

初哥巧避同業競爭 專研獨門雞湯湯底



「好多飲食業的朋友同我講做飲食，預估要一年先有錢賺，即使回到本（營運上收支平衡）都算OK，但我唔想等咁耐，所以諗咗好多方法，結果3個月就有錢賺，據知隔離左右啲啲都係一年先有錢賺。」於今年4月開業，主打創新健康雞湯米線的農米莊，總監劉廣威(Brian)接受本報專訪時表示，市面上很多人一窩蜂去做雲南米線及魚湯米線，所以想創新點，用雞湯加入其他元素煮米線，這亦是香港首創的。

文：香港文匯報記者 莊程敏 圖：張偉民 攝



Brian與3位朋友合資，投資7位數字於旺角鼓油街開設米線舖。

Brian的父親在70年代做熟食小販起家，目前已退休。Brian指不會放棄小食，未來有機會會再啟。

Brian解釋，在2年前開始有這個意念，並找來了3位朋友合資，投資7位數字於旺角鼓油街開設米線舖，雖然這條街已有不少米線連鎖店如譚仔及雲桂香，但他認為自己是主打健康概念，路線有別具競爭力。「以前做蜜糖(生意)啲陣，嚟醫院做promotion就成日見到形形色色的病人，覺得健康好緊要，所以諗咗好多以雞燉成的保健湯底。」他指，很多人抱有「出街食飯唔健康」的觀念，故他希望打造健康的飲食文化。

破「出街食唔健康」觀念

餐廳於今年4月開業，Brian形容開業的時間是一個很差的時機，除了香港剛經過小型的金融風暴，4月亦是傳統飲食業的淡季，旺角的自由行旅客又減少，經營環境相當惡劣，令開業第一個月出現嚴重虧損。

不過，Brian很快想出方法救亡。初時餐廳營業時間是中午12時至晚上12時，後來他想到開放早餐及宵夜時段，將營業時間改為早上7時至凌晨3時。早餐餐單除了普遍的沙嗲牛肉及雪菜肉絲麵，Brian亦花心思搞創新，加入芝士魚子及西班牙火腿等西式食材。另外，再增加了很多小食款式，在短短3個月內就新增十多款菜式，並將小食的相片陳列在門口吸引客人。

雞湯試味幾個月試到啱味

他亦加強員工培訓，教導他們熟記各種雞湯的營養價值，以便向客人推介，例如椰子是美容，黑蒜是抗氧化，藥材是養生等等。結果生意在第3個月終於有起色，更成功達到有利潤，較同業為快。

雖然生意成功扭轉劣勢，但其實Brian於飲

食業只是「初哥」一名，他形容自己於整盤生意的角色是「編劇」及「監製」，大廚一職由自己從事酒店廚師的哥哥出任，「俾咗個題材佢(哥哥)之後，初頭都經過好多次失敗，覺得食落去唔係咁嘅味，試咗幾個月才試到個味。」由於「咩都唔識，全部都要靠自己上網找資料及問朋友。」單是開業準備就用了半年時間。

Brian表示，因為哥哥做開酒店廚師，所以入貨方面都有點門路；除了要上網圍格價，亦要確保品質好，單是雞方面，就挑選了很多間，才選出最有雞味的品種。

冀以現代化生產管理小食

父母是在70年代做熟食小販起家，之後亦做到「上舖」，做了幾十年，雖然「賺到吓錢」，不過太辛苦，目前雙親已退休，Brian亦不打算繼續做小食，反而想自己開餐廳。但他補充：「唔會咁易放棄小食，始終係父母生意，未來都應該會做返，只是不會再沿用舊的營運模式。」他希望改為工場生產，店舖只作售賣，而且收費方面可以做系統化。

至於餐廳的發展大計，Brian希望未來可以設立「中央廚房」，以確保間間分店的食物質素都相同，因自己平時光顧一些連鎖食店，都發現間間的食物味道有差別。

米線舖3個月有賺

倡健康飲食



年齡	35歲
學歷	中學程度
婚姻狀況	未婚
總投資額	7位數字
合夥人數目	4個
店舖面積	建築九百多呎，實用面積740呎
租金	5至6位數字
員工人數	10至11個



Brian覺得健康好緊要，所以研製出多種以雞燉成的保健湯底。誓要洗掉「出街食飯唔健康」的觀念，打造健康的飲食文化。

嚴控食物質素 重視服務態度

當問到經營餐廳遇到的困難，Brian認為是食物質素的監管問題，要做到每個員工煮出來的食物都一樣絕不容易，所以他在培訓員工方面花了很多心機。

從事服務業將心比己

另外，他對於員工的服務態度亦很重視。他認為，將心比己，如果自己去一間餐廳吃飯，遇到服務員不禮貌的對待，之後亦不會再光顧。

收碗見湯飲清最滿足

「個個朋友都同我講飲食業好難做，點知自己落落都覺得有『中伏』的感覺，好困身，因日日都要返餐廳，好多業務上的細節要處理，如入貨、存貨、店面的設施維修等等。」不過，他認為開餐廳是其夢想，可以將自己的理念化作現實，當中有很大滿足感。平時聽到客人每一句好味，收碗碟時見到客人連湯都飲清，對他而言都要很重要的鼓勵。

香港寬頻爭食 艾維朗：未驚過

艾維朗(右)指，CSL與HKT的流動通訊網絡整合工程接近尾聲，整合後客戶的覆蓋改善之餘，成本效益亦有所提升。



香港文匯報訊(記者 歐陽偉勳)香港電訊(6823)昨公佈截至6月底為止的中期業績，對於寬頻市場主要對手香港寬頻(1310)早前宣佈將會借用其他營運商網絡，推出流動電話服務，香港電訊行政總裁艾維朗昨直言「So what」，指有關服務不是新鮮事，並不是一件大事。

艾維朗反而指，政府若不斷推高頻譜成本，將會增加電訊商成本，再加上若港鐵、隧道等租賃費一同上升，收費將無可避免增加，轉嫁消費者。

EBITDA升2% 手機銷售減51%

據業績報告，香港電訊期內總收益增加3%至163.88億元，EBITDA總計上升2%至58.65億元。股份合訂單位持有人應佔溢利上升30%至23.17億元，中期息每股派27.09分，同比增5%。公司表示，EBITDA上升主要原因是成功整合CSL網絡後持續釋放成本效益，以及電訊業務表現穩定。

增加5%，不過與2015年下半年比下跌23.43%，其中手機銷售與去年下半年相比下跌51.14%至17.77億元，集團財務總裁許漢卿昨在記者會表示，收入受日益增加的競爭影響，很多客戶轉用帶機上台計劃，而且今年上半年少有高價而吸引力的手機推出。

整合CSL近尾聲 效益料提升

不過，艾維朗指，這反而不是壞事，公司可以減少對手機的補貼。他又指CSL與HKT的流動通訊網絡整合工程接近尾聲，整合後客戶的覆蓋改善之餘，成本效益亦有所提升。

電訊服務收入為103.08億元，與去年同期同比增长2%。艾維朗指經濟不景下，客戶抗拒加價，而且中小企以至企業客戶已明顯地減低開支，不過香港電訊光纖客戶與去年同期增長了9%，而固網和寬頻客戶數目亦保持穩定。未來公司將着重向中小企及企業客戶推出整合服務方案，結合固網、流動、雲儲存等服務。

大酒店：旅遊酒店業快回暖

香港文匯報訊(記者 張美婷)大酒店(0045)昨公佈截至6月底止中期業績，錄得股東應佔盈利1.98億元，按年下跌59%。每股盈利0.13元。派中期息4仙，按年減1仙。董事總經理兼行政總裁郭敬文昨表示，今年本港旅遊業及高零售消費下跌，令酒店業受壓，但料第三季將開始回暖，認為不必將旅遊和酒店業的前景看得太悲觀。

盈利急跌受累兩酒店裝修

業績報告披露，期內股東應佔基本盈利為1.52億元，按年下跌43%，主要為王府半島酒店及芝加哥半島酒店的大型翻新工程而局部關閉所影響，撇除兩間酒店之營運業績，集團收入及利息、稅項、折舊及攤銷營業盈利較去年同期下跌4%。

郭敬文表示，在市況低迷的情況下，此次業績表現已算不俗。集團會以控制成本作對策，未來將會因應每間酒店的

生意額作出人手調配，不過暫時不會裁減人手。

報告又披露，香港半島酒店出租率65%，按年跌4%；而平均房租4,548元，按年上升3%。郭敬文表示，不能單以出租率斷定營運情況，又稱若經營情況惡化不排除會下調房價，不過他強調，單靠推出優惠並非有效提升收入的方法，現時集團集中推廣商務旅客及團體業務，以抵消遊客減少之影響，冀未來可利用更多的市場策略，從而擴大客戶群。

英脫歐短期負面長遠利好

英國公投脫歐導致政局未明，郭敬文承認會令公司帶來短期影響，不過相信其後會為公司帶來優勢，如建築成本因



大酒店公佈截至6月底止中期業績，股東應佔盈利按年下跌59%。

英磅下跌而降低。對於集團上月與Grosvenor訂立協議，接收倫敦半島酒店100%的租賃權益，他稱該項目是在英國「脫歐」後作決定，相信倫敦半島酒店能吸納高端客戶，故不擔心「脫歐」影響業績。



保險卡昨起於全線7-11發售。

7-11可買旅遊保險

香港文匯報訊 保險公司與便利店首度合作，提供便捷保險購買服務。富衛保險昨與7-Eleven(7-11)便利店宣佈推出全港首張零售旅遊保險卡，昨起於全線7-11發售。富衛透過是次合作突破保險銷售模式，將保險帶進普羅大眾日常生活的購物層面，同時7-11亦藉此進一步擴闊創新服務的種類。

富衛旅遊保險卡，付款後即獲發印有獨特代碼(promotional code)的收據。客戶只須於富衛電子商貿平台(https://i.fwd.com.hk/7c) 輸入代碼，便可馬上啟動旅遊保險保障。此旅遊保險卡既可自用，亦可作為禮物送贈親友。

於7-11便利店發售的「富衛旅遊保險卡」有三款：120元保障期6日或以下的旅程；160元保障期10日或以下的旅程；200元保障期16日或以下的旅程。