



■ 林明偉佇立窗前，眺望惠州中心城區。  
香港文匯報記者 胡若璋 攝

介紹創業故事前，林明偉遞出一張名片。上面有東莞某企業的任職信息，是他23歲初入廣東的第一份工作。細數十來年的粵港兩地生活餘味，林明偉透露，親戚是老闆，有了這個契機才早到了內地。初來報到，「換位思考」成為他與內地同事快速磨合之道。一年前，與兩名有意北闖的香港朋友湊巧交談，卻成就了林明偉從打工仔變身老闆的契機。借助自己在內地多年的社會積累和資源，他與香港朋友在惠州合夥辦美妝服務工作室，計劃以優質的港式專業服務作招徠，搶佔內地龐大的消費市場。

■ 香港文匯報記者 胡若璋 惠州報道

# 換位思考助磨合

# 港式服務搶市場

## 大學生北上打工十餘載 積累經驗做老闆

### 港青北上 創新天

林明偉23歲大學畢業，即在親戚家的外貿公司上班。公司辦公室總部在香港，廠房設在東莞，屬於上世紀八九十年代港企特有的「前店後廠」模式。最初幾個月在港上班，林明偉主要負責管理海外客戶的訂單，和東莞廠區生產部門主任溝通，也成為他的日常工作內容。

#### 兩地溝通問題 初期屢見不鮮

初期與內地同事溝通，問題屢見不鮮。諸如，早上8點鐘電話聯繫內地同事，對方9點上班才給出一個不確定的回覆，而另一邊海外客戶「連環call」。為了熟悉業務，林明偉前往東莞廠房觀摩。

面對接觸、溝通，這邊的同事介紹工廠的工作流程和協作模式，林明偉第一反應是，「也有道理」。

後來，一次家庭聚會上親戚老闆詢問工作體會。林明偉把他近三個月的「磨合期」打趣分享给老闆聽。意料之外，老闆大笑說：「我剛去內地，差不

多用了三年時間來習慣，而你只花了三個月。」日後，這段小插曲時常提醒林明偉，在工作中多一點「換位思考」的心態，會令工作更順利。

#### 朋友湊巧交談 促成創業美事

從東莞到惠州，林明偉說，源於朋友。「有位中學同學是接班二代，很早就上來廣東。」同學要好，工作之餘，時常膩在一起。「他的社會資源豐富廣泛，也從不吝嗇和我分享好的資源。」林明偉也想把這份美好朋友情誼傳遞開來。如今，一些香港朋友欲了解內地行情，他一般都會盛情邀約，樂做珠三角的「導師」。

一年前，兩名朋友從香港來惠州過周末。幾個人坐在惠州中心城區的一家星巴克臨窗而坐，放眼望去一間女生紋眉美容服務的店。恰巧，這兩名朋友在香港正是經營半永久美妝服務工作室，已超過5年，此前有很多客戶邀約他們到廣州、深圳、甚至上海、北京做美妝服務。因為內地經驗少，他們北上發展的心願一直徘徊不前。後來，林明偉想到了自己在內地的社會積累和資源，遂再邀請二人洽談，並到惠州實地考察，發現當地一些美妝品牌連鎖機構的服務體驗、消費

體驗都欠佳。經過連續兩日考察，三人一拍即合，決定以惠州為大本營共同開拓市場。

#### 開拓證書課程 助力青年就業

懷着讓惠州的女性消費者享受港式經營模式帶來的專業半永久美妝體驗的心情，林明偉負責前期在惠州的選址，裝修工作。憑借自己在廣東的經歷積累，他負責對外拓展公司業務及合作，另外兩位合夥人負責管理技術團隊、監督項目流程。

過去9個月以來，林明偉跑建材市場，貨比三家，和裝修師傅們一起設計裝潢了一個工業風格的工作室。

預計元旦對外試營業，通過朋友圈和自媒體宣傳，首批客戶成功敲定。

歡喜的同時，林明偉籌劃如何更早開拓一些諮詢課程給惠州的青年。三人團隊搜羅各方資源，和韓國知名半永久美妝服務學校開啟培訓合作，增設韓國講師教學課程。同時，林明偉近期正在為符合資質的執業資格證書奔走。

項目要正規化，需要政府認可。「一紙證書不能隨便糊弄。」林明偉說，這是年輕人對美好生活嚮往的職業通行證。



■ 林明偉把創業大本營選址在惠州最老牌的商業寫字樓的14樓。

香港文匯報記者 胡若璋 攝



■ 林明偉(左三)和合夥人譚準「半永久美妝服務」的內地市場。 受訪者供圖



■ 回香港的周末，和中學同學踢一場足球的習慣保留至今。 受訪者供圖



■ 林明偉和裝修師傅商量細節。 香港文匯報記者胡若璋 攝

## 調整心態學信人 穿梭兩地悟變遷

奮鬥在「北上廣深」的外來年輕人，說起找房子、搬家的故事來，大抵都會有一種惺惺相惜感。林明偉說起在惠州找房的經歷，心得也有一籬筐那麼多。

最初很多疑惑，不管需求講得多麼明確，房屋中介總會帶去看一些莫名其妙的房源。有一次，連續和房屋中介看了三套房之後，林明偉感覺是在浪費彼此的時間，有些生氣。

「嘗試去完全相信一個中介，」林明偉說，他把心態調整後，把找房子的事務委託給對方。結果，不出十天，心儀的居所就來了。找房過程，雖然沒有特別一波三折，但也有收穫，「真心實意去相信一個人的感覺，很好。」

#### 觀察廣東城市 打破落後成見

來廣東工作之後，林明偉也加入了「5+2」的粵港兩地生活模式。周末回香港陪父母，和中學同學踢一場足球、吃一餐飯，敘舊的同時分享各自的工作生活狀態。

內地生活工作久了，進餐廳叫「服務員」是一件平常的事。回到香港茶餐廳隨口叫服務員，同學笑話他。幾次之後，仍舊改不掉這個脫口而出的習慣，就不再解釋。林明偉轉而盛情邀約朋友到內

地，感受一番不能沒有「服務員」的餐飲服務。

「內地的餐飲服務越來越周到細緻，服務員們的水準也大大提高，笑臉迎客的感覺挺好。」相比之下，內地的同事到香港茶餐廳吃飯後常感歎，餐廳服務比較冷漠。

兩地生活久了，林明偉對珠三角的城市有了不同觀察。「要在這裡生活一段時間，才有資格去說它的優劣。」青少年時期的林明偉沒有離開過香港。只是在12歲的夏天，和父親返回祖籍地海南省中部的一個鄉村的記憶依然清晰。

從香港到海口坐飛機三小時左右，從海口到老家的村落，一路塵土飛揚，異常顛簸，感覺路程比香港到海口還遠。笑談這段海南「初體驗」，林明偉告訴香港文匯報記者，直到他出社會到廣東工作，才開始打破內地落後的「成見」。

#### 港人同享補貼 置業提上日程

過去9個月的創業籌備期，行走惠州的歸屬感變得更有體和強烈。久居其間，生活的愜意之喜，很輕易就能擁有。近期新政出台，港人在內地也可以享受住房公積金補貼，和內地民眾同享住房待遇。林明偉自然欣喜，在惠州置業安家將更提上日程。

## 籲港青抓港機遇 兼緊盯北上廣深

粵港兩地生活經驗超10年，坐下來準備回說過往，林明偉嘴角上揚。決定接受採訪前，他對自己的故事，是否有借鑒意義存在疑問。

創業起步階段，故事也在朝著未知進行。「談談你努力的方向，是如何一步一步一個腳印走出來的嘛。」朋友這句話，讓林明偉也開始重新審視兩地經驗帶給自己的生活思考。

在一些社會活動中，接觸過不少香港年輕人。和他們分享在內地的經驗感受，有些年輕人給他不少錯愕。

#### 對接兩地需求 不愁沒好出路

「我想創業不想打工！」如何繼續話題？語重心長，顯然不是和年輕人溝通的正確方式，插科打諢林明偉也不擅長。

「香港有不少青少年，對學金融有一種盲目的熱情。」似乎學了金融，畢了業就能搵好工。林明偉注意到，現實困境是滿大街的金融畢業生，真正的高端人才依然鳳毛麟角。

見諸報端的消息裡，香港到關鍵詞，大都和金融服務、專業服務掛鉤，時常作為香港優勢拿來展述。

內地跨入新時代，許多行業發展可謂一日千里。因為擁有兩地經驗，林明偉也常常接受到一些香港朋友的詢問了解。提及內地市場機遇，林明偉認為，目光投射內地，至少是「北上廣深」這些一線城市。簡而言之，就是要抓住香港機遇，也要看得見「北上廣深」。

如此，不管是香港的金融優勢，還是其他各類專業服務，對接得了兩地市場需求，不愁沒好出路。

### 早睡早起創業者 周末享受家庭樂

剛剛過去的聖誕節，林明偉提前回港接父母到廣東過節。在此之前，他在朋友圈內諮詢，廣州哪裡有地道且富有人情味的美食一條街。

「我想帶他們來這邊過節，玩個新鮮吃個地道。」林明偉透露，和父母吃飯，是他每個周末的家庭生活重點。

昔酒桌應酬多 父母費心健康

處於創業起步階段，過去三個月以來，林明偉忙著跑建材市場，忙著和裝修師傅們一個一個盯細節。更費心在開業前的各項推廣、宣傳工作。聽起來，忙碌是工作生活的主旋律。

初見林明偉，他神采奕奕，步履輕盈，穿衣顯瘦。比較同齡人，至少看上去年輕五六歲。

聽聞香港文匯報記者的

讚，林明偉顯然對自己健康的生活工作狀態有自信。對於好評，他大方接受。他透露，到惠州後的生活節奏鬆弛有度，早睡早起，每天睡覺之前和父母通電話，一家人相互分享當日的瑣碎。

不過，最初的幾年和父母的關係偶爾還有些劍拔弩張。尤其是媽媽，出於關心，每天會用「電話輪番戰」來獲悉兒子的工作生活狀態。

當時父母不願意他留在內地發展，因為每次打電話給他，不是碰到他在喝酒應酬就是在熬夜。

近年，應酬不再是工作的主角，有了更多時間明確創業的方向。林明偉表示，現在對美好生活的嚮往也日益清晰。尋常周末，林明偉得閒就會開着他的兩地牌車，帶父母到內地轉轉。

他說，他們來這邊吃餐農家樂，就很開心。