



開網吧半年回本 沙士炒樓大賺

好勝港女創業大作戰



婚姻狀況	已婚
學歷	香港瑪利曼中學 多倫多 Bayview Secondary School 心理學士(加拿大約克大學) 加拿大自然醫學考核委員會註冊自然療法博士
備註	《盛女愛作戰》中擔任導師 《星期二檔案》的「中女告白」的主角之一

網絡紅人梁穎妍認為，要贏人就要先贏自己，只要心中有熱情，沒有什麼做不來的。 張美婷攝

當提起「人生教練」，總會想起電視節目《盛女愛作戰》中說話詞鋒銳利的梁穎妍，除了這個「職業」外，她也是一個生意人，是一個不斷創業的人。「我26歲就第一次跟朋友創業了」，早年內地互聯網還未發達，上網要到網吧，她就跟兩位朋友看中了商機，投資了15萬元在新會開了一間網吧，「那時候我連新會在哪裡都不知道，傻傻地就跟朋友做生意，點知半年就回本。」

贏張跋扈因人生太順利

Winnie 像香港很多中產家庭的孩子一樣，幼時已讀名校，中學讀瑪利曼學校，大學在加拿大約克大學讀完心理學後，就入了摩根士丹利，際遇教人羨慕。「我天生好勝，連包剪剪我也希望贏。」她認為，贏張跋扈的性格都是上天的恩賜，她的人生總是有幸運之神眷顧，甚至每步路都好像有人幫她計好數。

2003年香港受着沙士疫情影響，樓市暴跌，她卻洞悉先機買了人生第一層樓，「我第一桶金就是在沙士賺到的」。她憶述道，曾兩次買樓賣樓讓她賺了近300萬元，中間又曾開裝修公司，其後她再當老闆，做美容產品生意，更讀了人生教練課程成為網絡紅人，登上了人生巔峰。她形容，30歲之前是她人生的「春天」。

汲取教訓願做謙遜老闆

人生從來不是一帆風順，更因為做慢讓她被人狠狠抨擊，「人生跌得最痛，就是上電視之後」，那時候的她在網絡上火紅，其後被邀上電視台《中女告白》和《盛女愛作戰》等節目，但因言論過火，被網民圍插，「那時候的自己自以為是，非常囂張，我不能走玉女路線，



Winnie 用人不計較學歷，只要有能力會以高於市價許多的厚薪回饋。大部分員工由開業至今都沒有離開，一直跟隨着她。

於無線電視節目《盛女愛作戰》爆紅的網絡紅人梁穎妍 (Winnie Leung)，是一些人眼中言論出位的毒舌港女，近年她淡出電視圈，專心做美容產品生意。重新再出發的梁穎妍，雖然火氣稍減，但囂張猶在，「在香港不論創業或做任何事情，有熱情就贏一半，點解現今的人都唔開心，因為他們不喜歡他的職業，上班沒激情，試問點會成功？」她認為，要贏人就要先贏自己，定了目標勇往直前，人生就無往而不利。 ■文：香港文匯報 記者 張美婷

所以找方法讓自己紅起來，不過她慢慢知道人生不能每刻都成為主角，而且當時她萌起結婚念頭，故希望學習怎樣成為一個謙虛的人，「我沒有遇過一個能幹的人是不囂張的，雖然現在的我是很能幹，亦要學習做一個謙虛的老闆。」

禍不單行，近年自由行減少，零售業疲弱，本來擁有3家售賣美容產品的舖位，現在只能保着銅鑼灣一間主店。「其實近年零售業很差，供應商都表示生產額下跌3成，我的公司去年年底的營業額「最大獲」，起碼由高位下跌了2至3成。」

奮力保店舖遂姐遺願

錢沒了可以再賺，不過美容店卻萬萬不能倒，這事關她對已逝世姐姐的精神寄托。這美容店是她用了姐姐留給她約10萬元保險金開的，希望延續愛美的姐姐的信念。眼見生意下跌，她咬着牙關拚命自救。除了搞天然療法工作坊吸客之外，又趁「鉛水事件」賣濾水機。現代人興網購，她就加大力度搞網上銷售，現在又將部分產品推到內地，希望闖出一條新路。

燈火闌珊維港岸，多少男兒與君同。梁穎妍就是這樣一個不斷「進擊」的港女，她可能有很多爭議，但不能否認她的毅力及意志比不少港男更強大。她覺得在創業路上，外在條件不是最重要，最重要的是「熱情」，「我的人生除了自然療法和人生教練之外，從沒有為我的生意學過什麼真正的課程，都是憑着熱情去做。」她相信：「只要心中有着一團火，人生沒有什麼是幹不來。」

心存熱誠即贏在起跑線

「每個人的經歷都不一樣，我得到了教訓，學了一些重要的課，現在的我最高希望的是為社會做點事。」現在的梁穎妍仍囂張，卻多了一份氣度，眼裡也不只剩下錢，還有份溫情，「30歲之前的我的確是野蠻港女，為人囂張跋扈，又重視物質生活，我希望30歲之後有些改變，如果人生有勝負之分，我希望大家都是贏家」。

姐姐過世 感悟雙贏更重要

香港文匯報訊(記者張美婷)人生總有許多轉捩點，令梁穎妍覺今是而昨非的另外一個事件，是她6年前過世的姐姐，「我出生於較傳統的家庭，大家都不會任意表露對家人的愛，小時候大家已經各散東西，當年她患上癌症都沒有告訴我，是我父親偷偷地告訴我，我便即刻去美國照顧她。」



梁穎妍姐姐

一次就知道，我到現在都記得，非常可怕。你已經不知道她在笑，還是哭了。美國房間不是用石屎，是用纖維板，房與房之間聽得好清楚。」她憶述大姐瀕臨去世前，在床邊已經不能說話，她特別買了一條橙色的愛馬仕絲巾放在大姐的頭上，希望愛美的姐姐可以漂亮地走完人生最後一刻。

研天然療法盼望有奇蹟

那時她買了姐姐最愛的咖哩魚蛋到美國，姐姐接過後開心得不得了，跟她在機場相擁而哭，不過這擁抱卻令她害怕，「我永遠都記得那一刻，那時候的姐姐已經散發著一種死亡的味道。」自此她開始鑽研天然療法，希望可以拯救瀕死的大姐，「一次跟大姐在美國住，感覺是『驚』，原來癌症病人的叫聲聽

開美容店延續姐姐信念

姐姐逝世後留了10多萬元保險金，梁穎妍用來開了第一間美容店，她知道姐姐愛美，希望讓她的信念在世界繼續延續，「30歲之前的我追求許多名牌，不停用物質填滿自己，30歲之後我追求不同的人生，我希望大家一齊搵錢，要贏一齊贏。」

創業心得

投資須理性 不宜「剛身」搏

香港文匯報訊(記者張美婷)梁穎妍由26歲開始創業，至今已累積了不少做生意的經驗，她坦言初時只是亂打亂撞，不過在投資額中她卻是很理性的，「每次投資，我的投資額都不會超過百萬元。」

小投入釣大回報

於2011年她在銅鑼灣Red Mall租了兩個約200方呎的舖位，月租每間9,000元，投資額約40萬元，當時她引進一個助排瘦身的台灣百年蜂蜜陳醋，售價約100元，想不到推出後卻大受歡迎並一度斷市，營業7天後就有盈利；早年她亦試過投資室內設計生意，投資額亦不過50萬元。

「我在跑馬地老牌餐廳Amigo樓上購了第一個單位，那時候(2003年)香港樓市暴跌，業主用『賤價』賣了給我，那單位只是120多萬元，我付了50萬首期，每月供約8,000元」，適逢當時內地裝修材料便宜，她把單位裝修得很有品味，成本卻是非常便宜，用了約30萬元，放盤時比購入價多了100萬，「當時年紀還小，見賺了100萬，就馬上就賣。」之後她再用同一個方法，在渣甸山山腳用逾100萬元購了大坑台，裝修後放盤，又再賺一桶金。雖是炒樓賺了，她卻有點後悔，「回想當初，覺得賣得太急，如果可以回頭，我不會賣樓，如果我現在還沒有賣大坑台，個單位現在應該值逾900萬元。」

人生感悟 學非傳統知識 走不尋常道路

香港文匯報訊(記者張美婷)梁穎妍大學時讀心理學，畢業後卻沒有從事相關行業，而是跑去學室內設計，做記者、廣告、專欄作家，又做電視節目的所謂「人生教練」，敢作敢為的性格，加上出位的言論，自然引來不少爭議。她指今天在社會上創業，要學習「不傳統」的知識。

多學多想 增值永遠是對的

「現今社會不能只靠大學讀了什麼專業，就從事什麼行業，我身邊失業情況最嚴重的朋友，就是以前讀書最叻的。」她用一个做銀行的朋友作例子，這朋友在香港有可觀的收入，因女兒哮喘問題，其後移民到加拿大生活，不過屢次面試不成功，最後連比他在香港少幾成薪金的工作也沒人聘用他，失業了大半年，最後只好回流香港，人工卻找不到從前的水平。

她憶述當年因投資內地網吧時，無意中學會室內設計，繼而幫自己的單位大翻新，賺取了一桶金，她用賣樓賺到的錢開了一間室內設計公司，「那時候我向第一位客人坦言，自己沒有讀過正統的室內設計課程，只是有點設計經驗和熱誠，客人憑着一分信任便付了訂金，

我記得第一張支票是60萬。」故她鼓勵創業者應多學習不同範疇的東西，增值自己永遠百利無一害。

唯才是用 學歷非考量標準

做生意除了租金，員工薪金也是重要成本，梁穎妍雖是一個精打細算的人，不過她笑言每次跟朋友說起員工的薪金時，他們的反應都是「你是竊線的」。沒有人想到，她員工的薪金都比市價高許多，「做老闆不要常常說市場是怎樣，如果員工能幫公司的話，我不介意他們是否有學位，我覺得他值多少就是多少，這做法不是市場會接納，不過就夠留到別人，因為這份賞識，她大部分的員工由開業至今都沒有離開，一直跟隨着她。」

她直言，「我想創造一個地方，讓員工有賺錢之餘亦能學東西的平台，好像一個遊樂場。」2014年年底，零售業處於寒冬，她樓上舖每個月付6萬元租金，「我於租約期滿前幾個月跟業主談續約，他是代表大集團，並無經濟壓力，所以對於租金企得硬，還想加一點。」她指，龐大的租金對生意額有極大影響，當時她一位助手竟幫她在同層大廈找到一個大細相若的舖位，價錢卻比現在的位置便宜一半，多得這位員工令她即時解決危機。

美最強玩家西灣河捕獲「火蔥鴨」

香港文匯報訊 前日提及的美國最強Pokemon Go玩家Nick Johnson來港捉精靈，8號颶風襲港令航班多番延誤，他仍能在昨日(8月3日)凌晨1時30分抵港，而更勁的是，他僅抵港7小時，就在西灣河愛秩序灣公園生擒亞洲限定的「火蔥鴨」，8小時後便已登上飛往悉尼班機，直撲澳洲限定的「袋獸」，誓要成為全球第一。

30分鐘生擒「火蔥鴨」

昨晨一臉疲憊的Nick Johnson，先在贊助商Expedia的中環辦公室會見記者，之後再在酒店接受傳媒車輪戰式的訪問至清晨。惟Nick Johnson仍然戰意高昂，夥拍Expedia團隊展開通宵生擒「火蔥鴨」之旅。Expedia團隊驅車協助，並靠網上精靈地圖追蹤「火蔥鴨」的「鴨影」，惟「火蔥鴨」神出鬼沒，時而在荔枝角、時而在鯉魚涌及太古城，最終鎖定其位置在西灣河愛秩序灣公園，但出沒時間只餘180秒，團隊立即飛車前往，Nick Johnson不負眾望，下車後一擊即中，成功捉拿「火蔥鴨」。

Nick Johnson到港消息前日已廣傳，公園十多

名正在捕捉精靈的年輕人，一眼便認出Nick，並爭相拍照，令Nick Johnson相當興奮。「過去兩天因航班延誤擔心旅程，引致腎上腺素上升而不能入睡。現在成功捕捉亞洲限定的『火蔥鴨』，未來兩天完成生擒澳洲限定的『袋獸』後，和女友到日本東京時便可好好休息，享受旅程。」Nick Johnson笑說。

女友 Tiffany Tsai 為半個港人

Nick Johnson表示，他知道有人跟他成績接近，曾秘密飛往澳洲和東京分別捕捉「袋獸」及「火蔥鴨」，但險些遇上車禍而放棄了，因此他奉勸各位精靈訓練員，安全最重要。雖然過去三星期他為了尋找精靈，犧牲工餘時間，但愛錫女友的他透露，當中有數晚為了陪伴女友共晉晚餐，沒有外出捉精靈。

今次陪同Nick Johnson環遊世界捉精靈的同齡華裔女友Tiffany Tsai，可謂半個港人，因為父母分別為香港及台灣人，其後移居美國。Nick Johnson三年前曾和女友來港旅遊及開會，對於香港並不陌生。



Nick Johnson(左)與香港Pokemon Go玩家合照

別人笑他太瘋癲，為了捕捉精靈走遍全球，但他自言成為現實版「小智」後，令他有很大得着，「我在美國布魯克林區住了5年，很多地方也沒去過，全因捕捉精靈，令我更認識身處的社區，更因此認識不少新朋友。」他認為，Pokemon Go確實是一個很好的社交平台。稱得上是全球「最強精靈訓練員」，Nick Johnson的玩家級數達到31級，總共捕獲4,269隻精靈，孵化303隻蛋，總共行走了153公里，每天放工平均日行13公里，尋找小精靈。

香港文匯報訊 寶盛證券自本周一推出Pokemon GO優惠以來，3天已有超過50位小精靈訓練員捉到「比卡超」和「小火龍」到寶盛證券開戶。當中有位年輕媽媽親臨開戶時，寶盛職員看見其女兒攬住個「比卡超」公仔，不禁也為那位可愛的小妹妹拍下照片。寶盛證券今次推出此優惠可吸引更多客人開戶。亦見遊戲相當成功！



有媽媽帶女兒去寶盛證券開戶。

寶盛證券Pokemon GO優惠由8月1日至12日止，年滿18歲的小精靈訓練員於推廣期內捕捉到指定兩種精靈，包括「比卡超」和「小火龍」，於寶盛證券成功開戶後並存入相等於10,000元，便可獲價值200元的iTunes或Google Play卡一張。這張卡可以換Pokemon GO的寶物和工具。此優惠還可與寶盛證券港股佣金每單3.88元優惠同時使用。