



徐會指，開業首半年虧損嚴重。

「當你重新做一樣嘢係有好多嘢要學，會撞板同有損失。」從小已經想當老闆的徐會和丘君榮，原來早在2012年已經初試牛刀，投得將軍澳的年青攤位，一嚐當老闆的滋味。第一日開業，竟發現現場有多間攤位同樣是賣氣球，且供應商居然遲遲未將氣球送來，令他們根本無法為氣球充氣。

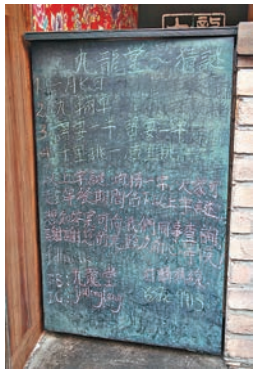
試玩年青 屢遇挫折

那一年將軍澳年青，除了徐會和丘君榮賣氣球外，還有其餘7檔攤位同樣賣氣球。發現市場形勢對自己不利後，他們果斷決定要以低價格取勝，甚至提供市場少有的無限充氣服務。不過，第一次賣氣球的他們，卻被供應商拖欠氣球瓶，第三日才將氣球瓶運到。生財工具遲遲未到，他們靈機一觸，將普通空氣打入氣球。

「有咁走地波，識彈吓彈吓，我啲（氣球）就變成拖地龜，用普通空氣泵入去，我哋就會賣平啲囉。」以為氣球運到就雨過天晴？供應商不但拖欠氣球瓶，原來更將次貨的氣球賣給他們：「我哋啲氣球10個有3個會爆（漏氣），佢見到你係新手，唔識驗批貨，就將次貨畀你。」

缺乏市場觸覺、沒有相熟供應商、不懂驗貨，徐會和丘君榮最終還是能夠止蝕離場。「做生意就係要變通，因為有時困難會突然出現，但辦法一定比困難多，自己識變通、識解決問題就係一個機會。」他們表示，年青攤位以3,500元投得，全靠積極低價去貨，清貨接近九成，賺得4,000元。雖然所賺不多，卻已為他們日後創業上了第一堂課。

九龍堂的社交網站專頁暫僅用作公告最新消息。



便當以紙盒盛載，極具台灣風味。

更換供應商降成本 開業年半收支平衡

搶攻學生 台式小店覓生機



去過台灣旅行的人，相信很難忘記美味的台式小食。其實香港也有很多餐廳或小食店，主打台式食物。本期故事的主角徐會和丘君榮，他們是小學兼中學同學，兩人從小已經抱有創業夢，機緣巧合下認識了從台灣回流香港的師傅，於是決定一圓兒時夢想，膽粗粗開了家台式小食店。由開頭嚴重虧蝕到現時生意穩定，計劃開分店甚至研究推出手機應用程式（App）吸客，一步一步捱出頭：「做生意就係要變通，因為有時困難會突然出現，但辦法一定比困難多，自己識變通、識解決問題就係一個機會。」

文：記者 吳婉玲 圖：張偉民



「一直都傾開想創業，大家學歷唔算好高，打工你搵到幾多錢都係有限。」中五畢業的徐會和丘君榮，本來分別是地盤員和銷售員。為了創業，他們一直沒有放棄，希望有朝一日能夠成為老闆。這股熱誠身邊的朋友也知曉，某次朋友介紹了曾經在台灣開小食店超過10年的師傅給他們認識，為他們的創業掀起序幕。

台式便當受學生歡迎

學師數個月，其間除了學習如何烹調正宗的台灣菜，更要了解運作店舖的流程。連同物業舖位，兩人共用了半年時間籌備，最後「九龍堂」在2014年5月於石硤尾開業。對於僅有180呎的街舖，每月租金超過1萬元，他們認為屬合理水平。

九龍堂是台式小吃飲品專賣店，店舖裝修帶有台灣風格，餐牌有港人至愛的珍珠奶茶、鹽酥雞、花枝丸等小食。最特別的是店內售賣的台式便當是以紙盒盛載，極具台灣特色。



特色，售價介乎30元至38元。徐會指，現時約超過一半的生意是來自午市，深受附近學生歡迎。

每月營業額約25萬元

說起開業之初，丘君榮直言：「頭半年蝕得好嚴重，蝕到諗住結業喇。」不過他們還是決定要坚持：「因為我哋唔係無生意，係個成本太貴。」最後透過物色其他供應商以降低成本，又特別提到當年有朋友願意借出6萬元讓他們周轉，九龍堂才可以堅持下來。九龍堂的投資額為40萬元，開業一年半達成收支平衡，最近開始有盈餘，現時每月營業額約25萬元。



丘君榮指，為支持環保，推出回收計劃。



九龍堂正積極物色舖位開分店。

積極擴張

冀開分店 研手機App

徐會和丘君榮咬緊牙關守業後，現在九龍堂的生意穩定，二人亦有意擴張發展，考慮開設分店及推出更多宣傳方法。丘君榮指，已開始物色合適的舖位，會考慮租金及區內有否目標客戶等，暫時未有心儀目標。徐會補充，他們傾向物色約200呎，月租2萬元至2.5萬元的舖位。

除了開分店，他們亦積極構思不同方案，希望增加營業額。現時九龍堂的facebook和Instagram只用作公告最新消息及活動，丘君榮指未來或會嘗試更多宣傳方法。客人曾經透過WhatsApp向九龍堂提早下單，再親身自取，不過這個措施只維持了約一個月。「因為（工作）太急，無專人睇WhatsApp會錯過咗。可能要少冰少甜，人哋（客人）唔記得吃講凍定熱，咁我哋唔知，根本做唔到嘞張單。」所以九龍堂未來有意推出網站或手機應用程式（App），方便客人下單。

擬增聘人手送外賣

九龍堂附近有多間學校，每當午飯時間，學生經常一擁而上購買便當。丘君榮指考慮到附近多學生，具空間發展，希望明年可以推出送外賣服務，不過他較擔心難以招聘人手。「因為其實我哋工時比較長，有時要返超過12個鐘，未必個個肯做12個鐘嘅工。」



左起：九龍堂創辦人徐會、丘君榮。

中銀渣打明年加入JETCO Pay

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）銀聯通寶今年4月宣佈夥拍銀行推出個人對個人（P2P）平台JETCO Pay，該公司行政總裁蔡炳中昨於記者會上表示，目前有4間銀行參與該平台，明年上半年將增加4間至5間，當中包括中銀香港及渣打銀行。同時，該行發佈的「香港流動支付調查」顯示，76%市民曾使用流動支付工具，反映流動支付市場進入高增長期，未來或會成為市民日常支付的新模式。

與匯豐恒生積極商討合作

雖然匯豐及恒生並未參與其中，但銀通一直有與這兩間銀行探討加入付款方之列，目前進展良好。此外，明年澳門亦會有七八間銀行加入。他預期，隨着愈來愈多銀行加入JETCO Pay P2P，未來使用量會以倍數增長。

早前金管局放寬網上銀行免雙重認證轉賬限制，由兩日內最多3,000元，上調至每日最多5,000元。他稱，由於用戶擔心交易安

全問題，目前Jetco P2P平均交易額為400元以下，認為每日最多5,000元的交易上限暫時足夠。

金管局擬設立快速支付系統，讓市民即時電子化跨行過數交易，料2018年開通。他認為，此系統對本港流動支付發展有很大幫助，主要可解決清算問題，但流動支付服務仍會由銀行或銀通提供予消費者，因此認為銀行不會因為快速支付系統的設立影響推出P2P服務，銀通下一步會研究利用P2P增加繳付賬單及跨境支付等功能。

銀聯昨日發佈的「香港流動支付調查」顯示，76%市民曾使用坊間的流動支付工具，反映本港流動支付市場將進入高增長期，未來或會成為香港市民日常支付的新興模式。雖然個人對個人（P2P）轉賬服務在香港仍



蔡炳中指，流動支付市場正進入高增長期。 吳靜儀攝

在起步階段，但有43%港人曾使用P2P轉賬服務，當中幾乎全部用戶都表示，將於未來12個月有意維持或增加使用P2P轉賬服務。調查亦發現，超過一半受訪者表示，安全問題是其不使用P2P轉賬的最大原因，其次是由於轉賬平台無法在朋友間互通，減低了其使用P2P服務的意慾。

信安料10%打工仔 落入「懶人基金」

香港文匯報訊（記者 張美婷）明年4月1日俗稱「懶人基金」的「強積金預設投資策略（DIS）」將會推出。信安事務及企業傳訊部主管蔡漢華昨日透露，現時公司有10%的客戶未有主動作出投資選擇，涉資約25億元，相信大部分是飲食業和建造業人士，由於較多以散工形式工作，故有較大機會落入「懶人基金」計劃。

蔡漢華稱，現時「懶人基金」計劃將分為兩種，核心累積基金和65歲後基金，前者包括60%高風險的投資項目，主要為股票，40%為低風險的投資項目，主要為債

券；後者包括20%高風險的投資項目和80%低風險的投資項目。業界會於本月尾和明年初，開始向全港約50萬個強積金客戶寄出有關計劃的資訊，冀明年實施前自動落入計劃的人士會減少。

信安投資助理謝耀進表示，DIS計劃推行後，該公司的強積金計劃選項由15個增加至18個，包括「預設投資策略」、「核心累積基金」和「65歲後基金」。公司的「預設投資策略」有20%是主動型投資策略，其投資組合持有小型股和美國公司債券，睇好該分類其後的走勢。

IVE開數碼營銷文憑課程

香港文匯報訊 香港市場競爭激烈，科技急速發展以及數碼化的浪潮，正為不同行業的營銷策略、商業模式等範疇帶來挑戰及商機。本港商界對數碼營銷專才需求甚殷，有見及此，香港專業教育學院

（IVE）工商管理學科將於2017-18學年新開設「數碼營銷及科技高級文憑」，並引入商界參與，由電訊盈科企業方案參與課程內容設計。雙方並於昨日簽署合作備忘錄，攜手孕育新一代數碼營銷專才。