

會考2分謀出路 北上打天下

港青港式小食

年半開13店

自創「黑熊」代言響頭炮

創業故事

網絡流傳一句說話「命運給你一個比別人低的起點，是想告訴你，讓你用你的一生去奮鬥出一個絕地反擊的故事」，會考2分的李凱榮就正是一個絕地反擊的故事，18歲副學士畢業後毅然北上，七年後的2013年決定集資10萬元開設港式小食店，一年半間已在內地5個城市共開有13間分店，獅子山下的故事依然，只是地點在內地。

■圖文：記者 陳堡明



■李凱榮認為，創業成功之道是靠「認頭」。

逆境自強

與所有創業者一樣，身處異鄉的李凱榮之創業路不是一帆風順，尤其是資金問題，即使內地物價低廉，但經營生意什麼都是錢。他不諱言指，自己銀行戶口曾長時間不足100元，甚至不足10元，開業九個月蝕足九個月。面對嚴峻困難，李凱榮發揮廣告出身的本領，為小食店發明自家品牌，自創「黑熊」作代言人，定期於微博及微信上傳漫畫或貼紙，將品牌效應發揮至最大。他笑言：「雖然WowWoo還未能於全國開店，但黑熊已率先全國聞名」。

談及黑熊的創作靈感時，活力充沛的李凱榮鮮有展現出感性的一面。他直言黑熊是仿照他前度女友創作，還原度極高，而且店裡提供的大部分食物都是前女友所喜歡的。雖然她已成為別人的太太，但看着食物總算留個紀念。

顧客心態「平嘢冇好嘢」

在經營上，李凱榮還發現客人普遍有「平嘢冇好嘢」的心態，即是當將小食以廉價出售，卻不停受客人批評，但將價格提高後，小食店卻從此座無虛席。李凱榮解釋稱，內地食客認為價錢高必然等於美味，每個人都讚好的情況下，更為WowWoo贏得大量口碑。

成功打響招牌，但對公司的資金周轉未有立竿見影的效果，因此李凱榮決定開設加盟店。不過，世事總不會如此完美，解決資金問題後，旗下8間加盟店卻帶來更多問題，甚至影響商譽，使李氏懊惱不已。

提防加盟店殺雞取卵

李凱榮舉例指，部分內地加盟者太

過短視，比方說若加盟店首月賺1.5萬元，第二個月便應該要賺2萬元，第三個月賺2.5萬元，第四個月賺3萬元，如此類推。因為客人數量不會無緣無故大幅轉變，有加盟商為求賺得更多，先從削減成本入手，最糟是拒絕再向他們購入食材，自行到淘寶尋找次貨代替，令產品質素直線下降，最終盈利倒跌至只剩數千元，殺雞取卵之餘，更「玩死自己累街坊」。除更換食材供應商，亦有人選擇從水電入手，一天只做兩小時生意，削減成本方法可謂五花八門。

難以對加盟商進行統一管理，正是李凱榮面對的最大問題。不過，該問題無損WowWoo的吸引力，李凱榮豪言現時仍有100個後備加盟商，待時機成熟會全部批出去。



■WowWoo以「黑熊」作代言人，定期於微博及微信上傳漫畫或貼紙。

李凱榮回憶起，這個絕地反擊的故事源於保險銷售員，這是李氏的第一份工作，但上班一週後卻草草離職。他解釋保險銷售員每天均要準時上班，卻沒有下班時間，使他感到乏味。

不甘打工廣州開首店

爾後有朋友推薦李氏到廣州廣告界發展，雖然每月薪金只有500元，但在嘗試後確信創作事業是適合他的，並隨著廣告走遍內地各省市。不過，升任至一家公司美術總監的他有一天突然反思，每天在為他人做廣告，效益如何是無法得知，難以證明自己的能力，因而萌生起「我要做老闆」的念頭，目標是開港式小食店，並在廣州開了自己第一家的港式小食店「WowWoo」。

雖然一類創業心旺盛，但一個港青隻身北上創業，加上港式小食在內地可謂質素參差，李凱榮苦思突破之道。他深信食物必須有原汁原味的「香港味」，所以當初不斷嘗試，上網尋找配方再加以改良，花三星期時間便發明了自家的流心雞蛋仔。

配料方面亦不能馬虎，李氏堅持港式風味，不論是醬料、原材料，全部都是李凱榮擔當苦力運到內地，即使相同的原材料，李氏也堅持要從香港進口。

招募加盟店加速擴張

開業初期企業均會面對發展上的問題，不論是資金抑或規模上，李凱榮當時靈光一閃，決定開設加盟店，既為店舖帶來穩定收入，亦可透過擴展網絡而達致宣傳效果，收取的加盟費從最初4萬元以至現時的8萬元不等。及後WowWoo迅速發展，踏出廣州，最後加盟店網絡甚至遠至雲南。

開店兩年計及加盟店已於全國擁有13間的網絡，更吸引多家創投基金注資，李凱榮說現時已不再擔心資金問題，故選擇合作對象也着重對方能提供什麼。比方說，在這兩年期間他認識了一名世叔伯莊先生，同樣是香港人的他原來從事食品製作，在店舖網絡日新而人手搬運食物已不可行的情況下，他們可算是相識恨晚。

明年目標增100分店

從此，WowWoo的補給線得以鞏固，而莊先生察覺李凱榮年青有為，遂介紹李給多名同業認識，藉此商談入股注資，並舉辦多場推廣會，務求加快WowWoo的發展。李凱榮更豪言，是次合作雙方計劃於2015年新增100間分店，目標將WowWoo搬上中國一級連鎖店舞台。



■WowWoo食品使用的醬料及原材料，全部從香港運來。

WowWoo 地王商場店營運數據

項目	每月金額(元人民幣)
租金	44,000
裝修	12,500 (攤開12個月計)
員工	15,000 (6位員工)
原材料	約46,000
雜費	約1,000
營業額	約220,000
每月利潤	約101,500

香港樣樣貴創業「等一世」

經驗之談

正當本港青年慨嘆創業艱難，李凱榮跳出香港走進內地，短短兩年間，從十萬元起家，現時已是一間估值上千萬元的連鎖小食店。對於會否回流香港，李凱榮坦言於本港創業艱難，不論租金、薪金及食材成本均高得難以負擔，相反於內地創業十分容易，稱要在香港創業猶如「在香港等一世」。

既然北上創業如李氏般所言容易，在他眼中內地創業的成功之道又是什麼呢？李凱榮說：「現時的內地就像三十年前的香港一樣，只要將三十年前香港的成功之道搬來就行了。」在之後的訪問中，李氏亦不停重複上述觀點，他解釋因內地經濟正處於起飛階段，情況猶如三十年前的香港。

「錢搵錢」不如「橋搵錢」

大環境適合中小企生存當然重要，而創業家自身素質亦十分重要，他自己的成功之道是靠「認頭」，他直言

「很多人以為『錢搵錢』是好方法，其實更好的是『橋搵錢』，只有『橋搵錢』的生意才能長久發展，不論是香港抑或內地也是商機處處，只是香港入門門檻十分高。」

內地夥拍本地人省麻煩

不過，港人於內地創業也非輕而易舉，李凱榮指不論法制以至文化方面都有一定的適應期，由於港人所開設的企業會被視為外企，所以不論稅收以至公司註冊上，亦比內地人困難得多，並需往多個部門申請，所以他最終選擇與內地人合作，以節省過程中手續。

內地部門結構錯綜複雜也屬罕見，李凱榮親歷其境，苦訴着「一間舖要四個牌照許可，並分四個部門管理，不過各個部門的收費及流程均不會公開，很多時視心情甚至你有沒有『關係』而定。」他表示，曾經受到監管部門查舖時指不能發牌，但又不能提供解決辦法，令李氏為之氣結。

瑞聲受惠手機鬥規格



■瑞聲科技執行董事莫祖權表示，內地客戶佔公司收入的比例不斷上升。

香港文匯報訊（記者 梁偉聰）內地手機市場今年增長強勁，小米、華為等手機生產商出機量更直追智能手機巨頭三星及蘋果。為上述手機廠提供微型零件解決方案的供應商瑞聲科技(2018)，其執行董事莫祖權日前接受本報專訪時表示，公司正受惠於手機廠之間的競爭，因為廠商要突圍而出，必須提升其手機規格。

內地減補貼 手機商攻規格

莫祖權指出，自內地電訊商減少對手機的補貼後，一般人選擇手機時非因其補貼，轉為注重手機本身的規格及設計。這令到手機廠商需要花更多心思在手機設計及規格提升上，從而促進其對高階微型零件的需求。他指出，內地客戶佔公司收入的

比例不斷上升，現時內地新進手機廠商如小米、華為及錘子都是瑞聲的客戶，預計本年度佔比將由去年15%升至20%。

莫祖權表示，公司並不太在意市佔率，所以不會以低價搶客，而是希望以自身的技術吸引客戶。他舉例指，公司與錘子手機的合作一開始時並不介意收入較少，反而更着重雙方在科研上的合作，達至雙贏。對於未來的科技走向，莫祖權提到，現時穿戴式的智能產品便是未來的科技走向，甚至可以為智能手機帶來新的出路。

三星減款 對瑞聲利大於弊

現時瑞聲首5大客戶佔公司收入近8成，當中首3大廠商蘋果、三星、小米等便佔72%收入。莫祖權形容，蘋果仍然企穩高階手機的第一把手，而三星

明年雖減少生產的手機型號，但仍有一定銷售網絡，而小米則在本年搶盡風頭。對於三星明年減少手機款式，莫祖權認為正面影響大於負面，減少手機款式可令到生產更集中，取得規模效應，有助節省成本。

公司對未來手機市場感樂觀，今後將繼續每年投放6%至7%的銷售額作科研開支，集中發展非聲學裝置，如震動馬達、手機天線及光學科技等。在非聲學的銷售方面，今年有望達到總收入15%的目標，明年的目標將調升至20%。

基礎建設開支維持佔25%

在資本開支方面，莫祖權表示，明年基礎建設開支將繼續維持在20%至25%左右。他指出，現時公司並沒有併購的對象，所以沒有龐大的資本開支。

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
(英皇金融證券集團全股區理財網站)

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

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

歡迎業內業外人士直接聯繫合作條件

歡迎業內業外人士直接聯繫合作條件

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

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

風險聲明：投資產品保證金交易涉及風險，未必能如預期投資者。高度的槓桿可為閣下帶來負面或正面的影響。閣下在進行買賣投資產品前，應仔細考慮自己的投資目標、交易經驗以及風險承受能力。可能出現的情況包括受部分或全部地產投資的損失。因此，閣下不應將無法承受損失的資金用於投資。有關詳情請向投資產品保證金交易有關的一切風險。若有疑問，請向經紀查詢或向專業人士諮詢。