

創業需要決心，前藝人黃伊汶擁有更多的是膽量和眼光。於2009年一次人在異鄉的機遇，使她遇到了一個令自己愛不釋手的手錶品牌，膽粗粗投入7位數字取得代理權，在沒有想過在哪兒賣的情況下，入了1,000隻錶。雖然誤打誤撞起步，惟最後仍滾出數千萬元的年營業額，增長逾300%。現任Galtiscopio亞洲區發展總監的黃伊汶坦言，一開始確實是一場賭博，「知道自己很冒險，但當下我覺得自己其實沒什麼可以輸」。

■記者 蔡明暉、攝影記者 張偉民

黃伊汶 一見鍾情 一場賭博 一刻決定從商

營商有道 當初在完全沒有準備的情況下，入了1,000隻錶後，黃伊汶直指自己第一個反應就是第一時間找銷售點。「當你曾經是一名藝人，到現在你得叩門去問其他公司推廣時，我覺得第一個難關是要學會放低面子，放低自己的身份。」然而她也認為，作為藝人的另一個好處是很多時候他們都會認識你，先對你有一個信任，因為不怕「走數」。

營商要先放低面子

黃伊汶說自己最先是找最時尚和高端的店舖做產品銷售點，亦指自己很幸運，只是被公司拒絕過一次，「那一次亦曾使我有片刻失去信心，不過我對自己的產品很有信心，所以我只會覺得是他沒有眼光，然後用心中的火繼續努力。」黃伊汶笑言自己是一個善忘的人，所以當日的不快樂很快就忘記，從新上路。

零經驗 訂貨最難

作為一名藝人，搖身一變學做生意，黃伊汶認為個人沒有既定計劃，凡事都只是見步行步。「在這短短3年間的學習當中，好似突然被輸入了很多知識在腦海裡面。一開始由訂貨、驗貨、包裝、銷售等都由自己一手包辦。」她續指，在學習從商當中交了不少「學費」，要數最難學的就是訂貨。「一開始時，只是根據個人直覺去訂，因為沒有什麼概念，但後來發現因此而白白買了很多無謂的貨回來。」不過，她也十分樂觀，指出再準確的判斷力都是用經驗來累積，當中當然包括失敗。

學產品包裝似出碟

「如果要算做生意和做藝人最似的，應該是包裝。」黃伊汶說從藝人的經驗帶下來的就是對Marketing的認識，「就好像出唱片，對包裝宣傳都大有學問，我就是一直用這種方法去做Galtiscopio的包裝。」

黃伊汶說現在公司自給自足，不會為公司訂立一個太遠和太高的目標，而是順着慢慢發展。她更直指自己應該不是一個生意材料，「我覺得賺錢對我來說不是最重要，我性格上也不是一個穩陣派，我什麼都會去博，而且我很了解零售也不是每位可以賺錢，但即使我要貼錢，我也不介意，亦不怕在過程上有錯誤的抉擇。因為人生只得一次，我覺得失敗也是個學習過程，只有嘗試過才知道有什麼得着。」黃伊汶說曾經有藝人讚過她好叻，「但其實我不是，我只是有好運再加上付出了很多的努力。」



■Galtiscopio在香港銷售點集中在連卡佛、On Pedder、I.T.和SOGO等賣high-end fashion地方。



■黃伊汶認為從購入的趙永勃畫作《你必須看見》中，看到不同的視野。



■4年前一次偶遇Galtiscopio，令黃伊汶走入商界。圖為La Giostra「童真的木馬」系列，是該品牌最長青，最受歡迎產品。



■黃伊汶直言：「做生意和做藝人最似的，應該是包裝。」

賣錶 sell 時尚 女客轉款似換季

Galtiscopio是一個源於巴黎的飾物及手錶品牌，黃伊汶坦言自己以前對鐘錶一點興趣都沒有，而且亦都不會戴錶。「現在要看時間太方便了，你可以睇電話，又可以睇電腦，其實很難需要一隻錶。而且我亦不認為自己是做鐘錶生意，我覺得自己是做品牌，因為這一隻錶主打的是設計和忘記時間的概念。」

做女人生意 慎選銷售點

Galtiscopio腕錶吸引眼球是錶面上的水晶，黃伊汶說自己一開始，目標客群就是接受誇張的人，手錶定價為4千至9千元不等，「我想讓人覺得，戴得上手又不會太平價，也希望即使是年輕人，只要儲錢還是可以買得到。」故此，Galtiscopio在香港8個銷售點都集中在連卡佛、On Pedder、I.T.和SOGO等賣high-end fashion的地方。「我意想不到的，不但是年輕人，原來這一隻錶在不同年齡層上都有粉絲，不管是10多歲，即使到40多歲也是消費層，而且很多客人會反映說，曾有陌生人問他手錶出自何處，可見產品本身已經可以自己宣傳自己。」

另一方面，黃伊汶選擇主打女性市場，主因Galtiscopio以設計和概念為先，「當女性以時尚的角度去消費的時候，即是同樣用來睇時間的錶，都會買5隻，相反男性就只會買一隻。」

擴充代理品牌 主攻內地

談及未來發展，黃伊汶透露除Galtiscopio以外，有打算代理其他品牌來港，而且都是以主攻女性市場為主。「現在有不少產品都主動上門找我們代理，不過我還是想自己先去歐洲，例如希臘等地方去找。做生意讓我們明白，很多事情都要靠機遇，代理品牌都一樣，我相信還有很多好的小牌子未被發掘。」但她指先決條件是要自己也願意愛上這個品牌。

今日Galtiscopio在全亞洲銷售點有近40個，包括內地、日本及星馬泰市場。黃伊汶表示，日本是剛開始的市場，銷售情況比預期來得理想；中國內地只有8個銷售點，未來將會再重點發展。另外，該公司今年8月計劃在香港旅遊巴士中轉站的屯門V city開設本地首間專門店，主攻內地客源。黃伊汶說：「現在我的目標是在亞洲區增至上百個銷售點，總之愈多銷售店，我就滿足。」



■Galtiscopio新品夢幻花都系列水晶腕錶。

投資藝術 自勵 警惕 保值

Profile 黃伊汶 Galtiscopio亞洲區發展總監 兩年間將Galtiscopio推廣到中國內地、香港、台灣、日本和馬來西亞等國家及地區。去年在北京權威機構《管理世界》的「紫荊功勳」選舉中，與另外54位港商領袖一起獲選。

「我自己覺得做演員比做歌手舒服，因為我好享受完成一個project的感覺，然而到了現在做生意，更加是沒完沒了，日夜夜夜日，都在想自己的生意，而且也多了一份對員工、對顧客的責任感和壓力。」為此，黃伊汶在公司賺到一點錢後，選擇買了一幅畫獎勵自己。「買畫的感覺跟買時裝，很不一樣。買一幅大尺寸的畫，再放在辦公室，真的很有鼓勵性。而且由畫的角度，你會看到不同的視野。」

購畫提醒莫忘「底下的人」

原來，黃伊汶在中學時期已對藝術深感興趣，所以買畫也很理所當然。這一幅她買來獎勵自己的畫，由一位在德國有名氣的華人藝術家趙永物所創作，名為《你必須看見》。她娓娓道來說，「我覺得他的畫風很有大師風範，而且他的畫面好豐富，作品內容很多是以諷刺世界為主。」「這一幅畫是比喻一間公司，作為管理層的你清楚知道，底下的人都在為你服務，這個就是他整幅畫的思想。而掀起青蛙眼皮的人，就是趙永物，這個是他每幅畫的標記。」

記者問及黃伊汶，把這一幅畫掛在自己辦公桌的正對面，是用來警惕自己嗎？她笑了一會，「不是，我好清楚作為管理者，你愈剝削別人，自己當然就得到愈多。所以我發現自己真的不太會做生意，我做生意太人性了，我不想賺太多，我希望身邊跟我做生意的人都可以得到應有的利益。」

說回畫作，黃伊汶指作品是從在內地一家叫三木藝術中心買回來，若「在歐洲買要近100萬元左右」。由於她跟畫廊很熟，而且有認識的人，所以是以低於市價的價錢買回來，直言希望可以保值，未來如果有人想買而價錢又好，不排除轉手。

與藝術中心合作設showroom

她指儲畫的人有兩種，第一種是「你」很了解畫家，屬專業級，第二種是以個人喜好而買，並稱自己也不排除會成為第一種人。現在，黃伊汶亦與藝術中心合作，在公司放一些畫，當showroom用。

Sell Buy

自由買賣 無須授權

www.MW801.com

英皇金融證券集團
Emperor Financial Capital Group
提供金銀、外匯、股票、期貨交易

縱橫匯海 財經網站
www.MW801.com
(英皇金融證券集團金股匯豐財經網站)

縱橫匯海財經網站乃英皇金融證券集團業務部投資顧問之網站

24小時無須授權
手機 / 網上買賣

0佣金

電話：2474 2229, 9262 1888, (86) 135 6070 1133

歡迎業內業外人士直接聯擊合作條件

英皇尊貴理財中心
EMPEROR VIP CENTRE

香港灣仔軒尼詩道288號英皇集團中心8樓801室
Rm. 801, 8/F., Emperor Group Centre, 288 Hennessy Road, Wan Chai, Hong Kong

手機 WhatsApp/WeChat: +852 9262 1888
Email: GOLD@MW801.com
QQ/微訊 ID: 268021801

風險聲明：投資產品係屬全交易及高風險，未必適合所有投資者。高度的回報可隨下帶來負面或正面回報。閣下在投資前，應仔細考慮自己的投資目標、交收日期及風險承受能力。可能出現的情況包括受部分或全部初始投資的損失。因此，閣下不應將無法承受損失的資金用於投資。投資者應知悉投資產品係屬全交易有關的一切風險，若有疑問，請向閣下投資顧問查詢。