

港生湖北試創業 贈衫特首拓品牌

意外打開武大市場 代理校服一售而空

今年4月9日，「特首梁振英到訪武漢大學意外獲贈棒球衫」的消息一時成為網絡熱點，向CY贈送棒球衫的是在該校經濟與管理學院就讀的港生鄧麗萍。一邊在湖北武漢大學讀書，一邊做創意校服的創業項目，鄧麗萍這個向特首贈球衫的意外舉動為她的創業帶來一個巨大轉機，「OMC創意校服」迅速在網絡和學校裡走紅。鄧麗萍在接受本報記者採訪時表示，在內地讀書的她之所以做起創業項目，就是想努力充實自己，為將來回港工作做準備。

■香港文匯報記者 何芯 武漢報道



■鄧麗萍（右二）在同學的幫助下完成服裝產品推廣街拍。

受訪者供圖

至今再提起當天贈送特首梁振英球衫時的場景，鄧麗萍還是很興奮。那天梁振英到訪武漢大學並走訪香港學生宿舍，鄧麗萍雖聽說了消息，但卻沒想到早上自己出門倒垃圾的片刻，正好撞上梁振英與武大校長李曉紅一行人上樓，匆忙和CY握手打招呼後，第一次見到特首的鄧麗萍有點被「驚呆」。她還沒回過神來，CY已經在陪同人員的帶領下走進同樓層一間女生宿舍。

鄧麗萍轉身回到寢室，打算將印有「武大」標識的校園創意校服送給特首。於是她拿了一件尺碼最大的棒球服，衝去二樓樓梯口等待CY。然而，鄧麗萍不知道的是，此次CY走訪港生宿舍，校方已明確規定不允許拍照和送禮物。但是，贈球衫的過程依然很順利（詳見本報4月10日A4版），因為當特首聽聞球衫是創業項目產品，他當場脫下西裝外套穿上棒球衫，還稱衣服「很漂亮」，並穿着這件衣服參加之後的武大港生座談，直到離開。

走出低谷 CY同款大賣

鄧麗萍用手機拍下了CY換上棒球衫的全過程，並發到自己的朋友圈。一時間，「朋友圈都炸鍋了！」她透露，有朋友說這衣服「不火根本不可能」，還有人直接稱要買「梁振英同款」。當天下午，「梁振英參觀武大獲贈港生設計棒球服」的消息已經在網絡傳開，鄧麗萍接受了幾波媒體的採訪，對比過去自己在手機朋友圈轉

發衣服推廣消息後問津者寥寥的情況，鄧麗萍高興極了：萬萬沒想到自己衝動送出一件衣服，得到這麼多關注。

首次接觸「OMC創意校服」是去年9月，因為幫忙轉發推廣消息，鄧麗萍被幸運抽中，獲贈一件「好潮的校服」。由於「OMC創意校服」武大負責人面臨畢業，在校內公開招募新的代理人，鄧麗萍想着做創業鍛煉一下自己，便自薦去面試。在五六個代理人競爭者中，鄧麗萍「本是學經濟管理的」，又憑借過去豐富的實習經歷，順利拿下項目。

港高校亦加盟創意校服項目

「OMC創意校服」項目在江蘇南京的一所高校開創，已在全國70多所高校中推廣，包括香港浸會大會。由總部設計衣服圖案，各加盟高校的校服只有標識區別，如武大創意校服的標識為「WUHAN UNIVERSITY」的縮寫「WHU」。由於項目在武大運營僅半年時間，之前的代理人並沒有完全將武大市場打開，鄧麗萍2月接下項目到4月，僅接到創意校服中的棒球衫訂單37件，而項目中的太空棉衣、T恤以及抓絨衫等均處於滯銷狀態。

如今，鄧麗萍手上150件CY同款棒球服存貨以及即將推送的武大紀念T恤在一周內全部賣光，「還有很多人想買」。而且朋友圈轉發的線上推廣消息也由過去的無人問津，變成現在的「最後兩件搶購」。



■梁振英穿上鄧麗萍送的棒球服。

受訪者供圖

「OMC創意校服」雖然有好創意和優質成品，但「做這個項目我真沒想過要賺錢」，鄧麗萍只是想通過這個機會得到鍛煉。但是從前任代理人這裡接手後，接不到訂單，她發現創業比想像中更難。

鄧麗萍曾以為只要在線上發佈推文，找人轉發就可以為自己的創業品牌宣傳，但收效甚微。「有朋友就直接告訴我這樣不行」，讓鄧麗萍感動的是，這個朋友隔天就約了學院裡懂營銷的「大神」來傳授經驗。「上午談完，下午就做出策劃給我。」在朋友的幫助下，鄧麗萍在武大「櫻花節」期間，找學校的「十佳模特」幫忙街拍，為創業衣服做線下推廣。

朋友幫助引感觸

「以前香港媒體總是報道內地人不好」，可鄧麗萍慢慢發現「其實很多人都很好」。鄧麗萍和班上的內地同學相處都很好，在創業項目上給予她幫助最多的也正是這群人。街拍時要自己背着很多衣服走，還要四處找攝影師，找人做後期修圖，「即使是最好的朋友說要幫忙，也會不好意思。」鄧麗萍稱自己已經欠了太多人情，「感覺怎麼還都還不完。」

獲內地同學熱心幫助



■武大創意校服的標識為「WHU」。

記者何芯 攝

創業助完成課程作業

被問到創業是否會影響學習，鄧麗萍笑着說，「這個已經成為我的功課啦！」鄧麗萍所在的專業今年開設了一門「創業管理」的課程，老師要求同學們在本學期內設計一個創業項目並實際操作，並在課堂上展示。鄧麗萍所在的小組靈機一動，「『OMC創意校服』就是現成的創業項目啊。」不需要任何準備，鄧麗萍在課堂上打開項目推廣的微信公眾平台就直接開講。全班唯一做出真正創業項目的，只有鄧麗萍的小組，「歪打正着和課程聯繫在了一起。」

對於鄧麗萍的校內創業，家裡人並沒有太大的反應。「因為他們都已經習慣啦！」鄧麗萍談起自己上大學前在香港的課餘生活，這已經不是她第一次創業。初三時的她自學淘寶網店經營，開了一家香港代購網店，「一個暑假賺了兩萬港幣。」等到了法定年齡，她堅持每年寒暑假都找兼職和實習，主要是零售和餐飲業。她說，花自己賺來的錢會更開心。

港生兩地背景利發展

目前鄧麗萍的「OMC創意校服」創業已走上正軌，對這次創業目標的期許，「希望能和其他做得好的高校一樣，一次推送就拿到兩三百訂單。」後期鄧麗萍希望在總部原有設計的基礎上，推出武大學生自己原創的創意校服，讓武大師生都認識她的品牌。

自大學以來，鄧麗萍每個暑假都在一家深圳公司的人力資源部實習，而今年暑假她將赴武漢希爾頓酒店實習。今年大三的鄧麗萍給自己未來的職業規劃確定為市場營銷或人力資源崗位，若能在大學畢業前申請到好的國外高校將繼續深造，最終希望回港工作。

「香港競爭太激烈，不能不努力。」鄧麗萍認為自己缺乏經驗和工作上的老練。但最讓她擔心的是，即使自己現在這麼努力，或許也不會比在港讀書的港生更有優勢。武漢大學雖然是在內地排名前列的知名大學，但鄧麗萍認為港企基本不了解內地高校。「只有保險和地產等需要在內地拓展市場的行業更需要有兩地背景的學生。」而此前梁振英到訪武大，在與武大港生座談會上曾鼓勵港生，港生兩地背景是優勢，而此行到武大就是想為武大港生做宣傳。

雲南咖啡走俏香港市場

香港文匯報訊（記者 李茜茜 昆明報道）4月10日，記者從「魅力彩雲南 特色雲系列」新聞發佈會之「品質雲咖」發佈會上獲悉，2014年雲南咖啡出口48,429噸，創匯14,591萬美元，遍及60多個國家和地區，其中香港成為雲南咖啡出口增長速度較快的地區之一。對此，香港呼吸咖啡廳的咖啡師Alex表示，雲南咖啡品質優良，口感柔軟，目前雲南的單品咖啡走俏香港市場。

香港著名文人梁厚甫曾著文稱：「世界咖啡最佳產地在雲南，雲南產的咖啡觸到舌端十分過癮。」雲南是亞洲主要的咖啡產地之一，也是世界咖啡巨頭佈局中國的重要節點。據雲南省農業廳數據顯示，2014年雲南咖啡出口香港數量為4,088噸，金額達1,126萬美元，實現了零突破和大幅增長。「品質雲咖」發佈會上，雲南咖啡龍頭企業後谷咖啡的董事長熊相人也表示，後谷每年都會接到來自香港的訂單，2014年出口香港數量為近3,000噸，雲南咖啡豆的品質是其最大的競爭力。

借香港拓國際市場

「近年來，雲南的咖啡豆品質一年比一年好，特別是雲南單品咖啡完全滿足港人挑剔的味蕾。」記者在昆明市中心见到了香港呼吸咖啡廳昆明分店的咖啡師Alex。2009年，Alex跟着老闆來到中國咖啡的原產地雲南，開了香港呼吸咖啡廳在內地唯一的分店。Alex介紹，他們的咖啡豆來自雲南普洱，普洱咖啡豆品質優，平衡性好。在香港的呼吸咖啡廳，也是用雲南普洱的咖啡豆做烘焙原料，再與國外的咖啡豆做搭配。Alex說，目前，香港的咖啡廳已出現了雲南的單品咖啡，頗受港人喜愛。



▲雲南少數民族少女在採摘咖啡豆。

◀「品質雲咖」發佈會現場展示的雲南咖啡。 記者李茜茜 攝

本報雲南傳真

在「品質雲咖」發佈會上，作為雲南省唯一的涉農國有企業雲南農墾產業集團的總經理遲中華也透露了今後的發展戰略：今後將把咖啡作為農墾的重點項目來發展，加大投入和研發，進一步拓展國際市場，構築以「雲南—老撾—越南」為基礎，輻射柬埔寨、泰國、馬來西亞等國的東南亞咖啡產業園。

「香港市場一直是雲南農墾產業振興的重要陣地，希望能夠借助香港這一國際平台、融資平台，尋找戰略合作夥伴，走向國際市場。」遲中華曾表示，雲南農墾一

直把香港作為重要的海外拓展市場，集團在香港註冊了「八角亭」商標。

據介紹，雲南農墾集團旗下的雲南咖啡廠早在1995年便開始出口成品到香港宜進利公司，出口最多年份405噸，金額達1,064.5萬元。雲南咖啡廠廠長徐智勇說，2008年，金融危機導致與香港方的合作遺憾中斷。目前，雲南咖啡的品質吸引了很多港商前來考察，雲南咖啡廠也希望延續和香港的合作。「香港作為自由貿易港口，是雲南咖啡走向國際非常好的平台。」

香港文匯報訊（記者 高攀、靳中興 鄭州報道）「香港、澳門是河南省外資主要來源地，其中，港資居河南近年來利用外資首位，約佔60%，主要投資方向為服務業。」昨日，河南省商務廳廳長焦錦森在第九屆中國（河南）國際投資貿易洽談會（下稱「投洽會」）成果發佈會後接受本報記者採訪時說。

焦錦森介紹，豫港兩地經貿交流密切已成常態。本屆投洽會特邀香港中華總商會、香港中原華商總會、香港新華集團等主要負責人出席。會議期間，還舉辦了針對港澳地區的「河南省戰略投資新機遇說明會暨港澳地區政協委員座談會」專項活動。其中，本屆投洽會集中簽約的280個項目中，最大項目就是香港路勁集團在鄭州投資140億元（人民幣，下同）的文化休閒綜合體項目，佔到簽約項目總投資2,772億元的5%。

豫新興產業將為投資新熱點

「河南將以電子信息、『互聯網+』、生物醫藥、新能源汽車、高端裝備製造、新能源、新材料、節能環保、現代服務業為重點，把發展新興產業作為經濟結構調整和產業結構升級的主攻方向。」焦錦森說，「在剛剛結束的投洽會上，簽約項目中最大的亮點就是新興產業，以慧聰電子商務平台、跨境電商運營中心為代表的電商項目，以平安冷鏈物流產業園、普洛士倉儲物流等為代表的物流項目，以及物聯網、軟件服務外包、養老服務等新興產業、新型業態項目明顯增多，成為投資新熱點。」

此外，焦錦森還透露，目前中部六省中沒有一個自貿區，河南省申報自貿區具有很多優勢，河南各項指標都位於中部第一位。河南省商務廳還將於近期召開「申報自貿區第一次工作會議」，屆時將對外公佈河南申報自貿區的最新進展。

港資約佔豫外資六成 主投服務業