

# 青協打救霉「術士」 變出「翻生」魔法

## 創業基金借5萬 低學歷青年譜成功傳奇

香港文匯報訊(記者 聶曉輝) 港府近年積極為青少年創造就業機會,但對於一些學歷偏低、缺乏工作經驗卻有特別興趣的青少年而言,他們需要的未必是一份工作,而是一個創業的機會。現年30歲的Silver,從小便對魔術着迷,名牌中學出身無心向學,中五畢業後便踏上「魔術師」之路,但因缺乏知名度,10年間載浮載沉,最「潦倒」時月入僅得3,000元。然而,曾多次想過放棄的Silver一直堅持「我是有能力的」信念,3年前透過青協一個創業基金借得5萬元貸款,成功「鹹魚翻生」,如今已擁有自己的魔術公司,月入逾3萬元,更開班授徒,培訓「接班人」。

### 小五看「變銀仔」從此「中毒」

Silver小五時曾看過一個變走硬幣的魔術,魔術種子便已深深種在他體內;雖然成功考上一間名牌中學,但讀書從不是他那杯茶。「最初我只是對魔術充滿好奇,慢慢便發覺不能自拔,每天放學便第一時間走到魔術店鑽研。」Silver表示,當時年紀輕輕便不惜掏出所有零用錢,購買數百元一盒魔術有關的錄影帶,練習最新的手法。他指出,10多年前魔術並不如今日般流行,全校會玩魔術的不足三數人,「同學們看到魔術總覺得很神秘、神奇,甚至有人希望透過表演魔術識女仔」。中學時期的Silver已懂得開班授徒,更以提供介紹費來利誘「學生」吸納更多新血,但賺取得來的金錢都用於購買魔術道具。

### 無名氣 酒吧街頭覓「知音」

中五畢業後便沒有再升學的Silver躊躇滿志,立心要當一名全職魔術師,但由於他寂寂無聞,只能偶爾在朋友介紹下到酒吧表演,有時甚至走到沙田文化中心外「搵觀眾」表演,滿足自己的表演慾。「那段時間練習了不少面對觀眾的技巧,但沒有客源始終難有作為,每天就像『等運到』一樣,最霉時月入只有3,000元,還好是沒有家庭負擔。」

### 自信拒放棄 夥姊組公司

魔術師的路浮浮沉沉,身邊不少朋友都勸Silver找一份工作,安安定定過日子;甚至連媽媽都認為魔術是騙人的玩意,大力反對

Silver堅持下去。Silver坦言曾想過放棄,卻又不甘心,「放棄是很容易的,但我對自己的實力充滿信心。再者,如果要我廿多歲才去找一份新工,我跟一張白紙並無分別。」

2010年,Silver在一直支持自己的姐姐Kathy鼓勵下,透過青協的「香港青年創業計劃」批出5萬元貸款,再額外出資3萬元,兩姊弟合辦一間魔術公司,再找來設計師設計宣傳網頁,主攻含魔術表演的兒童生日會,又到學校辦魔術班,漸漸建立名聲,客似雲來。本報記者在YAHOO搜尋輸入「Silver」及「魔術師」,第一版便找到Silver公司的facebook。

主力負責市場推廣及客戶聯繫的Kathy表示,現時每次舉辦生日會收費約1,800元至5,000元不等,近日亦開始售賣一個裝有轉台,由氣球扭出來的「旋轉木馬」。她又指出,一直看到弟弟有魔術天分卻苦無出路,便建議他申請基金搞公司,好處是不用支付利息。

### 睇藝人社交網 自薦建人脈

「公司約在一年前做到收支平衡,如今已回本有賺,每月扣除弟弟及其他魔術師按工作計算的工資後,仍有數萬元利潤。」Kathy又透露,要營運成功,亦需下不少工夫,「我常常留意藝人的facebook、微博及親子平台,發現他們的小孩即將生日,便毛遂自薦替他們搞生日會,便慢慢建立人脈,令多人認識我們。」



■Silver近日開始售賣一個裝有轉台的氣球「旋轉木馬」。 彭子文攝



■Silver有目前如此成績,姐姐Kathy(左)鼓勵亦居功不少。 彭子文攝

### 專家:單練商技難成事

香港文匯報訊(記者 張文鈴) 去年有機構進行「香港青少年需求意見調查」,訪問超過1,000名16歲至30歲的年輕人,高達60%人渴望創業。有協助青年創業的非牟利組織表示,創業並非單是商業技巧的訓練,亦是對年輕創業家的人格培養及激發創意的寶貴經驗。

青年議會副會長暨第三屆「創業型人」大賽召集人廖錦興表示,年輕人創業多以發展網上業務和電子平台為主,透過互聯網做生意已經成為一種趨勢,而多數利用網上創業的人士都是來自資訊業界。他指,近年有部分青年創業的對象是以長者和弱勢社群為主,對此現象感到欣喜。

廖錦興指,現時年輕人創業最缺乏資金、經驗和市場競爭力,他建議青年人可以透過組織的青年企業和高管給予的顧問服務、起動資金和擴闊視野,以增加創業成功的機會。廖錦興表示,青年議會「創業型人」大賽是為本地年輕人提供一個創業平台,青年人可透過比賽和顧問團了解計劃的可能性和需要改善的地方,勝出的隊伍最後可獲15萬元的起動資金。

他說,15萬元對青年創業是一個很大的支持,亦可作為日後業務推廣的宣傳。該會除了提供資助予青年人創業,勝出的隊伍還會到訪外地參與創業交流,以及有專業顧問團隊跟進,提供專業意見。

## 8年批131申請 助215青年圓夢

香港文匯報訊(記者 聶曉輝) 部分青少年可能並非讀書的材料,或無心向學,以致學歷偏低。然而,他們有的卻是特殊技能或創業頭腦,只要有足夠支援及「機會」,他們亦可振翅高飛。一直協助青少年就業的香港青年協會自2005年成立「香港青年創業計劃」,為擁有創業理想而又缺乏資源的本地青年提供最高10萬元免息貸款,8年來合共批出131宗申請,成功協助215名青年「圓夢」。

青協督導主任鄧良順指出,青協於2002年舉辦「創業奇兵」,開始透過講座、培訓等方式支援青年創業。2003年「沙士」過後,青少年失業問題惡化,青協參考英國做法,成立「香港青年創業計劃」,解決就業困難問題。

### 提供義務導師 開創業務網絡

「香港青年創業計劃」服務對象為擁有創業理想而又缺乏資源的18歲至35歲香港永久居民,並向他們提供最多10萬元免息貸款,作為創業啟動金。鄧良順指出,「計劃」亦為成功申請者提供義務導師,協助他們開創業務,建立商業網絡,同時亦可促進社會經濟的多元化及競爭力的提升,「如果導師本身人脈比較廣,更可以協助創業者帶來新商機。」

### 70%項目維持3年成功「達標」

「計劃」成立8年來,至今共有1,899人申請1,433個項目,當中131宗申請獲批,涉及215人,並以服務業、零售業及貿易為主。鄧良順指出,成功申請者需在項目獲批後半年後開始,24個月免息分期還款。他指出,部分青年可能在營運一段時間後發覺沒有前景而結業,亦未必屬於「失敗」,「他們始終也賺到經驗。」他補充,只要項目維持到3年運作,便視之為「成功」,至今共有70%項目「達標」。

鄧良順又謂,多年來只有3宗個案是申請人無力還款,更消聲匿跡,連擔保人都找不到,「這3宗個案都發生於計劃開展初期,但始終基金屬私人捐款,必須好好把關,故後來我們改變了做法,必須上律師樓簽署。」

### 20%大賺吸金還款一筆清

鄧良順表示,計劃成立多年,見證不少青年在業務上取得成功,令他深感安慰。他說:「2005年首批申請批出的6宗個案,如今半數仍在營商,其中一個為銀行設計廣告雨傘的青年,至今仍屹立不倒。」他又表示,10%至20%個案更因公司大賺或吸引其他人注資,一次過還清貸款。鄧良順指出,由於租金等成本十分昂貴,青少年要在香港創業殊不容易,期望政府及扶貧委員會為他們提供更多支援及配對,助他們繼續發「創業夢」,「青少年成功創業,亦可提供額外職位空缺,帶動就業,是一個雙贏局面。」

## 食肆塗鴉賺錢 石屎地種藝花



■甄展榮表示,在商舖的牆壁繪畫,創作概念以商業元素為主,冀藉此宣傳正面信息和推廣。 劉國權攝

香港文匯報訊(記者 張文鈴) 香港向來予人「石屎森林」的感覺,在寸金尺土的街上只見到密密麻麻的高樓大廈,普遍人都認為在香港發展藝術創作難過登天,是沒有「錢途」的工作。有從事塗鴉藝術多年的80後,決心要在香港這塊「石屎地」種出藝術之花,為香港灰灰沉沉的大廈牆壁注入色彩。有80後不甘於刻板的銀行工作,重拾兒時的創業夢,趁年輕的時候開創智能手機應用程式公司,挑戰自我。

80後的甄展榮,從小已喜歡畫畫,中五畢業後更修讀設計,但從來沒有想過將興趣當職業。畢業後,他曾在設計公司做過,後來因工作忙碌導致患病,加上不喜觀刻板的辦公室生活,所以改投其他工作。沒有正職的期間,甚至跟從友人於地盤工作。甄展榮指,在地盤工作一年半,讓腦袋放空,直言用這段時間沉澱,邊學習音樂邊用腦創作作品。其後,他為不同的非牟利機構創作壁畫,不斷累積這方面的經驗。一次偶爾的機會為火鍋店畫壁畫,卻被朋友看到商機,因而令他踏上創業路。

### 火鍋店繪壁畫 獲鼓勵變生意

他表示,較早前為大角咀一間火鍋店繪畫巨型火鍋壁畫,令很多食客慕「畫」而來,成功為火鍋店增加生意。他的朋友認為畫壁畫有商機,於是鼓勵他將壁畫創作轉化成一門生意。他表示,在商舖的牆壁畫畫,創作概念以商業元素為主,冀透過這些壁畫創作,宣傳正面的信息和推廣。

甄展榮創立「哈哈笑創作有限公司」(Smile Maker Ltd),主要繪製高質素以及創意豐富的壁畫,為客戶設計合適形象,甚至重新包裝形象,以提升品牌形象,並為客戶帶來額外的宣傳及收益。他表示,項目除了能帶來成就感,亦可用於教育之上。他平日亦開設工作坊教導學生或其他有興趣或有志從事壁畫創作的人士,希望讓更多人明白藝術在生活中的重要性,藉此回饋社會。



■陳景道指,在創業過程中,滿足感大於一切,令他更有決心為創業的路走下去。 張文鈴攝

### 中大生搞App 拍照上網有「着數」

同為80後的陳景道,從小學業成績理想,中大畢業後曾經在上市公司當見習行政人員,後來轉到大銀行負責企業融資的審批工作,幾年時間接觸到不少成功和失敗的企劃,為他帶來很多寶貴的經驗。但他從小已經渴望創業,在一次交流團中,認識了幾位志同道合的朋友,遂一同開發及設計智能手機應用程式。

陳景道所開發的智能手機應用程式為「DooD!」,顧客安裝「DooD!」後,只需利用智能手機掃描QRCode,就會即時開啟程式,當顧客在商店為食物或商品拍照時,應用程式就會自動生成一個帶有宣傳訊息的相片,顧客只需把相片上載至社交網站,就會得到不同的回報和優惠。陳景道現計劃邀請不同的零售參與計劃,目前已洽談10間商戶。

### 辭職全投入 無懼半年「零收入」

他直言自己愛控制、愛挑戰和學習新事物,幸得家人支持,他才可以毅然辭職,無後顧之憂地向着自己的創業夢進發。陳景道表示,估計未來半年都是「零收入」,但在創業過程中,滿足感大於一切,不斷遇到不同的挑戰,令他更有決心在創業的路上走下去。