

2013年度香港傑出企業

特輯

特刊 責任編輯：陳 馳 市務執行：羅愛蓮 版面設計：劉坻坻

黃永成於2006年創立龐蓓 (Pompei)，親赴歐洲訂購貨品，引入高端名牌時裝、手袋及鐘錶珠寶，以「誠信經營，智慧消費」為服務宗旨，為顧客提供最緊貼潮流的名牌及限量商品。堅守誠信的经营理念，龐蓓在不到八年時間內，就已經成為譽滿內地和香港的國際時尚名牌零售連鎖店。「龐蓓」之名取自世界時尚的發源地和領導者意大利的一座古城，黃永成希望顧客走進龐蓓，就能賞遍來自世界各地的時尚精品。



龐蓓的創辦人黃永成博士



龐蓓的員工充滿幹勁，上下團結跨越挑戰。

龐蓓將心比心 為顧客打造最優質體驗



連續兩年獲發「香港名牌」之金獎品牌標籤，給顧客信心保證。

價格是龐蓓最核心的競爭力。龐蓓所有的商品均不受代理規條的限制，由專人從歐洲直接訂購，並且選擇租金較低的樓上舖，環境不單更寬敞舒適，更容許營運成本減低，而給予顧客更高的折扣。黃永成表示，龐蓓的商品一般會以專門店七折的價格出售，VIP顧客還會享受更低的折扣。

與此同時，龐蓓更加堅守的是作為一家企業的誠信和責任：「我們沒有地舖和豪華裝修，但是我們銷售的是和專門店一樣貨真價實的商品，我們不會修改產品的產地，我們要做的就是誠信地經營。」

誠信經營 建立長久信任

黃永成說，他喜歡站在顧客的角度，將心比心思考問題。而在創業的這八年中，有兩件事情讓他印象特別深刻。

有一次，兩對年輕夫婦拿兩個剛買的手袋來到店舖，表示跟專門店價格對比之後，龐蓓的折扣太少，要求退貨。店長在解釋未果之後，打電話向黃永成請示。黃永成說，如果客戶不像是在故意鬧事，那就給他們兩個選擇，第一是退錢，第二是按店裡的標準折扣退回差價。最後，這兩對年輕夫婦很開心地拿走差價金額離去，並在後來成為了龐蓓的VIP。

另有一次，一對夫婦來到龐蓓，表示之前買的手袋是假貨。黃永成跟店長說，如果顧客堅持這樣的觀點，那就幫他們報警，由警察和消委會前來查證手袋的真偽。黃永成說，作為商家，要把握自己的原則，並盡量將壞事變好事。對他來說，賺錢不在於一天、一星期或是一個月，而在一年甚至更長的時間：「我傾向於和生意夥伴建立長期的聯繫，而不是斤斤計較每一單生意，這樣大家都不會開心。雖然我損失了那一筆差價，但我贏得的是顧客的信任與口碑，我到底是賺還是賠呢？」

除了面對顧客，黃永成在與供貨商的合作中也同樣堅守誠信之道。08年金融海嘯之後，龐蓓批發這一塊的業務就停頓下來，但黃永成向最為密切的供貨商保證貨品會照常購買。金融海嘯之後，由於供貨商減產貨源一時短缺，但他卻能夠優先拿到貨源到香港上架。「從創立龐蓓以來，哪怕只是口頭承諾，我也會一五一十地執行。有時供貨商送貨顏色出現問題，在不影響銷售的情況下，我也會簽收。幫助是互相的，當我遇到困難時，當初我幫助的人也會向我伸出援助之手。」



以誠待客是龐蓓的服務宗旨。

超越奢侈 引領生活品質

如今的龐蓓已經擁有5間店舖，100多名員工，並且在最近接受天貓國際的邀請，以龐蓓的品牌開設了第一家網店：「我自己做事情喜歡講平衡，在穩固實體店發展的同時，會逐步走向網上，但不變的是對誠信經營理念的堅持。」

與此同時，龐蓓旗下另一家年輕化品牌商店GeeVaa也已經於近期開幕，專門邀請意大利的設計師，負責店舖裝修設計。黃永成希望在未來繼續改善店舖設計，給顧客更好的購物體驗。「我們要繼續發揮龐蓓的優勢，很多品牌集中在這裡，不同品牌的搭配可以碰撞出不同的火花，顧客可以方便、省時、隨意地試穿自己中意的款式，這樣的體驗是在專門店享受不到的。」

黃永成還希望進一步豐富貨品的種類：「長遠來講，我不想只賣名牌奢侈品而已。在歐洲還有一些低調、精緻的品牌，我們也同樣會考慮。除了手袋和服裝，我們也會引進優質、高科技的家居用品、廚房用品等。我希望龐蓓和GeeVaa所出售的商品更加廣闊，品牌內涵更加豐富。」

在他的構想中，龐蓓的貨品應該更加別致、活潑，成為一家當人們閒開時就想逛一逛的店舖。而他的同事們也應該擔當時裝顧問的角色，根據顧客的年齡、身材、膚色和職業提出最佳的著裝搭配建議，而非單純地為推銷而推銷。

未來龐蓓還計劃在歐洲建立自己的倉庫，交由當地的專業人士打理。黃永成也希望利用自己在製衣行業積累的豐富經驗，成立自己的服裝品牌，全是歐洲設計歐洲製造，帶給顧客新的驚喜。



GeeVaa坐落將軍澳中心，針對高消費的中產階層。

關懷員工 關心社會

走到今天，龐蓓已經進入穩定發展時期。從創業到守業，黃永成一直在為員工打造好的工作環境和氛圍，遵循的依然是「將心比心」這四個字：「想到員工得益的地方，我們都會盡量去做，只要製造良好的條件，想離開同事才會少，想加入的人才會多。我希望員工和顧客都能在龐蓓感到家一般的溫暖。」

龐蓓在店舖的休息室設置了幾張按摩椅，輪流供休息的同事使用。總部寫字樓還專門聘請廚師，購買好的食材，每天為員工們準備一餐午飯。黃永成坦言，之前不太重視後勤這一方面，但現在意識到管理不是一件簡單的事情，只有做好管理，前線的業務才能做大，遇到風險時才能實現軟著陸。

黃永成認為，作為老闆，能力越大責任也就越大，要有良心、責任心，為員工做出表率。自他還在從事製衣行業的時候開始，他就聘請一些殘疾人士在公司工作，希望可以給他們一個工作的機會。在僱用傷健人士的同時，龐蓓還盡量將一些活動外判給唐氏綜合症的患者組織。



與員工積極參與公益活動，回饋社會。

從製衣到零售 七年磨礪輝煌



尖沙咀旗艦店廣達16,000平方呎，名牌商品包羅萬有。

八年前，黃永成結束了從事三十多年的製衣行業生涯，在退休和重新創業的選擇面前，他選擇了繼續奮鬥。而如今，「退休」這兩個字已經暫時從他的字典裡消失。

「當初選擇這個行業，看重的是剛剛開放的自由行政策和香港零關稅的平台優勢，但在其他方面，我毫無經驗。」從零開始的他也曾遇到諸多挑戰和挫折，「最困難的時期是一年多的時候，當時的虧損達到600多萬，曾經一度想過要放棄，但最終還是挺過來。」

他坦言自己出身貧窮，兄弟姊妹都來自勞工階層，他希望依靠自己的努力，更好地照顧自己的親人。但他從不為自己設定目標，凡事當下盡力而為，做到最好，後果則順其自然。他認為，零售行業的工作很辛苦，特別是最初兩三年，每天凌晨兩三點都要處理公事。不過從事零售業，可以接觸不同的人，認識更多的新朋友，讓他慢慢喜歡上這個行業。

「我很喜歡我現在的工作，所以也沒有再想過關於退休的事情。有時我反而會想如果繼續增加自己的財富，就可以做到更多自己喜歡做的事情。」