

靈感爆棚後生女 工業區開舖教整餅

要向心儀對象表達心意，親手焗製愛心蛋糕是一個不錯的選擇。不過，並非人人喜歡甜食，如果能夠製作出一個玩得又食得的蛋糕，或許更能吸引其注意。由 Pandora Cake Shop 創辦人梁頌珊研發的遙控泥頭車蛋糕，遠看同普通遙控車無異，利用遙控器控制，會發光兼行得走得，但原來除了必要的電子部件，其他部分皆可食落肚。

■文：香港文匯報記者 吳婉玲／圖：莫雪芝



梁頌珊與老公胡嘉宏在蛋糕製作室的分工清晰。

食得玩得賺錢最取得

甫進蛋糕製作室，立即迎來一番視覺享受。店內放滿梁頌珊的作品，人人熟悉的動畫或電影等角色如《千與千尋》、《怪誕屍新娘》、《我是小忌廉》及《愛麗絲夢遊仙境》等統統出現在眼前，色彩繽紛，栩栩如生，加上店內充斥撲鼻的甜品香味，令人恍如置身童話世界。這些精緻的蛋糕，全部是由梁頌珊憑藉一雙巧手製作出來。

自學烹飪 全靠耐性

有超過10年蛋糕製作經驗的梁頌珊，是一個想法多的人，自稱「天生靈感爆棚」。在她芸芸作品當中，不少會令人眼前一亮的感覺，遙控泥頭車蛋糕就是她最近新研發的作品。蛋糕製作室位於荃灣工業區內，不時有貨車或泥頭車經過，一般女生可能會覺得塵土飛揚很討厭，但梁頌珊就靈機一觸，決定要製作一個「識趣的蛋糕」。

「唔知係咪做得耐蛋糕好悶，睇嚟睇去覺得（蛋糕）唔識郁嘅，唔可以加啲野落去令佢識郁呢？」於是她就着手研製，短短4日，遙控泥頭車蛋糕便誕生了。一般蛋糕，人們會追求外觀和味道，遙控泥頭車蛋糕則多了一項要求，就是要行駛順暢，當中涉及不少電子技術。看似嬌滴滴的梁頌珊自豪地表示，焊接電路板等工序全部由自己一手包辦，沒有向其他人求助：「當做自己鍾意做嘅嘢，你唔會諗放棄，會成日好想做好佢。」遙控車蛋糕班收費每位6,800元，製作時間需要3日。

當然，焊接電路板的技術很難無師自通，梁頌珊小時候經常跟着做機械維修的爸爸進五金舖，加上中學時期曾經學過相關技術，才令她今次可以獨力完成這個難度非常高的蛋糕。至於未來會否為大家帶來更多驚喜？她指未來可



青花瓷花瓶蛋糕乃國際蛋糕節金獎作品。

能製作更多交通工具，更想過將蛋糕融合航拍機，可惜蛋糕太重，航拍機未必能夠負荷。

問到《怪誕屍新娘》和《我是小忌廉》等蛋糕，人物造型的精細程度十分驚人，是否學過雕塑？梁頌珊卻指是無師自通的，當其他人還在玩洋娃娃的年紀，她就已經拿起紙黏土整天捏來捏去，或許就是這樣玩出一手好技術。這位天才蛋糕師續指，自己沒有上過甜品課程，蛋糕是靠看書和YouTube自學；認為天分並非製作蛋糕最重要的元素，只要有耐性就可以製作出精美的蛋糕。

海外比賽 屢獲殊榮

一個個有如藝術品的蛋糕，當中更有一部分曾經在海外比賽揚威。2015年，梁頌珊參加在英國伯明翰舉行的國際蛋糕節，憑李小龍及粵劇人物造型作品取得三大獎項，分別是兩個金獎和全場國際大獎。去年她再接再厲，以青花瓷花瓶作品取得金獎，以香港蛋糕師身份向國際證明實力。



梁頌珊指製作蛋糕最重要有耐性。

樓上舖搬地舖 重心轉移賣產品

梁頌珊的蛋糕製作室最初是在社交網站上以網店形式營運。4年前以友情價銷售3D蛋糕給朋友，每個大約500元至600元，直到有人提出想學習親手製作3D蛋糕，才令她有開實體店的念頭。她於是辭去賣鑽石的全職工作，看似勇字行頭創業，但其實早已有兩手準備，萬一Plan A失敗，還有Plan B。

創業有兩手準備

「Plan A係教班，Plan B就係繼續接蛋糕訂單，當時（賣蛋糕）最少都搵到7萬蚊一個月。創業嘅時候我23歲，（失敗）唔使死喇嘛。」最後她堅持實行Plan A，只教不賣，全因想將製作蛋糕的手藝和其他人分享：「我都想有其他人做到，唔係淨係得我一個做到。」

Pandora Cake Shop 早期投資額約60萬元

至100萬元，開業一兩年已回本。每月平均開班20多日，每班最多12人，最少3人。梁頌珊建議新手可以參加相對較易掌握技巧的茶班，需時8小時，連同材料收費1,800元。她表示，主要客群是已婚女士、有興趣人士及從事相關行業的人，年齡層由20歲至50歲不等。

問到開業時期面對的困難，梁頌珊又禁不住「放閃」：「好多嘢都係佢（老公）負責，我唔使擔心。」

實體店位於荃灣工業區的商業大廈內，教室設有落地玻璃，坐擁開揚海景，佔地2,000呎。不過，梁頌珊表示為配合策略轉型，5月將會由高層搬至同座地舖，面積700呎，以銷售產品為主，教室就會改為同座另一個單位。現時，產品銷售及教班收入比例各佔一半，未來教班日數或會由原本每月開班20多日，減少至10多日。

夫妻共同創業 清晰分工減爭拗

如果你有留意開 Pandora Cake Shop 的社交網站，或者之前看過相關報道，會發現原來梁頌珊的老公胡嘉宏亦是公司老闆之一，且身兼多重身份，包括梁頌珊的公關、公司的市場推廣、採購員和店員等。自稱很少向對方說肉麻話的梁頌珊，在訪問期間頻頻「放閃」，不時提起老公：「如果無佢，都唔會有呢間舖頭。」

公司名稱有段古

蛋糕製作室可劃分為兩部分，踏進大門就是產品區域，銷售製作蛋糕所需要的材料和工具；再往內走就是梁頌珊發揮靈感的小天地，作教班用途。「男主外，女主內」的規劃，原來是為了避免兩夫妻因工作而吵架：「一開頭會因為買賣方面有唔同意見，佢成日形容我係藝術家，佢係商人，藝術家唔會理價錢，如果佢標價，我就會覺得太貴或太平，所以最後由佢話事。」實體店開業半年後，他們決定清晰分工，爭吵的次數也相對減少。

說到公司名字的由來，不得不提梁頌珊和胡嘉宏的愛情故事。14年前，就讀中三的梁頌珊開始同胡嘉宏拍拖，年紀輕輕的她似乎早已深明「想留住男人的心，先要留住他的胃」的道理，所以買了蛋糕食譜，每星期親手製作一個蛋糕給胡嘉宏，胡嘉宏每次皆讚不絕口。直至有一次梁頌珊在他家打開雪櫃時，發現數天前送出的蛋糕仍然原封不動，才發現原來男友並不喜歡吃蛋糕。為了逃返氣憤的女友，胡嘉宏在網上訂了一間名為 Pandora 的模型屋送給她。梁頌珊指：「依家都有留住，開唔中會拎返出嚟睇。」後來打算開店時，Pandora 這個名字立即在她腦海浮現。

剛創業曾受歧視

夫妻共同創業，看似甜蜜，但剛開始時也曾經承受別人的歧視目光：「初頭啲人會覺得佢（老公）幫唔到手，好似無乜用，食飲飯咁，但其實唔係，（正因為有）佢反而令

我放心去做自己嘅嘢，所以無佢就唔會有呢間舖頭。」無論旁人怎樣說，梁頌珊心裡明白，沒有老公的話，公司不可能順利起步。問到是否依賴老公，眼前的幸福女人甜甜一笑，不諱言說：「係呀，因為好多嘢我都唔識。」

今年，梁頌珊打算稍為減少教班的日數，將公司重心逐步轉移到銷售產品上，因為他們計劃踏入人生另一個階段，生育小朋友，希望將手藝傳承下一代。



賭王千金何超蓮(中)亦有報名學整餅。受訪者供圖



製作室設專區銷售製作蛋糕所需要的材料和工具。

馬雲：機械人30年後或上《時代》封面

香港文匯報訊 阿里巴巴昨與阿根廷政府簽署合作諒解備忘錄，阿里董事局主席馬雲在阿根廷布宜諾斯艾利斯表示，此次阿根廷之行主要目的是依托電子商務平台幫助阿根廷將牛肉和紅酒等商品出口到中國，並借助阿里巴巴平台吸引更多中國遊客赴阿旅行。

看好阿根廷電商發展

新華社消息表示，馬雲指電子商務要在阿根廷普及還需解決很多問題。物流成本是最大問題，有些阿根廷城市間的陸上運輸成本甚至超過阿根廷到中國的海運成本。互聯網連接、金融體系建設、進出口關稅等問題也需解決，但阿根廷政府表現出強烈的合作意願。

馬雲對阿根廷未來電商發展充滿信心：「阿根廷擁有世界最優質的農產品。去年的『雙11』，阿根廷紅蝦一天就賣了57萬美

元。」談到互聯網技術對人們生活的影響，馬雲認為未來的互聯網就像電一樣，既沒有邊界，也並非高科技。過去20年的革命是互聯網技術，未來30年才是真正的互聯網時代。

馬雲強調，互聯網正改變人們的生活和思維方式。線上線下加上現代物流零售模式的出現，賣家更要學會如何去服務。未來製造業方向正從標準化、規模化走向定制化、智能化。「未來可能不需要數據分析師，因為機械人可以做得比人類更好；30年後，《時代》雜誌封面登出的年度CEO可能是機械人；過去人們一天要工作16個小時，現在是8小時，未來或許縮短到4小時。」馬



雲這樣暢想互聯網帶來的改變。他指互聯網改變了傳統貿易模式，中國的「一帶一路」倡議與互聯網結合，將為世界提供巨大的發展機會。未來以電子商務為主的貿易方式，將使全球貿易更加透明、開放和公平。

玩具反斗城亞洲版圖擴至日本

香港文匯報訊 馮氏零售集團昨宣佈，玩具反斗城亞洲已簽訂一項協議，將合併玩具反斗城日本與大中華區及東南亞的業務。玩具反斗城與馮氏零售集團合資成立的玩具反斗城亞洲總部位於香港，擴展後的亞洲合資企業將透過整合業務發揮更大的協同效應，可更有效拓展快速增長的亞洲兒童消費品市場。

建泛亞洲區連鎖店網絡

玩具反斗城亞洲現於大中華區及東南亞市場經營223家店舖，這些市場包括汶萊、中國內地、香港、馬來西亞、新加坡、台灣和泰國，並在菲律賓和澳門設有34家特許經營店。在日本的160家店舖於加入後將建立一個

泛亞洲區玩具連鎖店網絡。

馮氏集團主席馮國經表示，30多年來，集團一直與玩具反斗城合作發展亞洲業務，很高興能將合作關係擴展到日本市場。將日本的玩具反斗城加入玩具反斗城亞洲業務，將讓管理團隊更有效管理亞洲區的庫存、物流及銷售渠道，並擴展公司的全渠道零售業務，藉此達至更高效率，從彼此的專業知識及經驗中獲益。

在1985年，馮氏零售集團與美國玩具反斗城達成授權協議，首次將玩具反斗城引進亞洲。此後，集團在區內開設了超過250家店舖。加入玩具反斗城日本後，馮氏零售集團將擁有亞洲合資企業約15%股權。