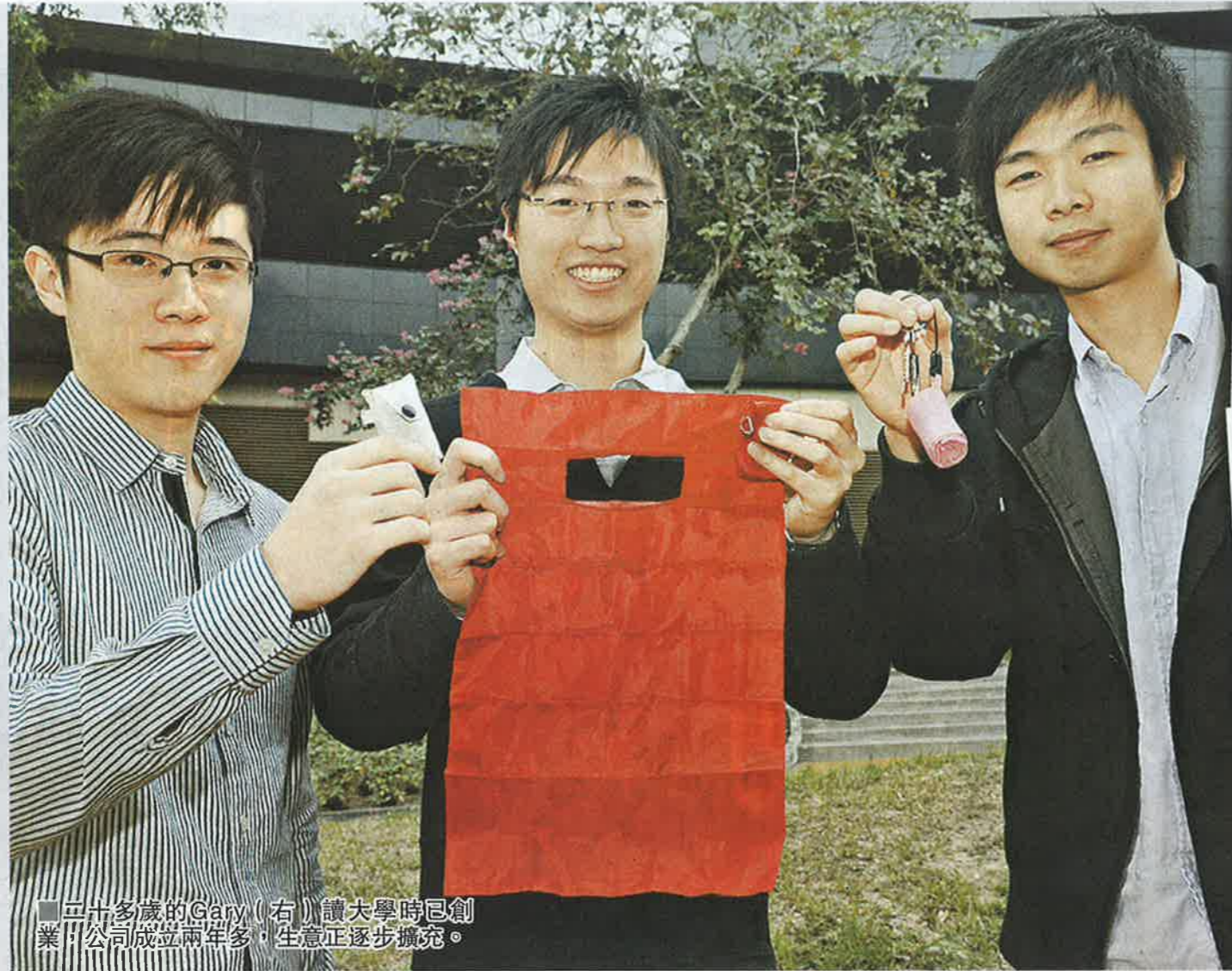


財政預算案即將出爐，港府正研究引入微型貸款計畫，助年輕人圓創業夢。有創業專家說，年輕人資金有限，缺乏經驗，創業會面對一定困難，但只要做好準備、具備市場觸覺、夠勤力，亦能突圍而出。有「八十後」以一萬元「刀仔鋸大樹」創業，公司開業僅兩年多已能月賺十多萬。不過每個成功背後都須有所付出，幾個創業過來人都異口同聲稱：「創業容易守業難，必須有耐性，不可半途而廢。」

記者 鄭斯虹 蔡少紋



■三十多歲的Gary（右）讀大學時已創業，公司成立兩年多，生意正逐步擴充。



■Michelle開設的時裝店，因貨品與別不同及有明星效應，生意愈做愈好。



■同為八十後的Joyce（左）和Olivia與朋友合資開補習社，以優良師資為賣點。

專家教你創業必殺技

香港商機創辦人兼行政總裁
李根興

選擇服務業
開業成本較低，不用入貨資金，如婚禮統籌服務公司
力不到不為財
不要「講就天下無敵，做就有心無力」

有耐性
做生意須等候，不要覺得賺不到錢便立即放棄

要預留充裕資金
不可將資金全部用來開業，可與供應商洽談延遲付款，有需要可參與該公司與相熟信貸公司推出的「融易做老闆」創業貸款計畫



◆過來人籲有耐性勿半途而廢

80後「刀仔鋸大樹」成功創業



BOSSible市場總監及創辦人
周騫
有好的內部管理

80後「刀仔鋸大樹」成功創業

相信不少年輕人都發過「老闆夢」，對創業躍躍欲試。香港商機創辦人兼行政總裁李根興稱，大多數年輕人面對的創業困難是資金不足，另外他們有很多「諗頭」，但卻沒有決心執行，容易半途放棄。

年輕人「諗頭」多

他表示，除非做網上生意，否則做生意最少也要十萬元資金，故他認為政府為年輕人提供創業貸款是一件好事，雖然大部分年輕人都會創業失敗，但不失為一個好的經驗及訓練，就算返回職場都會以老闆角度做事，增加投入感，提高晉升機會。

BOSSible市場總監及創辦人周騫表示，很多年輕人覺得打工不可打一世，想試試做老闆的滋味。他認為創業是否成功與年齡無關，年輕人雖欠管理經驗及堅持，但卻充滿創意，有時代觸覺，不怕輸。他表示，政府若推行微型貸款計畫，應成立委員會審批申請，並邀請商界及專家為申請者提供創業意見，相信可推動本港的創業文化。

個案一：綠星火綠色生活有限公司

一萬元創業 自家設計突圍

二十歲出頭的Gary於〇八年仍是大學三年級生時，與另一位同學合資兩萬元成立環保禮品公司。「選擇做環保產品生意是因為覺得環保是現今的大氣候，加上禮品業長青，很有市場。另外，公司最初做貿易服務，接顧客定單後再找內地工廠生產，所以不用太多資金也可做到。」

他說，當年拿出來的一萬元是用信用卡借來，後來賺到錢才一步一步擴充生意。「最初產品價錢不及競爭對手平，爭不到生意，後來覺得價錢不夠人門，便自家設計產品，終突圍成功。」

他又表示，最初預計開業後三個月會開始有盈利，可向公司支薪，但最終要等到第九個月才有糧出，「所以我覺得創業要有耐性，只要方向正確，付出時間是會有回報。」

目前該公司的生意發展理想，不時與大學及大型商業機構合作，每月可淨賺十多萬元，Gary稱，會將賺到的錢用來增聘人手及添置機器。「年輕人錢不多，多數與人合資，所以我建議他們事前要清楚合作細節，避免金錢糾紛。」

招數：市場觸覺、獨特產品、耐性

個案二：時裝店Shopaholic

明星效應 半年有盈利

原本從事會計行業的Michelle於去年九月，在銅鑼灣一個商場開設時裝店。她表示，會計工作壓力大，故去年毅然辭職，以部分積蓄五十萬創業，售賣代理的加拿大及台灣時裝品牌。「這兩個品牌很有潛質，但在港不是太多人認識，故開業初期面須多做市場推廣。」

不過由於該加拿大品牌深受本港明星歡迎，經



坊間有不少就業展覽會提供創業資訊，有意創業的年輕人可以從中取經。

常穿上該品牌的衣服出席公開活動，而該店開幕當日亦邀請到森美及Jessica C等名人出席剪綵，對該店的生意及知名度有一定幫助。

Micelle的時裝店開業短短半年已有盈利，十分成功，她認為成功因素是該店的衣服由外地代理來港售賣，與其他店鋪售賣的貨品不同，加上受惠於明星效應，故生意不俗。「我以前讀過會計，未正式開店前已計妥所有開支預算，減少碰釘機會，對成功也有幫助。」她以過來人身分提醒有意創業的年輕人：「做生意一定辛苦，很多事不在預計中，一定要有耐性，而且要預留資金，別在開業時便花光。」

招數：貨品與人不同、明星效應、做好開支預算

個案三：CANA ELITE Education Centre

開補習社 優良師資賣點

二十多歲的Joyce畢業於英國劍橋大學經濟系，其後在跨國管理顧問公司任職近三年，去年首次創業，與朋友Olivia及另一股東合資開設補習社。「以前我的工作類似『公司醫生』，要為不同企業把脈，見過不少企業在營運上的弊病，這些經驗對我創業都有很大幫助，讓我更了解成立及營運一家公司的要訣。」

Joyce與兩位朋友合資的補習社，投資超過八十萬元，專攻有意到海外升學的補習課程。「我們的師資全部畢業於外國一線大學，如劍橋大學、麻省理工大學及多倫多大學等，對於IB、GCE、GCSE及SAT等考試模式均十分熟悉，而且有心從事教育事業，所以補習社開業不久，學生人數已有理想升幅，很多都是靠家長口碑或轉介來報讀課程。」

她指，年輕人創業除了需要幹勁及熱誠，也要吃得苦。「很多人因為不想打工才創業，其實做老闆同樣辛苦，我經常做到十點幾才放工，事事要親力親為才會成功的。」

招數：以優良師資為賣點，創業前向過來人取經

有耐性

做生意須等候，不要覺得賺不到錢便立即放棄

要預留充裕資金

不可將資金全部用來開業，可與供應商洽談延遲付款，有需要可參與該公司與相熟信貸公司推出的「融易做老闆」創業貸款計畫



BOSSible市場總監及創辦人周騫

有好的內部管理

不可只顧店鋪包裝，亦應注重財務控制及產品開發，否則生意無以為繼

對創業項目有認識及興趣

有興趣才有推動力，並具觸覺洞悉該行業的商機，不要盲目跟風追潮流

善用網絡平台及社交網站作宣傳

忌心浮氣躁

遇到困難找人商量，多些與同行交流

參加創業課程

該公司定期舉辦創業課程，由專家教授不同行業的生意竅門，說是創業的入門捷徑

香港市務學會主席

嚴啟明

認識市場學三個「C」

了解客戶需要(Customer)、競爭對手(Competitive)及自己的能力(Company)

具財務知識

眼光準

每一行都曾有人做，最重要看到市場有需要

購買別人現有生意

有人開了頭，減少失敗機會

培訓顧問公司TRAINUP3發言人

陳先生

了解基本商業運作

如成立公司的程序，進行商業登記等

市場調查不可缺

不能空談理想或創意，開業前要多做市場調查，了解顧客及市場需求

