

# 港女好Bra

# 糾正杭女「盲追溝」

## 內衣健康觀念神州推廣 免壓胸增乳癌風險

「內地女性有一種錯誤的觀念，總覺得『有溝必火』，事實上錯誤的內衣穿戴會引發乳腺癌，很危險的。」出於對內衣科學的興趣和理想，全職太太莊曉彬開起了內衣店，把香港女性對內衣的健康觀念推廣到杭州。

■香港文匯報記者 俞晝 實習記者 姚若辰 杭州報道



「我」原來是澳大利亞的註冊會計師 (CPA)，在香港會計事務所有一份收入很理想的工作，但當先生由於工作關係要調到上海時，我毫不猶豫地辭了職，跟隨他到了上海。後來有了兒子，又隨他的工作搬到了杭州。」

事實上，持有 CPA 的執照，找一份工作並不難。莊曉彬甚至在一家大型的會計師事務所裡走到了面試關，卻還是怕要到處出差選擇了放棄。「我是一個比較傳統的女性，覺得錢永遠都是賺不完的，但孩子的童年只有一個。」直到兒子上小學，每天有閒空時間，莊曉彬才動了創業的心。「以前我在香港，就特別喜歡逛內衣店。香港有個功能型內衣的牌子叫葆露絲，效果很好，但價格非常貴，一件內衣要 3,000 元。」

### 內地潮興水餃墊鋼絲勒得緊

隨丈夫搬到內地生活後，莊曉彬發現，內地好賣的內衣幾乎都是裝飾型，顏色多樣，蕾絲鑲鑽，最主要的，是每個都帶有厚厚的水餃墊。「我問了身邊的女性朋友，才發現她們穿的都是這樣的內衣，用水餃墊和鋼絲把胸勒得緊緊的，就為了追求『有溝』，還是越深越好。」

「你知道嗎，這樣壓迫胸部，得乳腺癌的幾率要上升幾十倍甚至是幾百倍。」莊曉彬作為一個女人，她深知科學穿戴內衣的重要性。後來，在朋友的介紹下，莊曉彬認識了內地一個功能型內衣品牌的设计師，並開始代理她家的內衣。「我先試穿了一年，覺得效果不錯，才接下了浙江省的代理。」

拿下內衣代理後，從未做過生意的莊曉彬開始在杭州街頭尋找店舖。聽說武林路是「女裝一條街」，幻想高檔客流，莊曉彬一狠心，以 65 萬一年的價格租下 60 平米的小店，開始了她的內衣推廣。

### 宣功能型內衣重要性 放書任拎

功能型內衣價格不菲，即使是內地品牌，一件內衣的價格也要 600 元以上。「很多顧客進來看看標價就走了。」莊曉彬為了招客，把有關科學穿戴內衣的書放在店門口，讓來往顧客拿去看，還設計海報張貼在店裡。

「有顧客進來說，那麼寸寸寸金的店舖，幹嘛不賣點款式新穎漂亮的內衣。我就不厭其煩地告訴她們功能型內衣的重要性，不管買不買都讓她們多試穿，感受效果。」莊曉彬笑着說，有幾次女性顧客的男伴等得有些不耐煩，她就出錢讓男伴去旁邊的茶餐廳喝咖啡。「最後要是她不買，我還賠進去一杯咖啡錢。」

隨着杭城商業中心越開越多，武林路對女性的吸引力日漸降低。「當地鐵二號線武林路這區塊開挖後，客流量下降得更明顯，基本上我連租金都賺不回來。」一年以後，莊曉彬關掉這家門店，並最終把店搬到了租金更低廉的濱江區。

### 摸胸介紹質料 與客成好友

「我其實很怕羞，平時在家裡換個衣服都要遮擋起來，但從事這份行業後，我逼迫自己 open 一些，有時候還要穿內衣給她們示範。」莊曉彬坦言，第一次被顧客摸胸的時候恨不得找個地洞鑽進去，但現在她卻可以坦然地一邊給顧客摸胸，一邊介紹質料和效果。彼此坦誠相見的結果就是，莊曉彬與很多顧客都成了好朋友。「有一位顧客是邵逸夫醫院的護士，在她的推薦下，她們科室的女同事幾乎都是從我這裡買內衣，現在連她在讀書的女兒都成了我的顧客。」

莊曉彬一有機會便在自己的朋友圈發送有關內衣健康的帖子。「我的微信群裡有一個顧客分類，平時經常要給她們推薦些新款內衣。也有穿着效果明顯的，會發來前後對比照片向我表示感謝。」



■莊曉彬與她的內衣店。受訪者供圖

## 銷售「三部曲」 培育學生市場

「我發現在內地，顧客對內衣品牌的忠誠度很低，香港會比較高。很多人從學生到年老可能只穿一個品牌的不同款內衣。當然，這個品牌需要在價格、質量、舒適度等各方面都滿足她的需求。」莊曉彬非常重視學生顧客群。為了培養學生顧客群，莊曉彬不顧公司的價格指導，用買贈的方式開拓學生市場。「有的人是短線的，而有的人是長線的，我願意讓一部分利潤，來造大這個餅，進一步擴大利潤增長的空間。」

是非常重要的，我見過太多女生買錯壓胸的內衣，最後到發育期她的胸就不發育。另外，很多內衣品牌為吸引學生，把內衣做成螢光色，其實裡面甲醛都是超標的。」

### 引進港高質素服務

「香港的服務業很發達，我感受過香港的高質素服務，也想把它引進杭州。」莊曉彬的服務方式就是售前指導、售中服務和售後回訪「三部曲」，「客人在我這裡購買內衣後，我基本上一個星期就會電話問她穿得是否舒適，一個月後問她內衣質量有沒有問題，半年後還會電話聯繫，了解內衣是否達理想效果。」

「我曾經碰到過一個不太講理的顧客，她買內衣時我告訴她一定要手洗，結果她丟進洗衣機裡浸泡，然後內衣就洗壞了，還要我賠償。最後我賠了她一套內衣，還附贈了手寫的內衣洗護說明，現在她也成了我忠誠的客戶之一。」

### 兒：媽媽讓中國女性更美麗

在濱江區的生活館裡，老顧客常常會登門向莊曉彬分享一些內衣穿着經驗，她說：「在我兒子的眼中，媽媽是在做一份幫中國女性改變內衣穿戴觀的工作，是讓女性變得更自信美麗的工作。可能很慢、很難，但有潛力就不怕困難。」



■莊曉彬一家的合照。受訪者供圖



■莊曉彬與很多客人成為朋友。受訪者供圖



■莊曉彬在武林路女裝節開內衣秀。受訪者供圖

# 港咖喱王居廈

秋風習習，龍舟唱晚，一杯酒，一把琴，幾道美食，這就是「咖喱王」老關港人湯瓏的寫意生活。在集美學村龍舟池畔的咖喱店裡，湯瓏說：「每日伴着大海，做自己喜歡的料理，看到顧客滿意的笑容，這樣就很滿足。」

10年前決定回內地發展，湯瓏坦言並無壓力，自己有手藝又精通六種語言，加上樂觀的個性，他相信無論自己走到哪裡都會有飯吃。2004年，湯瓏北上京城操起理髮舊業。16歲那年，當湯瓏還是「小湯」時，曾師從英國學藝歸港的名師。不過，月薪過萬的帝都生活沒能留住湯瓏，鍾情大海的他決定回到兒時生活過的廈門。於是，走南闖北多年的湯瓏，在東南沿海的海濱城市扎了根。自小便對美食感興趣的他，曾在香港蟄伏3年多，潛心研習料理，加上多年國外的生活，令他能夠綜合多國口味，獨創湯式料理。

### 僅用鹽和冰糖調味

2011年剛到廈門，本身就愛吃的湯瓏嚐過多家咖喱店，但其口味讓這個在南洋生活多年的美食愛好者連連搖頭，「要將真正好味的咖喱帶給大家」的想法也在他腦海中萌生。尋覓了一個多月後，終於選定店址在集美學村龍舟池畔。「這裡愜意的生活正符合我理想的生活狀態。」

簡單的招牌，樸素的鋪面依舊吸引大批食客前往。湯瓏稱，自己沒有花錢宣傳，都是口碑為他贏得許多顧客。舖內貼着一些關於店面的報道，都是老饕聞香而來的感觸。在各大美食攻略裡，「咖喱王」的招牌也是屢見不鮮。



■湯瓏在集美學村的龍舟池畔經營「咖喱王」。王瀟雨攝

# 煮出愜意人生

■香港文匯報實習記者 王瀟雨 廈門報道

### 「別人做市場 我是做生活」

為確保咖喱品質，選材、切配、熬製等各個步驟，湯瓏都要親自把關。說起食材，湯瓏無不自豪地表示，自己的食材都是來自福建當地華僑農場，而食材品質都是由信得過的朋友把關。選用的南洋風味咖喱粉是從華僑農場內部銷售的份額中「搶」來，別家咖喱自是沒法相比。

起初，湯瓏也曾嘗試過加入味精等調料，但嚐過一口後便將整鍋倒掉。「我的咖喱調味只有鹽和冰糖，最大限度地將食材本身的鮮美釋放出來。」湯瓏解釋說，「咖喱汁加入牛腩、椰漿和牛奶熬出，保證入口細滑柔膩。」多次的探索，形成加入湯式秘料的泰式風味咖喱汁。

面對廈門多家咖喱店，湯瓏顯得信心十足，「沒人像我這麼傻，別人做市場，我是做生活。」嚴苛的選料雖然使成本增加，湯瓏卻說這樣做才對得起自己的良心。因此，許多顧客都是慕名從廈門島內驅車而至。他很快就有了一群忠實的「回頭客」，就連來廈門的南洋留學生也直呼正宗。

說起以後的發展，湯瓏稱自開業以來已經有許多人上門希望加入，但是對於開分店、連鎖式經營的做法，湯瓏顯得十分謹慎，「店做大容易，但是如何保證品質的一貫才是關鍵。」

## 知足常樂 生活從簡

第一次見到湯瓏，他身穿簡單的T恤短褲，頭髮隨意紮起，可見其崇尚「簡單」的個性。湯瓏坦言，早年在時尚行業工作，也曾追求過潮流名品，但泰國的生活讓他發現，精神的富足才是人生的追求。

在國外十餘年的生活歷練，豐富了湯瓏的閱歷，也令他由衷感慨國家強大的重要性，「國家強大了，華人在外可免受欺負。」一直笑談的湯瓏說到這裡嚴肅起來。經歷不同行業的工作環境，他直言只有國人團結才能強大，「內地的市場大機會多，加上港人的拼搏精神，來內地會有更好的發展。」

### 日做十多小時 不如淺酌人生

在港知名餐飲店當後廚，湯瓏目睹年屆花甲的老翁每日仍需要工作十餘小時，令他重新思考起生活的意義。在他看來，需要奮鬥拚搏，但也不能因為工作而影響生活本身。

如今店舖雖然不大，但是不用再做打工仔，湯瓏笑言很知足。每天伴着日出散步到龍舟池畔，挑選漁民剛打撈起的生鮮，等到賣完一天限量的來咖哩後，湯瓏更願意叫上幾個好友，做上幾道美味，淺酌人生，或是撥動吉他，與音樂愛好者分享交流。

「我基本不發脾氣的，人太脆弱，明天難以預料。」湯瓏平和的心態也讓他有許多大學生朋友，「現在年輕人很多都很焦慮，我希望我的一些分享能讓他們慢下來感悟到生活。」



■湯瓏表示看到顧客滿意的笑容就已經很滿足。王瀟雨攝