

80後女生創求婚公司 多看愛情片「度橋」

浪漫特攻隊

婚嫁創商機系列

去年有港男豪花40萬租直升機向女朋友求婚，成為「港男公敵」，反映出不少人求婚都可以好「搵本」。其實，男士想精心炮製求婚驚喜給另一半，不一定要用40萬，因坊間已有求婚公司助你完成這人生大事中的重要一步。性格愛思考，「計仔多多」的80後女生劉天兒(Tinnie)今年初遇上公司裁員，決定與舊同事張雅芝(Estella)創立求婚公司，全力幫人爭取一句「Yes, I do!」，將自己的興趣變成事業。

■香港文匯報記者 莊程敏

助抱美人歸

Tinnie表示，「本身好鍾意設計仔咁身邊的朋友」，大學剛畢業時已閃過創業這個念頭，但最後無付諸實行，後來找到一份市場推廣的工作，過着平凡的OL生活。由於對婚嫁行業一直很有興趣，Tinnie就利用公餘時間修讀了半年有關婚禮統籌的課程，有鑑於婚禮統籌這行業在本港已發展得很蓬勃，競爭很激烈，故亦未有投入該行業。直至年前供職的公司大裁員，令Tinnie再次燃起創業的念頭，於是與一位舊同事Estella(張雅芝)成立求婚公司「The Tailored Moment」。

修讀課程看好婚嫁行業

「一開始想幫人追女仔，後來問了身邊男性朋友的意見，發現原來好多男士在向女朋友求婚時都不知從何入手，同時男生女生想有一個浪漫難忘的求婚經歷，甚至想將這甜蜜重要的一刻，拍攝記錄下來，即使有意念，自己一個人實行時也有很大難度。男仔通常都怕麻煩，而講到浪漫及設計等始終都是女仔較在行。」她指出，其實求婚公司在外國很流行，而且求婚這個概念是由西方傳入，東方傳統是提親。香港近年亦多了一些很特別的求婚例子，戀人都想有個特別的求婚經歷，令求婚在香港具備成為一門生意的條件。

大型求婚聘臨時演員製作

「試過安排個男仔同女仔在屋企睇電影，睇吓個情節是男主角向女主角求婚，而鏡頭一轉電影中的男主角就變成個男仔個樣……」，Tinnie興奮地訴說着如何透過自己的主意帶給情侶難忘的求婚經歷。她透露，自己平時的靈感多是取自外國的求婚例子，以及多看愛情電影，她希望每個求婚意念都盡量不重複。

Tinnie說，求婚服務豐儉由人，通常都由客人先提出自己的預算，然後Tinnie會以問卷形式去

了解女方的性格及喜好，再設計幾個合適的求婚計劃，供客人選擇，共同商討細節及作出改良等，並視乎情況安排客人及其親友、臨時演員進行練習、綵排。她認為，年輕人都很流行拍片，所以公司都會為客人拍一條求婚的影片，可在結婚日播出或在facebook上與朋友分享喜悅。

她表示，一般小型的求婚就只涉及佈置；中型的就會加入朋友、路人(或需要聘請臨時演員)；大型的則可能需要聘請超過20名臨時演員，以配合客人的劇情要求或載歌載舞等。她做過的個案中，最平的僅8,000元，而最貴的是20,000元。除了本地求婚，該公司亦提供海外求婚服務，客人需要負責Tinnie及攝影師的機票及酒店費用，Tinnie透露，目前正接洽一單希望於明年情人節在北海道求婚的生意。

曾有女生悔婚只收成本價

Tinnie現時以做求婚服務為主，但公司亦會提供生日驚喜、周年紀念日驚喜、婚前派對(Bridal Shower)、BB滿月派對等服務，總之就是喜慶場合及需要驚喜及佈置的活動都可找她。

公司自4月成立至今，已接到7至8宗生意，預計年尾才是求婚旺季。雖然收入仍不及之前打工，但Tinnie認為始終是做自己喜愛的事，會付出更多心機及時間，她相信用心經營下去可以愈做愈好。

被問到如果求婚失敗怎麼辦，Tinnie指幸好暫時還未出現過，只試過有人當場答應，後來悔婚。「都無辦法喇，這些情況只會收回成本價，因為客人自己已經好慘。」讓天下有情人終成眷屬，是Tinnie的最大心願，也是她的最大動力。

創業心聲 工作一腳踢 須高度自律

雖然求婚公司在香港未流行，但Tinnie透露市場上原來已有競爭者，「試過有客人去第二度攞咗個求婚plan，話人哋出呢個價，要我哋平過佢，我最後都無接到那單生意，因為不想同人鬥平，這樣只會做壞個品牌，始終都想以服務同質量去取勝。」

Tinnie指出，公司投入的資金不多，僅約1萬元，主要是用於網頁設計方面，及在Google及facebook賣廣告，目前並沒有請員工，主要是自己「一腳踢」。

要有plan B應付突發情況

她認為，創業與打工很不同的地方是需要高度的自律性，盡量不要讓自己過日夜顛倒的生活。另外，在營運方面亦會經常面對很多突發情況，如安排在室外求婚的話，天氣可能未如理想，所以往往都要有plan B。

訪問當日，她表示，萬聖節將到，她正籌備拍一條以驚嚇為主題的求婚片段，找來自己讀演藝的朋友幫忙，希望片段可以在社交平台等引起回響，以收宣傳之效。

訪問結束後，Tinnie又急急腳要去見客，反映市場對於求婚服務需求真的不少，只要找對市場缺口，低成本創業亦可以很成功。



■Tinnie為求婚男士炮製驚喜。受訪者提供



▲大型求婚可安排客人、親友或臨時演員進行。受訪者提供

Tinnie 劉天兒 Profile

年齡	26歲
學歷	大學——中國研究
婚姻狀況	未婚

Estella 張雅芝 Profile

年齡	29歲
學歷	大學——服裝設計
婚姻狀況	未婚

香港5個求婚好地方

1 偷景灣大白灣沙灘



大白灣沙灘人流不算多，是一個遠離繁囂的好地方。你可以帶女友到沙灘，在日落時求婚，一起欣賞夕陽的餘暉及感受浪漫的節奏。



若你的女朋友喜歡童話，你可以帶她到香港迪士尼樂園求婚。樂園每晚都會在睡公主城堡上放煙花，你可以在放煙花前一刹那向她求婚，一起欣賞浪漫美麗的煙花匯演。

2 迪士尼樂園

3 馬灣公園



馬灣公園地方寬敞，你可以與女友在那裡來一場尋寶之旅，而你拿着戒指在終點站等她；或是邀請好友預先在公園某處佈置成夢幻的場景，你帶她到那裡求婚。



4 半島酒店搭直升機

在傍晚時分與女友坐直升機翱翔維港上空，在半空中欣賞維港夜景，實在是非常難忘的經驗。你可以在有情調的餐廳向她求婚。

5 遊艇

香港有很多美麗的海峽，你可以在夏天時分租一隻遊艇，邀請好朋友一起出海遊玩。在享受一天的水上活動後，換上簇新西裝在海中心向她求婚，並有小提琴伴奏，與一班好友一起見證這個浪漫的時刻。



中國物聯網產業規模達7500億



■圖為2016世界物聯網博覽會新聞發佈會現場。記者陳旻攝

香港文匯報訊(記者 陳旻 無錫報導)由中國工業和信息化部、科學技術部、江蘇省人民政府共同主辦的2016世界物聯網博覽會於日前在無錫開幕。此為內地物聯網領域規模最高、規模最大的國家級博覽會。工業和信息化部科技司巡視員盧希日前在新聞發佈會上披露，物聯網被納入中國國家高新技術企業認定和支持

範圍，工信部制定和實施了10個物聯網發展專項行動計劃，中央財政連續4年安排物聯網發展專項資金共20億元人民幣。

龍頭企業成物聯網新興力量

盧希重點介紹了內地物聯網產業發展的最新進展。他表示，內地在芯片、傳感器、智能終端、中間件、架構、標準制定等領域取得一大批研究成果。光纖傳感器、紅外傳感器技術達到國際先進水平，超高频智能卡、微波無源無線射頻識別(RFID)、北斗芯片技術水平大幅提升，微機電系統(MEMS)傳感器實現批量生產，物聯網中間件平台、多功能便捷式智能終端研發取得突破。內地加快建立物聯網標準體系，從基礎共性和行業應用兩個方面推進物聯網標準化工作，梳理標準項目共計900餘項，推動「物聯網概覽」等成為首個國際物聯網總體標準，國

際標準制定話語權明顯提升。

內地先後在無錫、重慶、杭州、福建等地建設國家級物聯網產業基地，形成環渤海、長三角、泛珠三角以及中西部地區等區域物聯網產業集羣發展的格局，打造了包括芯片、元器件、設備、軟件、系統集成、運營、應用服務在內的較為完整的物聯網產業鏈。目前，一大批具備較強實力的物聯網領軍企業、互聯網龍頭企業成為物聯網發展的重要新興力量。物聯網產業規模達到7,500億元人民幣。

在物聯網應用領域，在工業、農業、能源、物流等行業的提质增效、轉型升級中作用明顯，與移動互聯網的融合發展推動了家居、健康、養老、娛樂等民生應用創新空前活躍，在公共安全、城市管理、設施管理、管網監測等智慧城市領域的應用顯著提升了城市管理智能化水平。在智能交通、車聯網、醫療健康等領域已形成一批成熟的運營服務平台和商業模式。

金蝶大數據助中車株機省600萬

香港文匯報訊(記者 李昌鴻 深圳報導)在日前的2016中國管理·全球論壇上，金蝶軟件(中國)總裁孫雁飛表示，金蝶正有利用大數據和雲計算等創新技術，大力發展雲ERP等業務。他透露，金蝶研發的材料成本大數據幫助中車株機一年節省600萬元人民幣成本。未來企業利用雲端ERP市場規模將逾千億，這對金蝶無疑是個大機遇。

孫雁飛表示，全球500強企業有超過86%已經建成和正在建設財務或人力資源服務共享中心。今年，中國已有超過1,000家大型企業集團建立了財務共享中心，金蝶自身也在湖南長沙建立了財務共享中心，為集團子公司和全國超過50家機構提供財務共享服務。

他透露，正是基於基金開發的大數據和雲計算等雲ERP技術，中車株機基於金蝶ERP材料成本大數據，對材料替換成本作分析，並成功基於大數據分析的結果節省材料

■圖為金蝶智能工廠應用技術。記者李昌鴻攝



使用，一年成本節省了600萬元人民幣。他表示，將雲ERP等技術應用到企業創新管理中，這一市場規模高達千億元，金蝶將通過創新的雲ERP等技術優勢進行全力爭奪。金蝶CEO徐少春表示，ERP業務是金蝶的核心業務，金蝶已連續12年是中小企業ERP市場的第一名，正在由傳統的ERP向雲端ERP轉型當中，今年公司雲ERP業務增長逾400%，目前雲ERP有客戶3,000多，雲的業務在上半年佔金蝶業務收入約21%。