



靚空姐創業賣茶 40萬投資實體店

婚嫁創商機

踏入年尾，又到結婚旺季，酒店酒樓幾乎晚晚爆滿，上演一場又一場浪漫又溫馨的愛情故事。身為賓客，帶着滿滿的祝福到達婚宴場地，婚宴結束後，除了捧住裝滿美酒佳餚的肚子回家外，通常手上會有一份回禮禮物。今時今日，以朱古力或糖果等回禮，似乎欠缺新意。有靚空姐和全職媽媽因為一次朋友聚會，無意之間發掘出婚宴回禮市場的商機，創造出一個本地養生茶品牌，婚宴回禮業務佔到生意六七成。

■香港文匯報記者 吳婉玲

張藹靈指平時建立起的友好關係，能在關鍵時刻幫助解決困難。 張偉民 攝

婚宴回禮 養生茶夠心思



■桂圓紅棗茶是婚宴回禮的大熱門。 受訪者供圖

張藹靈是一位空姐，經常穿梭世界各地，長期在高空三萬呎工作，加上要適應時差，令她開始注重養生。一向喜愛飲花茶的她，慢慢留意各款茶的功效，更和昔日大學同學溫芮攜手創業，建構網站「好茶養生」，推廣並售賣養生茶。網站成立不足半年，見到顧客反應不錯，張藹靈就決定要開實體店。

進軍實體店 已收支平衡

其實，在香港注重養生的人不少。張藹靈表示未成立實體店前，當時網站每月營業額約3萬元，現在網站加實體店的總營業額則約10萬元。店舖投資額約40萬元，現已做到收支平衡，但暫未回本。

可能是女士較注重身體的變化，希望自己一年比一年健康和年輕，所以「好茶養生」的顧客大多為女性，年齡介乎20歲至40歲。張藹靈表示，現時營業額約六七成來自婚宴回禮業務。成立「好茶養生」約兩個月，張藹靈在一次聚會中知道朋友正煩惱如何挑選合適婚宴的回禮，希望可以令長輩和年輕朋友皆滿意，隨即主動提出可為她設計茶的組合以及包裝，促成第一單婚宴回禮生意。

親設計包裝 客讚不絕口

賓客在朋友的婚宴上收到由「好茶養生」製作的回禮，均讚不絕口，令張藹靈有信心在這方面發展。她表示，桂圓紅棗茶是回禮的大熱門，深受新人歡迎。採訪當日，看到店內十多個回禮包裝，每款皆充滿喜慶氣氛。張藹靈指自己會親自設計回禮包裝，希望提供更多款式予顧客挑選。

雖然社會主張男女平等，但身為女性，在創業路上有時還是會覺得有點不公平：「去銀行，人哋會話『啱你哋呀？』又唔可以話睇唔起，人哋會覺得你女仔，可能都係玩吓吓，有啲不被睇好。」不過，張藹靈強調自己並非「玩吓吓」，「我哋唔止開間舖，我哋係開個品牌，我哋會想全香港都識，我哋係抱住玩吓吓（心態）」。



■好茶養生的產品包裝充滿喜慶氣氛。 張偉民 攝



■好茶養生在婚展的攤位。 受訪者供圖



■張藹靈指實體店的投資額約40萬元，現已做到收支平衡。 張偉民 攝

經驗之談

打好關係 關鍵時刻有人幫

採訪當日，由於店舖面積有限，所以在舖內完成拍攝後，記者和張藹靈本想到連鎖咖啡店進行訪問。不過由於咖啡店內顧客眾多，不便拍照，張藹靈知道攝影的難處後，立即打了一通電話，找到一個方便邊採邊拍攝的地點。原來，她向旁邊餐廳的老闆借用了一個小角落，老闆二话不說就答應，令今次採訪能夠順利完成。

「我同商場關係、我同隔離舖都Friend嘍，同個個關係都好好，我覺得咁樣先長遠囉。」樣子甜美，性格開朗的張藹靈表示，身為女性，相信自己在創業路上多了份圓滑。「可能以前比較定型，覺得你創業做生意一定要果斷，男仔會做得成功。我覺得現在無咁簡單，唔係話快俾準就得嘍，其實係要（打好）關係。」

曾經有朋友說過張藹靈太過着重微細事，但她自己就認為這並非缺點，反而在關鍵時刻，平時建立起的關係更助她解決困難。有一天，有客人突然急於翌日收貨，但一般速遞要一天至三天才可送到客人手上。張藹靈靈機一觸，立即拿起電話致電給相熟的速遞員求救，佢話：「得！怕心口無問題，現在即刻過嚟幫你做咗呢張（單）先。」

捍衛品牌

網上遭假冒 嘆維權不易

張藹靈極為注重公司品牌形象，但偏偏就曾經發生過一件事，既傷害品牌聲譽之餘，同時令她在創業路上感受到一股無力感。身為小商戶，張藹靈和很多人一樣，會在社交平台Facebook和Instagram建立專頁或賬戶，達到宣傳效果。不過，有一日，有客人問張藹靈是否開了新賬戶，她才察覺到這件事。

「有人抄我哋，連個名都抄埋，開多咗個

Facebook和Instagram賬戶。最騷係其實佢惡意中傷，但係我哋Facebook度搵我朋友（溫芮）屋企人相，擺上去（假賬戶）話開新店，全部貨品買一送一。」張藹靈在這件事上感到十分氣憤，認為做生意不應如此偷偷摸摸打擊，並涉及私隱：「我哋都係小本經營想搞生意啫，咁公平競爭囉。」

面對假賬號束手無策

張藹靈曾經尋求法律意見，希望透過法律

行動停止對方的行為，但最後仍然束手無策：「無嘍，我都以為有（辦法），但偷我哋產品相，我自己搵攝影師影嚟。變咗好似無乜人幫，嗰下覺得有啲無助。」

患難見真情，若不是客人發現並告知，張藹靈可能遲遲仍未發現。在這件事上，她更感激一班客人的支持和鼓勵。雖然假賬戶仍然存在，未有刪去，但已經再沒有更新。張藹靈無奈地說，惟有做好自己，因為客人是會看得到的。



■好茶養生網站成立不足半年，張藹靈就決定要開實體店。 張偉民 攝

「普洱幣」上月底內地發行

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）物聯網不斷發展，當物聯網和區塊鏈技術結合，有了以代幣形式出現的數碼資產，這就是所謂智能財產。近年來，尤其是比特幣（Bitcoin）的出現後，數碼貨幣頗為引人注目，不少機構在做智能財產，甚至出現了以茶做本位的「普洱幣」。深圳普洱銀行茶業有限公司董事

長葉強表示，「普洱幣」在上月底已正式發行。

像比特幣的數碼貨幣顛覆了貨幣的概念，智能財產則顛覆了所有權的概念。智能財產不再需要機構證明誰擁有什麼財產，區塊鏈可以用於追蹤誰擁有什麼資產和財產權。「普洱幣」是由「深圳普洱銀行茶業有限公司」研發的數碼虛

擬貨幣，更稱有普洱銀行作普洱幣支付的基礎，並希望未來能夠進行生活繳費、充值話費、購買商品等跨界支付功能等。

不少人仍然對比特幣及區塊鏈等新平台存有許多問題和質疑，但隨着科技進步，可能在不久的將來，網絡平台及網絡貨幣就慢慢取代現有的系統了。

外地酒商借港拓亞洲市場

香港文匯報訊（記者 周曉菁）香港國際美酒展於今日拉開序幕，來自37個國家及地區逾1,060家參展商將展示特色美酒。在昨日的媒體預覽中，首次參展的克羅地亞Vina ERDUT酒莊負責人Dunja Vukmirovic表示，希望藉此機會，拓展亞洲市場，尤其是內地市場的無限潛力。

來自法國的REVISEUR酒莊，就已經在進軍內地市場的過程中嘗到了甜頭。莊主兼主席Francis Abecassis表示，整個莊園全程自主經營，採取酒莊至內地市場的直接運輸，價格十分有競爭力，今年還加入了內地一年一度的「雙11」銷售活動。目前內地的市場佔有量已經達到20%，只比排名第一的美

國少5個百分點，他相信不用太久，內地就會成為莊園輸出的最大市場。

Francis介紹，莊園於4年前正式進駐亞洲市場，今年前三季度的酒品銷量已經大增20%，預計未來還會有10%至20%的增長，期待是次參加展覽可以尋求香港代理商開拓更廣闊的亞洲市場。

AR智能眼鏡料取代手機

專訪

香港文匯報訊（記者 張美婷）新媒體藝術家兼AniMotion Studio創辦人張栢基昨天接受本報專訪時表示，AR（擴增實境）和VR（虛擬實境）的配置主攻不同地點，預計未來AR的發展將超越VR。眾多電訊公司力推的智能眼鏡將成AR發展的主要產品，智能眼鏡將取代手提電話，成為人類未來的主要溝通工具。

張栢基稱，現時大部分VR需要大型裝置輔助，用家通常在家中使用，難以與別人互動。AR則多數需要外出才能使用，故認為AR可成大眾交流的媒介，看好其發展潛力。他稱，以前電腦成為人類生活的一部分，其後電話技術革新普及，其後電話更幾乎取代電腦的一哥地位；預計未來AR若發展順利，以AR作主要配置的智能眼鏡有機會取代手提電話，屆時人類只需要攜帶智能眼鏡外出便可以與外界溝通和了解天下大事。

Pokémon Go等，令技術得以普及。張栢基稱，以前研發一副智能眼鏡的資金較高，可能高達幾十萬元，投資者通常是大公司，令中小型企業的產品定價被控制。不過現時有不少眾籌平台可以集資，令新構思可透過眾籌平台實現，定價亦變得較大眾化，與早年比較可能相距10倍。

眾籌助新構思成形

他稱，現時香港的AR遊戲未算普及，更直指「這些遊戲不是很多人玩」；預計未來會專注於開發建築和醫學的AR應用程式（App），期望成品可以像電影《鐵甲奇俠》中，主角擁有的大型電腦一般，能處理不同事務。

德福廣場今日起舉辦「星·光·幻彩萬華鏡賀聖誕」，當中加入兩個沉浸式虛擬實境（Immersive VR）體驗場景裝置，玩家不用VR眼罩亦可感受置身裝置中的感覺。展覽日期為11月10日至1月2日，開放時間為中午12時至晚上10時。