚永不放棄的精神，鼓勵人們：雖然人生會遇到許多問題和困難，但只要不放棄，總有一天可以獲得像玫瑰不倒翁頭頂的花朵般燦爛的精彩人生。

#### 從平面設計到產品設計

施德燕曾經在電視台和玩具公司從事平面設計工作，其後自己創業，主要做品牌推廣。2014年時她畫了一幅畫叫「玫瑰不倒翁」，並曾於不同的畫廊和國家展覽。但她認為做畫展接觸到的觀眾群較少，於是打算將作品融入到生活中，嘗試製作不同的產品，希望更能感染大家，帶出她的信念。從平面設計跨越到產品設計，當中需要克服很多的困難。施德燕會和以前做產品設計的同事交流學習，也會與廠家接觸，多問他們的意見，自己更會利用業餘時間去上課學習。

施德燕認為自己本來性格比較內向，但設計了玫瑰不倒翁之後變得很享受與人交流。她會帶著自己的作品擺展覽、市集等，與看展覽的市民交流並聽取他們的意見。受到一些母親和孩子的啟發，施德燕為不倒翁系列創作了更多不同的角色，也加入了更多的故事。如今品牌 Beebipeace 已推出公仔、手袋等產品，在設計廊、機場、會展、藝術中心等都有展覽，也與香港愛護動物協會、香港貿發局、AEON 百貨等機構合作推出產品和紀念品。

TAK YIN

## Beebipeace 角色授權及品牌管理

品牌Beebipeace (寶貝施)，提供角色授權及品牌形象專業設計服務，品牌設計總監施德燕，自創本地角色—玫瑰不倒翁，以不屈不倒，帶出開心為設計理念，希望用正能量，鼓勵大家。這角色融合了藝術及設計元素，並為各行各業注入新理念，希望做到品牌互動，提昇企業形象的效果。

施德燕憑著創意，過往曾榮獲多個獎項，包括香港中小企創新大獎傑出獎、大中華傑出設計大獎、亞洲傑出創新領袖獎、香港創意產業創業大獎、創十造最佳設計師及十大設計師、及曾入選新藝術國際藝術家獎。而Beebipeace品牌更榮獲香港國際授權大獎最佳新晉授權品牌獎及香港地標大獎。由於創作理念具創意及多元化，往往能為企業把潛在的特質用創新的思維表現出來，達至最佳市場效果。

取緒社會，用緒社會，公司亦積極帶領團隊為社福界作一些新的服務，曾獲得最佳愛心商戶、十八區關愛顧主嘉許獎、香港關愛企業傑出嘉許大獎、工業獻愛心關懷證書等等。而原創的玫瑰不倒翁人偶更是香港首個獲社會福利署頒發義工大學畢業證書的作品。

Beebipeace品牌效應，已經為香港、中國、台灣、歐洲客戶服務，從品牌設計、管理、聯乘、推廣，提供了一站式服務，用正能量為企業打做正面形象，用創意為企業推廣市務。品牌亦有自家產品，適合大人小朋友。



品牌Beebipeace設計總監施德燕

[beebipeacehk](#)

[beebipeace](#)

[www.beebipeace.com](#)



## 曾揚海

妙手人心

FREDERICK

**曾揚海** Frederick 一名在澳門工作的醫生，訴說起自己投身醫療業界多少關係到家中的有趣氛圍，回憶起小時候經常從母親口中聽說到許多有關醫院裡的奇趣見聞、鬼怪傳說，甚至有些頗具思維衝擊性，逗得家人哭笑不得。Frederick 目前在醫院急症室工作已經 5 年，各種意想不到的事件每天都有機會發生，也經歷過不少生離死別、觸景傷情的故事，要背負起這份責任，內心必須堅韌無懼。Frederick 認為病人願意將生命託付，他亦必須認真對待，容不下絲毫差池。他致力為醫療事業做出貢獻，希望能成為一位值得信賴的醫生，為人類的健康謀福祉，為自己的人生寫下精彩故事。

訴說起以前還未進入醫院體系時，在社區醫療也工作過一段日子，因為商業經營模式的體現，確實有不少事情需要親力親為。既要一邊增值優化醫術，努力塑造出個人形象與公信力；也要一邊管理各種瑣碎日常事務，了解客戶需求和摸清其他競爭者的優缺點。

Frederick 相信很多人都有過創業的念想或者經驗，有勇氣踏出第一步不容易，更需要做好市場調查和風險評估，要下好一盤棋就要多預想幾步。經商不是一把西洋秤，付出也不一定等同收穫。但只有我們今天埋下了「種子」，將來才有機會結出豐碩的果實。

**溫冠麟** Sunny，2012 年起考獲美國 CWMP, CFC 等金融證書；2018 年榮獲中金在線全國頭三大“最受歡迎、值得信賴分析師”譽稱。他擅長經濟走勢分析與機遇投資，深耕于金融行業多年并受邀于各金融媒體、電視報章雜誌擔任嘉賓。目前擁有自己的財富管理公司和項目投資公司，同時分別又是上市公司的董事和數間資管金額超過 30 億之基金公司的市場總監。

### “十年磨礪寶劍成”

成功並非偶然。Sunny 屋村出身，年少因投資的魯莽與貪婪而負債近 200 萬；亦陷入過親人因患癌需每月花近十萬標靶藥物的絕望中。因為經歷所以懂得，他十年投身財富管理之路并深信好的理財規劃能改變人的一生！至今已幫助超過 300 個中港家庭和企業規避風險及財富增值。

### 發展金融科技 普及投資理念

2018 年，Sunny 踏正促進投資親民化的轉折點并善用時機！一是已運營四年的 EA 人工智能系統，因其門檻低至十萬港幣、收益穩健和資金靈活等特性而大受好評！二是通過牛熊燈系統及 ETF 工具協助大眾低門檻投資。

但 Sunny 想做的遠超出這些。為進一步普及財富管理知識，他馬不停蹄開班教學——為免更多人陷入金錢泥沼，讓理財投資走下“神壇”，改變人們“無財可理”的片面觀念，並通過認知提升、規劃財富而實現幸福人生。

### 教育理財並驅 共創夢想人生

十年一台階，成就更多人的幸福之路是 Sunny 下一個使命。“未來三年興建希望學校、五年設立慈善基金，十年教育財商樹人”的理想，願與擁有共同抱負的夥伴攜手共進。

## 溫冠麟

十年磨礪寶劍成



# 陳達人



**陳達人** Benny 在建築行業擁有 20 多年經驗，從事項目管理、樓宇建築及室內設計裝修。

他過去曾參與多項大型基建及奢侈品牌店舖、多間銀行、港鐵、公營機構以及幼稚園和兒童遊樂場等工程。公司現以項目管理、設計、母嬰產品代理、批發及零售業務為主。

Benny 在 2015 年創立了兒童品牌 “Bekekids” 貝可吉斯，服務覆蓋幼教行業包括幼稚園一體化設計、規劃及項目管理以至母嬰產品批發及銷售等。

Benny 非常感恩公司在 2016 年獲得了 “鵬程中小企業獎”， “Bekekids” 產品亦很榮幸地獲得「香港設員會及香港工業總會」頒發的「Dmark」認證，給與對公司的設計及事業一個肯定。

Bekekids 在國內的發展涉及教育和零售界別，公司會不時舉辦展覽，在出席展覽時，認識了很多不同的朋友，這正正是我開始踏入母嬰行業的轉捩點。除了有不同朋友及品牌方的支持，我自覺也十分喜歡品牌及銷售的業務，所以從 2016 年開始到今天，累積了一點經驗，但我依然盡量抽空每天都會學習及閱讀，因為市場每天都在變，由古至今經常出現不同的銷售渠道及方法，這些都是需要累積及學習的，現在公司不單要提供產品給終端客戶，還要提供服務及方案，才能帶動產品營銷，而服務及方案是我們香港人專長，所以公司要繼往開來發揮香港創新精神。現在國內仍存有很大上升空間，只要肯努力及嘗試我相信大家一定可以。共勉之。

# BENNY

# VINCENT

# 劉永森

無限責任公司信心保證



**劉永森** Vincent 是祥利建築公司的項目經理，其公司主要業務是大廈維修、加建、改建及拆卸工程。他大學時原先修讀工程系，但發覺自己不喜歡工程便不理會家人的意見去追求自己的興趣轉讀金融。畢業後他從事銷售工作，幸運地短短兩年他從銷售中賺到一些快錢。

祥利是 Vincent 父親於 1981 年成立，運作已經 37 年，一直信譽良好。最重要的祥利是無限責任公司，對於在投標來說是有一定的優勢及信任度。Vincent 父親的願望是兒子能夠承繼家族業務，家裡只有一名兒子，Vincent 為孝順父母他回心轉意於 2013 年決定會祥利打理家族業務。

祥利在行內已建立穩健的生意基礎，所以 Vincent 的任務就是守業。守業比創業更加艱難。因此他須必重新學習，在公司的不同崗位由低做起。因為他父親在行內已經是老行尊，但對他背起公司的責任的時候也有一點壓力。他承認從前的他與客戶溝通或遇到合約問題的處理手法比較執着和強硬，但他慢慢向父親的影子學習，有耐性地及冷靜地解決問題，更懂得圓滑處事。

Vincent 雖然從起初不太喜歡工程，日曬雨淋，看天氣做事，但到今天他從中找到一點樂趣，尤其公司給他自由度開拓關連生意項目，例如太陽能。他父親也是默默支持。

Vincent 的未來計劃是不急於公司擴張或改革，他的短期目標是好好學習管理公司而穩健發展，而長期目標是好好等待適合的合作夥伴才作打算。

**李世睿**，“小羊”霧化器品牌創始人，珠海市睿康醫療科技有限公司董事長。2009年，在一個機緣巧合的機會下，我開始接觸與醫療器械貿易有關的項目，與此同時也開始了解國家關於醫療體制的相關政策與動向。十年來國家醫改政策的落地，人民健康水平逐步提高，對於健康的需求也日益增長，在這時代大背景下，我選擇了與醫療結緣，從此為夢想駛航……

中國醫改10年，我國的醫療保障水平有很大的提升，醫療體制不斷完善，看病難、看病貴的情況有了一定的緩解。今年是新中國成立70週年，也是新一輪深化醫藥衛生體制改革10週年。國務院辦公廳印發深化醫改2019年重點工作任務，為深化醫療、醫保、醫藥聯動改革，堅定不移推動醫改落地見效、惠及人民群眾提供了堅實指導。10年辛勤耕耘，全面深化醫改結出豐碩成果。這也讓我更加堅定了發展醫療器械行業的決心。醫改政策落地，我國醫療器械行業面臨著前所未有的機遇和挑戰，一場正式的戰鬥即將開始，衝鋒號已然吹響，睿康人已經做好了充足的準備，迎接新機遇和新調整。

中國經濟正面臨經濟結構調整，個性化、多層次、多樣化需求越來越受到消費者的青睞，家用醫療器械迎來了新的風口，據數據顯示，中國醫療器械行業發展勢頭在未來十年仍然良好，霧化器也逐漸成為居民日常用品之一，在醫療體制改革和完善等政策的支持下，隨著社會的發展與變化，國家開始開放二胎政策、中國逐步邁入老齡化社會，霧化器特別是便攜式超聲霧化器未來需求將持續加大。

針對國內霧化器行業，已上市的產品大多以傳統醫療器械的品牌風格為主，沒有較強辨識度，缺乏市場領導品牌，潛在著巨大的發展機遇。結合睿康醫療惠及大眾、守護健康的宗旨，我們採用小動物形像作為品牌VI，簡潔有效、容易記憶、利於渠道傳播，羊是溫柔可愛的化身，“小羊”VI有親和力、軟萌可愛、網感強而不失專業品質。“小羊”霧化器應運而生。



MATTHEW

**Kernel** 於澳大利亞修讀IT、電子商務及工商管理，是一名融合科技的企業顧問。在2017年放棄高薪從澳洲回國創業，並創辦寧波科諾匯智網絡科技有限公司以“互聯網+”思維與公司頂層設計訂制各種行業創新方案。他以創新商業模式提供平臺賦能服務在2018年獲CCTV推薦為互聯網+創新策劃企業，2019年獲得中國最佳商業模式創新獎和中國改革創新先鋒人物獎，也同時獲邀為中國科學管理研究院行業發展研究所特邀高級研究員。

Kernel的創新互聯網+行業服務賦能是面向中國以致境外企業的轉型創新賦能服務提供者，聚焦於“互聯網+跨界創新”，依託“互聯網+”思維、科技、平臺，為企業解決轉型的核心難題——服務創新、產品創新、融合資源、推動業務升級、尋求新業務增長、激活人才創新活力。科諾匯智就是彙聚各行業智慧打造產業核心方案，助力國家網絡強國。

#### 合作共贏分享“互助”的價值精准服務滿足需求

科諾匯智綜合平衡國內外資源，多次致力於創造一個有社會責任及意義的互聯網+行業創新概念方案。將服務和產品結合，通過新零售體驗，讓更多人懂生活。科諾匯智為包括我們的股東、顧客、員工、以至產業鏈在內的商業夥伴中的所有人，提供一個因我們成功來創造和實現他們實現美好夢想和機會的平臺。

#### 融合發展，與時俱進，跨界決勝互聯網+時代

日益清晰地結合場地人展現出未來21世紀的發展趨勢，同時與互聯網+相融合，科諾匯智必將成為國家在經濟全球化與互聯網+電子商務快速發展大趨勢下一隻生力軍。

Kernel通過更多創新商業模式打造以生活服務為中心的產業和生活數位化工程，讓更多行業與人因互聯網更懂生活。我們的方案設計包括讓香港品牌、香港製造和香港服務以長三角經濟區為主的香港生活體驗館、綜合服務與產品的母嬰O2O體驗中心、農民農業、醫療養生、生活休閒、公益慈善……等等，也將會一一上線為大家服務。



KERNEL

**賴**漢生 Ken 是互聯網公司的創辦人，公司主要做互聯網開發，包括製作手機應用程式、網站、大型 ERP 系統（Enterprise Resource Planning，企業資源計劃）、供應鏈系統等。由於自己對互聯網有濃厚的興趣，早在中學時代，他已經找到了自己的發展方向。



KEN

#### 從興趣發展為可自力更新的事業

因為很喜歡互聯網世界、遊戲、電子科技等，Ken 在 14 歲左右就決定要走 IT 這條路。剛開始，他是拿朋友已經退役了幾年的電腦來學習的。當時的電腦系統只可以打字，Ken 記得自己第一次是打了幾千字才製作成一個文字式的電話簿，雖然繁複但他卻很有成功感。他也會在課餘時間學習電腦，電腦知識很快就到了大學的程度。

畢業後 Ken 就開始和幾個志同道合的朋友創業，做科網、網頁、互聯網系統、平台等。在 1999 年左右，即科網將近爆破的時期，當時 20 歲左右的 Ken 做了一個「外賣網」，「並沒甚麼社會經驗，只有一團火，那時候覺得上網叫外賣會很方便」Ken 回憶起當時的心情。雖然由於年紀太小、並沒有太多顧客願意相信他，在推行時遇到困難，但公司在第三個月開始開始收支平衡，「雖然不算賺到第一桶金，但總算是開始自力更新。」

#### 專業的「救火隊」

除了做開發，Ken 的公司有時候也會擔當「救火隊」的角色，即幫助一些公司解決某些互聯網方面的應急問題。最讓他印象深刻的是，曾有一間做金融的公司，由於舊有的電腦系統難以使用，導致客人流失。當時那金融公司找了一間新的互聯網公司去製作一個新系統，但由於該互聯網公司沒有開發項目的管理經驗，導致製作出來的新系統和舊系統沒有任何聯繫，即製作了新系統也無法投入使用。當 Ken 接手項目的時候，他被告知只剩下 10 天的時間來解決此問題，否則該金融公司就面臨倒閉的危機。在接手項目前，Ken 已經給出了評估報告，有 99.99% 的機率會失敗，但由於該金融公司願意放手一搏，Ken 也就盡力地去嘗試。「當時連續 10 天，除了睡覺的幾小時，每天一睜開眼就是做這個項目，做到最後體力不支睡在沙發上，醒來又繼續做。」尤其是最後兩天，Ken 與他的團隊是通宵地工作，最後終於成功從舊系統過渡到新系統，令該金融公司不必流失客戶。

Ken 坦承，在香港發展互聯網產業是非常艱難的。由於香港的市場非常狹小，政策上的推動力也不足，因此他認為未來發展應該要放眼中國內地市場。他希望將來能製作屬於自己的互聯網產品，建立自己的品牌。眼看著自己許多師兄弟都放棄了自己的理想，Ken 認為，對互聯網存有濃厚的興趣，是支撐自己堅持的原因，他希望能繼續在這個行業上闖出一片天。

**楊** 婉儀 Violet，現職財務策劃經理。她大學畢業後在一間上市公司工作並升至經理一職，幾年後剛完成 MBA 碩士課程的她為了在事業上有更長遠的發展，決定投身保險界並考取「認可財務策劃師」CFP 資格。

#### 保險業市場需求大

Violet 認為，香港社會人口老化，出生率則偏低。如美國等發達國家，平均每個人都需要撥 30% 以上的財產用以安排退休生活；而現時在香港，強積金供款僅為收入的 10%，需要起碼多安排 20% 的收入來用作退休儲備，因此她認為市場需求很大。另外最觸動她的是，Violet 的父親在她中學時期就過身，眼見爸爸工作如此辛勞卻未曾試過坐飛機、去旅行，她感到非常遺憾。因此，她希望能透過工作來幫助別人，讓更多人能夠有健康、財務自由的美好生活。

#### 成為客戶的朋友

Violet 很享受她的工作。喜歡與人交流的她，在工作中可以見到不同的人、參與不同的活動，都能夠滿足她的好奇心。她最大的成功感是來自客戶，除了在財務上幫助到客戶，在日常生活中，她也成為了客戶的知心好友。

曾經有接近退休年齡的客戶向她抱怨，覺得自己的成年孩子沒方向、沒目標，很擔心其將來的發展。但當 Violet 像朋友一般與其孩子聊天時，卻發現其實他是很有理想的，只是平常兩代人之間的溝通實在是太少而已。因此，Violet 充當兩代人的橋樑，不單在保險理財上有更好規劃，更讓他們彼此能多了解對方的想法。

#### 年輕人要學懂「做人」

回想起初入行時，Violet 遇到該如何拓展人脈網絡的問題。她建議剛入行的年輕人，要學懂「做人」，懂得體貼別人的需要，並做有建設性的事情。她明白剛開始事業的時候，可能會受到別人的拒絕和打擊，但應該先從自身找出問題的癥結，自我檢討。受到挫折也別灰心，要帶著正面的眼光來看事物。



VIOLET

**很**多人都覺得會計師工作沉悶死板，不過盧柏浩 Ted 就從千篇一律的工作中找到意義和樂趣。

#### 創業源於失業

當時初出茅廬的 Ted 經歷了人生第一次失業，之後與家人一起創業。後來在機緣巧合下與舊同事合夥開了第一家會計師事務所。「我很感恩自己的創業路都頗為順暢，公司成立初期由於職員不多，經營成本低，而且得到舊客戶介紹生意，所以都頗為順利的。記得公司成立初期最大的問題就是如何得到客戶的信心和建立公司形象，由幾個青年人組成的雜牌軍，叫人如何放心把工作交給你？加上人手不足，即使有公司願意把大型項目交給我們，都沒有足夠資源去處理。」Ted 回想起剛開始創業時的點滴。

在外行人眼中，會計師樓都是提供審計、報稅等單一的服務，要在激烈的競爭下突圍而出，Ted 亦下了不少苦工。「現在很多年輕人都是秘撈創業，即一邊打工一邊創業。所以公司的服務會比較彈性，例如我會盡量安排方便客人的要求見面的地方及時間，所以即使是放假，我們都會盡量提供客人須要。」

#### 工作中行使信仰

基於自己的信仰，Ted 能幫到人更加重要。只要有能力，他都會盡量協助處理客戶的要求。「曾經有個生客因財務問題要求分期付款，我覺得與客人合作都是緣份，所以在公司可承受的風險下我都答應了他的要求。最開心是得到客人的信任，有客人甚至把遺產受託人的重任交給我，得到信任令我很有成功感。」

Ted 希望能把自己的信仰融入工作。所以公司的英文名是 GoTed CPA Ltd，時刻提醒自己能在神（God）的理念下營運自己的生意，已經是莫大的恩賜，期待未來公司發展更穩定，可以能出分力聘請一些更新人土，協助他們重投社會。」



**TED**

**梁子浩**

興趣成就事業



**梁子浩** Frankie 在他 16 歲那年，選擇了不一樣的成長路。他當時年少輕狂，會考後拒絕傳統升學方式，而選擇了以半工讀形式求學，由中學到 IVE、由 IVE 到大學。為了有效學習並體驗不同類型的工作崗位，他堅持每 18 個月轉換一次工作環境。他走的路比別人吃力，付出的時間比別人多，「意志力是成功的關鍵」是他多年來的成長格言。

於大學一年級時，Frankie 眼見同學對 I.T. 業前景的憂慮，認為墨守成規只會限制自己的進步，令他萌生創業念頭。以他當時累積的工作經驗，認為外判服務是各行業未來必取發展方向，所以他毅然辭退了當時的工作，並於 2010 年成立了 i-Success，今年即將踏入第八個年頭。

i-Success 成立至今，Frankie 坦言路上遇過不少困難，例如初出茅廬時客量不足，第一年只能以每月 \$3,000 勉強維持生活。亦有自己用心完成的計劃書，被客人直接偷用等。要不是家人體諒及個人興趣，相信亦很難捱過：「我比大多數人幸福，長大於一個正常家庭環境，讓我無後顧之憂地拼搏。想當年我會考後第二天，就在金魚街逐家逐戶拍門見工，是因為興趣；我現在每天在公司日思夜想改進空間，也是因為興趣。我相信熱愛你的工作，才會盡力打拚。」Frankie 以行動證明只要誠實地面對自己興趣，任何成長方式也可以精彩無比。

而 i-Success 視自己為客戶公司中一員，協助客戶於急速成長的科技社會中排難解紛。公司提供高效率的 I.T. 技術支援及維護服務，為客戶解決及預防大部份電腦難題，以達成雙贏效果。近年 i-Success 更以外判電腦部門形式，利用照顧超過 200 間公司的實戰經驗，為客戶提供顧問、計劃研究及管理等服務，以 I.T. 輔助客戶業務更上一層樓。

公司由 Frankie 最初單獨一人，到今天草芽初長發展成約 10 人團隊，在香港為超過 200 間公司、非牟利組織及零售店舖等提供服務，其中包括了友邦保險、樂高寵物、順豐速遞、壽桃牌、香港青年協會及家庭福利會等等。

「我希望 i-Success 未來能成為同行的 Icon，公司一遇到技術上的問題就會自然聯想到你的『外判電腦部門』。」談及 Frankie 的目標，他笑道。

**FRANKIE**



ALBERT

**吳**卓穎 Albert 和薛佑年 Jacky 於一個領袖訓練計劃認識，後來一起成立了弘穎創意有限公司，提供品牌評估、調研、診斷；品牌策略、策劃；品牌設計、標誌 (logo)、標識系統 (CI、VI)；包裝系統；品牌店規劃 (SI)；品牌推廣；協助客戶建立品牌形象，並帶出公司的核心價值。Albert 的強項是設計，是師成師傅吳秋全先生，作為公司的核心人物，他帶領設計團隊的運作；而身為項目經理的 Jacky 擅長管理工作和對外關係，擔當客戶和設計師溝通橋樑的重要角色。二人在創業路上互補不足，令公司運作順利。

#### 以服務應對挑戰

從公司標誌到品牌識別系統和其他周邊產品如卡片、包裝、員工製服等，弘穎都為客戶度身訂造。「因為入行門檻低，我們的競爭很激烈。即使是剛畢業的設計學生都能成為我們的競爭對手，因為他們的定價較低。不過我們的優勢是定價合理。我們有八成客戶都是中小企業，未必能負擔過高的收費。質素方面，我對我們公司的設計團隊很有信心，我們提供高水準設計，甚至有客戶以我們的設計參賽。我們堅持在不斷提升服務質素同時保持合理收費，亦因如此公司三年內收入有倍數增長，這是一些以低價吸客設計做不到的。」他們和客戶的長期合作關係亦因此建立。

#### 本地藝術融入平面設計

雖然有自己的設計團隊，但他們仍然和一些本地藝術家合作，把他們的作品融入平面設計。「例如我們最近把一幅本地藝術家創作的抽象畫加入一家國際學校的校刊，出來的效果很不錯。本以為會增加設計成本，但反而節省不少時間，亦能減少設計工作；對藝術家而言，這無疑是一個宣傳自己的渠道，與不同機構合作，增加曝光率之餘又能提升知名度，是雙贏的做法。我們未來都會朝這個方向發展。」Albert 道。

品牌設計除了是大量的平面設計工作，客戶對市場推廣服務都有很大需求。今年，弘穎將會增設不同方向的市場推廣服務，提供更完善體驗，以提升競爭力。

**A**s an English major student, I always heard people ask about my career path. "Do you want to be an English teacher?" is one of the most frequently-asked question. Out of their expectations, I'm actually more interested in the PR field. That's why I'm also minoring in Public Relations and Advertising in college.

Growing up in this international city, I had many opportunities to meet people around the world and understand the importance of English as a lingua franca among countries. I believe developing a global perspective can help strengthen my potentiality in my career path. Therefore, I seize every opportunity to go overseas. For education, I joined my university's student exchange program in 2018 and studied at Fordham University in New York; for employment, last year, I worked for a PR firm in Singapore as a summer intern.

All these experiences have better prepared me for more challenges in the future.



學生撰文



**現**於香港城市大學就讀四年級，主修商業分析及金融學系。從這兩個學系裏我學習到有關大數據分析、人工智能、投資學及風險管理的知識，相信這些技能與現今社會提倡的趨勢息息相關，是挺好的發展方向。

從小我一直仰慕創造新事物、新規則的偉人，比如喬布斯將數位中樞理念帶進蘋果產品，改革了當時的數位市場，讓世界向智能化邁進一大步。我期望未來有機會參與產品創作，聯繫我較廣泛的技能和產業知識，為社會的發展出一分力。因此我畢業後想繼續進修數據科學或風險管理相關的碩士學位，掌握產業深度知識，為投入社會打好穩健的基礎。

## 商會活動

香港中小企創新大獎  
2019 頒獎典禮



東莞考察交流團



2019 創新大獎評審日



香港中小企創新大獎  
2018 茶聚



商會晚宴



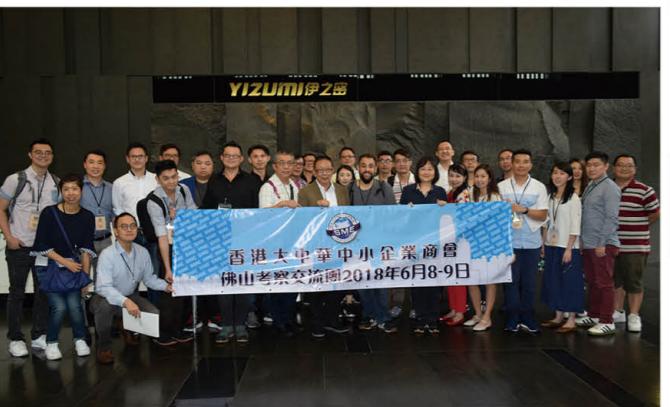
商會晚宴

## 商會活動

佛山考察交流團



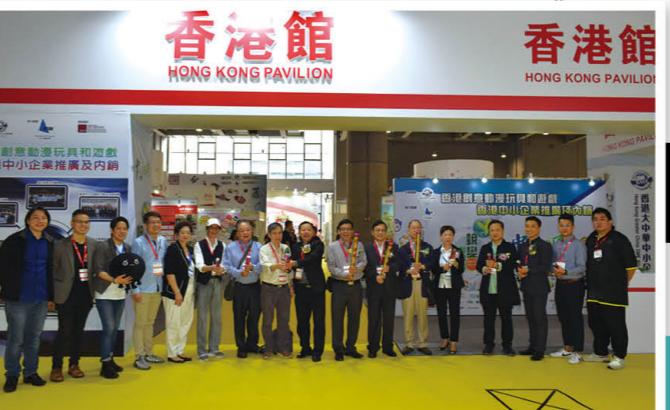
上海展覽會



佛山考察交流團



佛山考察交流團



廣州玩具國際展覽會



上海展覽會



# 金國汽車

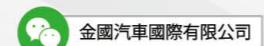
\*圖片所示可能稍異於本公司出售之車款、顏色及配備。現貨以本公司當時貨量為準。以PRP售價為準。

九龍灣旗艦店：九龍灣宏照道39號企業廣場3期地下1號舖(Mega Box 對面) Tel: 2111 3332 • 香港店：灣仔告士打道200號2號舖 Tel: 2620 1000 •

汽車檢測中心：金安(沙田)火炭坳背灣街38-40號華衛工貿中心地下4號舖 Tel: 2868 9999 • 九龍灣店：九龍灣國際展貿中心B3 338號舖 Tel: 2620 0618

(24小時試車熱線 6809 0833) • 金國汽車維修：沙田火炭山尾街31-35號華樂工業中心第2期地下F9 Tel: 2134 8889 •

金國汽車維修：柴灣安業街3號新藝工業大廈A舖 Tel: 2110 0299 • 24小時銷售熱線：9168 2821



gwm.com.hk

## 香港大中華中小企商會 青創家特刊 2020

統籌

梅雪茜

攝影

周澤深

書面及內文設計

襟撈(亞洲)有限公司

聯絡事務

梅雪茜

文字校對

張誦思

書面文字設計

襟撈(亞洲)有限公司

出版

香港大中華中小企業商會

地址

香港九龍新蒲崗七寶街7至9號利中工業大廈

14樓A座1-2室

電話 852-3188 1263

傳真 852-3186 2800

電郵 greaterchinasme@gmail.com

# GCSME

# YOUTH



**香港大中華中小企商會**  
H K G C S M E A A

**大中華青年中小企委員會**

Greater China Youth SME Committee

總會地址 香港九龍新蒲崗七寶街7至9號  
利中工業大廈14樓A座1-2室

分會地址 新界火炭坳背灣街38號至40號  
華衛工貿中心17樓

電話 852-3188 1263  
商會網址 [www.greaterchinasmee.com](http://www.greaterchinasmee.com)  
電郵 [greaterchinasmee@gmail.com](mailto:greaterchinasmee@gmail.com)

20  
20

L

Great China SME |

