創+故事

每個女孩子皆曾幻想過自己家中擁有一個裝滿無數華麗衣服的夢想衣櫥，每天就能以不同的形象示人。可惜現實卻是衣櫥裡裝滿了平日「手痕」買下來、卻很少穿的衣服，每逢到了重要場合如飲宴、派對前才發現衣櫥中總是欠缺一件合適的「戰衣」，結果只好大灑金錢重新再買，「戰衣」穿過一次之後又不想重新再穿，形成惡性循環……現時有一些網上租衫平台正好解決女士這方面的需要。

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：莫雪芝

■Abby(右)指，目前平台會員人數逾10萬。旁為Shan Shan。

登網店出租靚衫 兩獲融資擬拓東南亞
入網上衣櫥 365日無限換新裝

兩位年輕美女，包括原本在iBank任職的張扶陽（Abby Zhang）及單珊（Shan Shan）在2014年以7位數字合資創立YEECHOO（音：衣櫥）網上租衫平台，主要業務是以平價租出名牌Cocktail dresses及晚裝等。目前衣服數量已達到1,500件至2,000件，有過百個品牌，一年365日每日轉款也沒問題；每次租借價錢由數十元至數千元不等，公司在上環設有一間實體店供客人上門試裝。自平台推出以來反應極好，Abby透露，目前平台會員人數逾10萬，營業額每年皆以高倍數增長。

齊棄i-Banker厚職創業

兩位創辦人均非土生土長的香港人，同樣說着一口流利的普通話，Abby曾到美國就讀財務，Shan Shan則在澳洲修讀精算，後來因任職同一間投資銀行相識。兩人背景相似，難怪創業一拍即合。問到為何有這個創新的念頭，兩人異口同聲指：「我們都有這個需求嘛。」事實上，任職投行，無論見客或出席雞尾酒會，必須衣着得體，但如果每次置新裝實在所費不菲，如果有租衫平台就能大大解決問題。

Abby指出，她們會與品牌直接合作，真金白銀購買回來，為客人網羅各大名牌的華衣美服。平台初時提供的衣服主要是以名牌為主，如港人熟悉的Gucci、Chanel、CÉ LINE等，客戶可「用蔗渣價錢就可嚐到燒鵝味道」，後來就新增更多日常衣着服飾。就網站所見，整體操作簡單易明，用戶可就品牌、價錢、顏色、場合、裙長及袖長等作搜尋條件，除了衣服外，亦有首飾及手袋供租用，務求為你塑造一個能令人耳目一新的形象。

每月680元可無限借衫

租衫的過程非常簡單，在網上選購了合適的衣飾後，公司便會將其直接送到府上。使用後亦無須清洗，待租期的最後一天便會有專員到府上取回衣飾，公司再將其送往專業乾洗。雖然YEECHOO設有一間實體店，但Abby指平台上多數客人沒有試身就直接在網上「下單」。Shan Shan表示，目前平台最受歡迎的是連身裙款，租價普遍是300元至600元一件，主要客人年齡為20歲至38歲。

除了逐件租，YEECHOO去年更新增月租套餐，即每月680元就可無限租借衣飾，反應極受歡迎。Abby指：「目前平台上有七成客人參與了無限月租套餐，租衣服已成為她們日常生活的習慣，每天以不同形象示人。」有見及此，公司亦新增了很多適合平日穿着的服飾，如職場Smart Casual套裝，外套等，讓用戶每天皆可以穿到YEECHOO的服裝。

■連身裙款衣飾，租價普遍是300元至600元一件。

■Shan Shan(左)指，目前平台最受歡迎的是連身裙款。旁為Abby。

單珊 Shan Shan

年齡：	33歲
學歷：	墨爾本大學精算專業榮譽學位
履歷：	AXA產品設計部(墨爾本)準精算師、JPMorgan投資銀行部金融機構組(墨爾本)分析師、UBS投資銀行部金融機構組(香港)副董事、Jefferies投資銀行部金融機構組(香港)副董事

張扶陽 Abby Zhang

年齡：	28歲
學歷：	美國喬治敦大學政治經濟系榮譽學位
履歷：	Citibank投資銀行部門——房地產組(美國紐約)、Credit Suisse投資銀行部門——企業金融組(香港)、Jefferies投資銀行部門——消費品組(香港)、美國教育創業公司General Assembly亞洲拓展(香港)

建數據庫助抓客人喜好

創業心得

Abby及Shan Shan在創業前分別在投行任職了3年及6年時間，於2013年毅然放棄投行的高薪厚職，合資了6位數字開創YEECHOO。她們兩位創辦人雖然是首次創業，但業務發展相當順利，加上有投行的工作經驗，已成功獲得兩次融資，其中一方就是阿里巴巴的創業者基金。

港人網購習慣有待成熟

放棄了別人眼中的高薪厚職，創業卻帶來不同的滿足感。Shan Shan認為，其實從事i-Banker及創業兩者皆有不同的辛苦，所以不能比較，但創業令她學到很多東西：「雖然沒有遇上很大的難題，但每日都有小問題要解決。」另外，她又認為香港人的網購習慣仍未算太普及，有待成熟。

雖然網上租衫平台近年愈開愈多，但Shan Shan相信YEECHOO是有其競爭優勢的。

「YEECHOO的網站做得很好，且有很強的數據庫記錄客人的租借記錄，知道客人的喜好，可以方便她們採購更多貼近市場口味的服飾。」

她續指，YEECHOO未來亦打算跳出香港，拓展業務至東南亞及內地，預計最快今年第二季前就能達成，目前正就第三輪融資進行磋商。

■每月680元的無限租借衣飾套餐非常受歡迎。

■目前公司的衣服數量已達到千五至二千件。

■公司在上環設有一間實體店供客人上門試裝。

富通保險看好內地業務增長

香港文匯報訊（記者 周曉菁）富通保險亞洲區行政總裁楊斌官昨日於記者會上表示，保險業極其看重內地市場，富通去年內地新客戶按年增長66%。由於有母公司的背景資源支持，故對內地業務的增長持非常樂觀態度，預計未來可佔公司總業務的一半。

楊斌官直言，內地經濟保持穩健的增長速度，擁有龐大的人口基數，中產階級亦正在不斷壯大。尤其是內地政府取消一孩政策後，對保險、教育、健康醫療的需求會更大。他有信心明年公司業務增長可高於行業增長，走在市場的前端。問及內地實行資本管制會否影響公司業務時，他回應稱公司的客戶十分多元化，也會注重亞洲其他地區的擴張和發展，對區內的收購也會持續觀望。

母公司助拓內地市場

楊斌官還指出，未來富通的產品一定會更有競爭力。自去年被內地九鼎集團全資收購後，母公司手中有內地客戶資源，也會向內地企業推薦富通，潛在客戶非常多。通過母公司，也能快速了解到內地市場的需求和客戶的思維模式，提供跟貼地的服務和項目。

業內一些公司有收緊理賠條款的現象，首席營運總監馮潔荇回應稱，公司不會考慮更改醫療需要而作出理賠的準則，會尊重醫生的專業意見，根據客戶的保單條款理賠。

UNIQLO副線GU月底開業

香港文匯報訊（記者 周曉菁）市民期待已久的日本品牌GU，確定將於月底登陸香港。位於尖沙咀美麗華商場及銅鑼灣皇室堡兩間新店，將分別於3月31日及4月1日開幕，店舖分別佔地1.08萬平方呎及9,400平方呎，開幕當日上午11時準時開賣。GU為UNIQLO母公司迅銷（6288）旗下副線品牌，於2006年創立，以極低價聞名，較UNIQLO低30%至50%，且更為時尚，專攻年輕人市場。公司管理層暫時未有披露香港GU的定價水平。

打機學音樂 有趣又實惠

■左起：Outblaze創辦人蕭逸、流行歌手林二汶及本地音樂人兼作曲家鄺梓喬。 莊程敏 攝

香港文匯報訊（記者 莊程敏）打機無出息這個概念可能已經不合時宜，網絡開發及服務公司Outblaze開發出一款iOS應用程式「怪物和弦」，除了是一款手機遊戲，也是一個虛擬結他導師。出身於音樂世家的Outblaze創辦人兼行政總裁蕭逸昨出席APM Apple Store音樂學習工作坊時指出，傳統學習音樂需要面對成本高、沉悶及難度高等問題，透過手機遊戲將能令音樂學習變得更有娛樂性及更經濟。

蕭逸指出，Outblaze一直有開發一些具教育意義的手機遊戲，如教導數學及英文等，但有見市場上類似的遊戲愈來愈多，反而教導音樂的遊戲較少，於是公司團隊轉移到另一類目，約花了一年時間創作出「怪物和弦」。玩家透過傳送一群可愛友善的怪物到另一個空間的過程中，可學習到結他和夏威夷小結他（Ukulele）的基礎技巧，並提供即時回饋。Outblaze有售賣結他，約59美元，「怪物和弦」月費為15港元，整體的學習成本較傳統學結他成本低很多。自去年11月推出，目前全球的下載量已達26萬次，當中暫以中國的下載量最高。他補充，未來Outblaze會繼續研發更多音樂學習遊戲，如鋼琴等。

蕭逸又預計，未來人工智能將會成為大趨勢，「機械人」或會主宰人類生活。香港的兒童學習太緊張嚴肅，未來或成為「機械人」般繃緊，家長應該推動更多快樂學習，以及讓小朋友有更多空閒時間去做自己喜愛的事，培養興趣及創意，這才是較「機械人」優勝的地方。