

31浸大生「學」掘金 賣Emoji咁啱立體揮春 猴擺年宵 財識兼收

香港文匯報訊（記者 楊佩韻）每年年宵攤位不但是商界兵家必爭之地，亦是學生試業、創業的好時機，更有機會學以致用，體會一盤生意是如何運作的。2016年猴年維園年宵將於2月2日至8日舉行，今年香港浸會大學便有31名學生組成年宵隊伍，出售手機常用的表情符號（Emoji）衍生出的產品，如咁啱、暖手套及立體揮春等。學生代表陳柱華表示，今年特意建立網購平台，讓市民提早訂貨，反應不俗，期望能收支平衡，不要蝕本離場。浸大國際學院講師徐志強稱，猴年年宵攤位競投價見新低，預料市道不景氣及市民消費意慾不佳，故教導學生要「睇餸食飯」，控制成本及做好預算，方能成功。

■31名浸大生今年以「猴打意」做主題，出售可愛有趣的年宵產品，寓意猴年快樂有趣。 莫雪芝 攝

徐志強指出，他陪同學生參與年宵攤位逾3年，但是在2015年11月競投攤位時發現，猴年年宵攤位價格創新低，「去年（2015年年宵）以2.9萬元投得攤位，今年就以1.7萬元左右投得攤位」，預料今年年宵的銷情不佳。

要有心理準備如何應對突發情況，如去年看到有其他院校的學生購入成本較高的產品，致大量貨品囤積，在後期需低價拋售，最終血本無歸，故今年發現勢頭不對，便決定教導學生如何控制成本。

「猴打意」寓好得意 最平30元

31名浸會大學副學士生今年以「猴打意」（「好得意」的諧音）做主題，出售可愛有趣的產品，寓意猴年快樂有趣。陳柱華表示，手機與港人生活息息相關，當中表情符號更有助表達個人情感，故今年打算出售以表情符號衍生出的產品，吸引年輕人消費，如WhatsApp的「開心」、「憤怒」、「惡魔」及「猴子」等表情咁啱、暖手套，價格介乎30元至100元。他續說，為了配合今年寒冷天氣，故特意購入暖手套，並親自上廣州及深圳等價格及驗貨，以購入質量較好的產品。

引「炸雞君」攬枕 冀掀港熱潮

陳柱華說，除了港人熟悉的手機表情符號外，亦引進內地大熱的表情符號「炸雞君」，如豆袋攬枕及匙扣等，價格介乎40元至100元，視乎產品大小而定。不過他表示，考慮引入「炸雞君」時有一定爭議，因為其全身白色，難在新春檔期銷售，但經他們多番討論及考量後，相信此角色會在港掀起熱潮，故最終決定引入。另外，場內亦會出售立體揮春及各式風車等，希望吸引家庭客戶。

因應時代進步，今年特別在兩個社交平台建立網購平台，期望在年宵前先賺取部分利潤，至今已近二十張訂單。他續說，在營運攤位時的概念是「成本

為先」，在選購貨品時要多考慮產品質素，有時遇到合心意的產品，但是成本太昂貴，需適時放棄，認為此事「不是書本上說理論這麼簡單，要用心用力去做」。

經歷勝死背書 得失無悔

陳柱華笑說，到內地選貨時發現有不同款式的猴子，有的是金猴、紅猴，不一定適合港人口味，故要小心選擇，並留意有關產品是否屬於侵權。

他指，拆貨後亦需要留意貨品情況，如「我們以為風車送抵港時，已是全數砌好，但原來需要我們自行組裝」，故亦需花上不少額外時間及人力，與原本計劃有些差異。

不過他認為，今次的經歷讓他學會如何應用理論，而不是單背書及死記入腦，無論結果如何亦無悔。

勢頭不對 教導學生嚴控成本

他續說，做年宵有3種情況，分別是「賺錢」、「收支平衡」及「全蝕」，並



■WhatsApp的「開心」、「憤怒」、「惡魔」及「猴子」等表情咁啱、暖手套，售價介乎30元至100元。 莫雪芝 攝



■立體細揮春售30元，大揮春則售40元。 莫雪芝 攝

「蘭花大王」教路：含苞「未必大吉」

香港文匯報訊（記者 楊佩韻）年花盛開，好運自然來。不少市民都愛在年宵購買年花，蘭花及桃花更是首選，人稱「蘭花大王」的千葉園董事長楊小龍指出，港人喜愛大紅大紫的蘭花，但年輕人、日本及西方的客戶均愛白色蘭花，食其清新典雅，預料今年年花銷情不俗。不過他發現，港人買年花愛挑未開花蕊的蘭花，並在旁種植小草作襯托，形容此等行為或會害慘了年花。

「玉如意」售罄 花旁忌種草

「蘭花大王」稱，今年至少有10多種的新蘭花，如出自台灣的「小珍珠」、「東方之珠」、「夜明珠」及「玉如意」等，當中「玉如意」更已賣光，反應熱烈。

楊小龍表示，近年發現港人買年花時較為貪心，大多選購仍未開花的蘭花，望能在農曆年擺放長久一點，但他稱，過多花蕊未開「未必是好事」，因為花蕊不開有機會變壞，又或者未能趕及正月開花，變相得物無所用。他續說，有人愛把小草種在蘭花旁，但蘭花須在無菌地方生存，如打理不當會容易枯謝。

他續說，某年年宵曾有一檔攤位沒掛上公司的招牌，該攤檔的銷情不如理想。當第三天重新掛上招牌後，便

生意興隆。他笑言「香港人都係注重品牌」。

豪女掃80盆 花市勢「盛開」

「蘭花大王」指，近年蘭花有不少新品種，如「小珍珠」、「東方之珠」、「夜明珠」等，吸引不少市民掏腰包購買，如台中出產的「富貴紅」特別受長者歡迎，1枝售120元，有人購入18枝，再配以花盆費用，共售2,380元；亦有一名女子一口氣購入80盆蘭花，加上「玉如意」已賣光，預料今年年花銷情不俗。

2015年市道不景氣，2016年初經濟未見上揚，楊小龍決定開拓新市場，在花場代理意大利酒，笑言「老婆在旁邊選蘭花，老公在旁試酒飲酒」，希望「殺出一條新血路」。



■楊小龍在花場代理意大利酒，希望「殺出一條新血路」。 楊佩韻 攝

電子紅包試推 體驗內地潮物

香港文匯報訊（記者 楊佩韻）發展創新科技是大勢所趨，有年宵攤位原本打算推廣「電子支付服務」，開啟內地通訊軟件輕搖數下，隨機抽出不同數額的「紅包」，包括0元、5元及10元，再用此虛擬貨幣購物。不過年宵攤位發言人蔡先生表示，他們向香港企業及市民推廣時發現，不少香港人對出自內地的產品或概念都有點抗拒，故稍為更改玩法，以宣傳為主，交易為次；他又直言：「內地有不少事物比香港走得更前，香港不應故步自封，以為還有很多優勢。」

電子紅包在2014農曆新年於內地掀起熱潮，送禮者先將內地通訊軟件「微信」，與銀行賬號連接，透過「微信」發送紅包，或者是「阿里巴巴」的支付寶進行付款，收禮者則以同樣方式接收紅包。而紅包內的金額，可使用於電子商務，如計程車服務或網上購物等。

內地發展起港 促摒除成見

蔡先生表示，類似電子紅包的付款模式在內地盛行，但香港仍未普及，故打算在今年年宵讓市民試用，但是向香港企業推廣，以爭取支持時才發現，他們對有關概念及產品有點抗拒。

他續稱，攤位仍然讓市民體驗如何收發電子紅包，但不能作真正的交易用途，旨在讓港人體驗內地交易的新方式，刺激港人的思維。此外，場內亦有福袋出售，內容及售價待定。

他認為，部分港人對內地產品沒信心，但是內地的科技及軟件發展已走得比香港更前，其世界觀已有突破，建議港人摒除成見，放眼內地及世界。

8頭鮑只賣30元 迎「精叻」港人



■黃復華預料，今年年宵丁財「雙降」。 楊佩韻 攝

香港文匯報訊（記者 楊佩韻）以63萬元投得維園最大熟食攤位的婚宴集團，在猴年年宵決定再推出平價的賀年小食，當中8頭鮑皇鮑魚只售30元。集團董事總經理黃復華昨日表示，去年年宵的銷情較前年下跌10%，相信是受內地旅客減少所影響，加上市民多以價錢為先，故調整了部分小食的售價。

內地客減 料今年丁財「雙降」

ClubONE會所1號董事總經理黃復華昨日表示，過去兩年在維園年宵共售出逾10萬份鮑魚，雖然有不少市民到場購買，但他發現市民對價錢較為敏感，如40元1份的6頭鮑魚，銷情不如較為便宜的8頭鮑魚，直言「客人多購買便宜的鮑魚進食，不太在乎鮑魚大小」，故今年決定調低部分產品售價，以迎合市場需要。他續說，去年年宵人流按年下跌10%，預料今年年宵的人流及銷情會雙雙下跌。

冀炒熱氣氛 打造華人年宵市場

他表示，內地旅客減少對去年年宵的銷情有影響，生意按年下跌10%，料今年年宵情況相若。但為了增添新年氣氛及吸引更多市民進場，集團今年決定將攤位化作為慶典，並以「年宵情人禮」作主題，配以多款美食及優惠，希望炒起節日氣氛。

黃復華補充，明年仍會繼續競投攤位，希望盡力打造攤位甚至維園年宵，「成為全世界知名的華人年宵市場，一想起逛年宵，就想起香港維園」。

情侶「買一送一」 長者半價

在優惠方面，集團打算推出情侶及長者優惠，情侶只需一同回答簡單問題，或完成指定的情侶動作，如跪地求婚及親吻等，即可獲得買一送一的優惠券；65歲或以上的長者，以長者八達通購買任何美食，均可享有半價優惠。黃復華指，每張長者八達通只能享有優惠乙次，每次的優惠最多只可獲兩份美食的半價優惠，即是第三份美食需付正價。

黃復華說，今年攤位除了有「蠔皇鮑魚」、「花膠雞煲翅」及「臘味糯米飯」等中式美食外，更推出3款玩味十足的賀年小食，包括「黑松露蘿蔔糕」、「托尼雞蛋仔」及「發財好市雞蛋仔」。

主理3款新款賀年小食的「廚魔」梁傑倫表示，「托尼雞蛋仔」是以意大利著名賀年甜點「Panettone」（托尼甜麵包）作為創作靈感，蛋漿加入檸檬及提子乾，味道酸中帶甜。「發財好市雞蛋仔」則內含髮菜蠔鼓，製造成鹹味雞蛋仔。

■今年推出3款玩味十足的賀年小食，包括「黑松露蘿蔔糕」、「托尼雞蛋仔」及「發財好市雞蛋仔」。 楊佩韻 攝

