



透過麥耀邦配對公司撮合的工程師李先生與行政人員李太太。受訪者供圖

寂寞比病毒可怕 相睇生意疫市旺

《愛在瘟疫蔓延時》，不只是經典愛情名著，在現實中原來也比皆是。新冠肺炎疫情摧殘了各行各業，但卻澆不熄人們追求至死不渝愛情的信念。本港配對公司創辦人之一麥耀邦表示，疫情不太影響配對生意，只少了約一成客人，反而來光顧的客人更有心、更著緊。特別多了教師、公務員來尋愛，「可能因為多了人停工、在家工作，多了時間思考人生，希望在危難逆境時找到依靠。」

香港文匯報記者 莊程敏

抗擊 新冠肺炎

疫情下人心惶惶，人人都可能是潛在帶菌者，親戚朋友未必願意見面，冒着生命危險去和陌生人相睇，似乎是不可思議之舉。然而對渴望找到人生另一半的人來說，孤寂比病毒更加可怕，或許就像《愛在瘟疫蔓延時》所寫的那樣，「愛情首先是一種本能，任何時候的愛情都是合情合理的。」這部被譽為「人類有史以來最偉大的愛情小說」，描寫的正是霍亂蔓延之下一段轟轟烈烈的愛情故事。

正是由於這些愛情至上者的存在，配對公司的生意才沒有受到太大影響。疫情爆發以來，麥耀邦公司的生意只下跌了10%，主要是少了一些從事零售業、文職及醫護的人客，「現在很多零售業人士都被迫放無薪假，甚至被炒，未必會再花一筆錢去光顧配對公司了。而有些從事醫護的會員都表示暫不想約會，怕有傳播病毒的風險。」

群體聚會改一對一見面

而已經付錢的其他會員，雖然也擔心中招，但卻不會因此就停止追求愛的步伐。麥耀邦笑言，目前客人都不太驚，始終是一對一見面，不是群體聚會。以往公司的做法是先安排會員見一次面後，才讓他們自行交換電話號碼，不過現在因為疫情關係，確實有一些人不敢出來見面，公司會讓他們先交換電話號碼，互相了解之後再自行決定約會與否。

受疫情影響，不少餐廳關門停業，現時要幫會員訂約約會都有困難，近日試過有會員到達餐廳後才發現原來不營業了，要臨時改地點，搞到初次見面十分狼狽。

戀人面對生死，可以見證愛情的偉大，也可以照見人性的真偽。另一位創辦人韓樹榮說，「有一次一位女會員上公司來與一位男會員會面，她竟然仿效一些餐廳的做法，帶了一塊透明膠片，在會面時放在枱中間，阻隔對方的飛沫，令到男方及整個會面氣氛都很尷尬，加上個女仔又戴帽及口罩，我都看不清她的樣子。」真是未曾相愛已無言。

Zoom會面 互動分享更多

由於群體的相睇聚會在疫情下不適合，都改為由網上進行，麥耀邦說，「試過用Zoom舉行視像的『極速派對』，發現男士報名較女士踴躍很多，可能因為男士較擅長科技，最後湊成3男3女於網上見面，大家都在家中，有些抱着貓，有些吃着薯片，氣氛卻出奇地輕鬆。」用視像會面好處還有當會員談到很喜歡去旅行時，更可即場在電腦找出去旅行的相集分享。不過他坦言，舉辦這類網上相睇聚會的毛利，會較實體聚會為低。

教師公務員WFH 查詢增

「其實說到底，我們做的是寂寞人的生意」，韓樹榮指出，由於疫情關係，多了人在家工作(WFH)，或停工，大家都感到寂寞。特別多教師、公務員來查詢，有教師向他表示，平日工作太忙根本沒有時間尋找另一半，趁着現在不用上課，就試下來找對象。麥耀邦補充，平時配對行業的旺季，也多數是在長假期前夕，如復活節、聖誕節至新春，「可能都是人們怕寂寞所致。」

「去年6月爆發社會運動後，突然多了很多人客，可能因為在社會動盪時，人們更會思考人生，尋找一些人生目標或安慰。」麥耀邦說，現時還多了客人在查詢時指定約會對象的政治顏色立場，不會找立場不同的戀人。想不到愛一個人，也要政治審查。

兩位身為配對公司的創辦人，麥耀邦及韓樹榮撮合了無數癡情男女，但原來他們以前也是經配對公司找到各自的另一半。韓樹榮相睇了29次，麥耀邦更多達44次，因「久病成良醫」而開始經營配對公司。近日，麥耀邦經營了5年的「幸·匯」，與韓樹榮經營26年的「專業·幸匯交友配對聯盟」合併成為「專業·幸匯交友配對聯盟」，讓兩間公司的會員互通共享，大大增加了配對對象的選擇。

與150間僱傭中心合作

HelperDB現正邀請更多本地僱傭中心試用，據悉截至3月中，已有150間本地僱傭

中心試用，佔行業約15%，有超過600個外傭可選，部分僱傭中心的新客戶查詢升幅增至15至20%。

HelperDB聯合創辦人黃海燕指出，近年在各行各業中，「配對平台」概念日漸普及，但有別於其他行業，聘請外傭牽涉多個機構和繁複的程序，平台的設立是希望為僱主提供一個可靠快捷的方法，尋找到合乎需要的外傭，而且全程由專業僱傭中心跟進，確保外傭質素和聘請過程順利，以節省雙方金錢及時間成本。與此同時，及早適應「配對平台」這個概念，也有助業界爭取時間開拓更多發展的空間。

單身男女 千金求末世戀

「專業·幸匯交友配對聯盟」創辦人韓樹榮(左)和麥耀邦(右)看好相睇生意前景。受訪者提供



業界看好前景 顧客趨年輕化

香港文匯報訊(記者 莊程敏) 俗語有話「不做中不做保，不做媒人三代好」，配對公司，說到底做的也是大媒人角色。「找一個你愛的人不容易，找一個愛你的人更不容易」，小記報社有位同事委託配對公司三年多，相睇了廿多次，今年會費5,000多元，至今仍未覓到意中人。愛情不是股票，不能自動對盤，愛情更像Accumulator，看着很誘人又暗藏殺機，重點是你情我願，這些特質令配對不會是一門易做的生意，但韓樹榮他們對香港配對市場的前景仍感樂觀。

整合有助客人配對成功

麥耀邦坦言，坊間的配對公司服務確實很參差，有些公司常被消費者或團體投訴「收錢無服務」或「貨不對

辦」等，他舉例指：「有些公司在客人登記入會前會畀相簿他們睇，入面個個好似model(模特兒)咁，引人落鑊，出來見面就唔係咁個樣。」過去一年有不少配對公司結業，他希望可以改變這個現象，所以未來不排除會再與其他配對公司作整合，共同擴大資源。

配對公司要做到精準度高的配對，會員數目就要提高，才可以找到年齡及擇偶條件更相配的對象。麥耀邦說，有些公司舉辦很具噱頭的單身旅行團，但參加人士卻無特別篩選，「一群10位女士去馬來西亞，發現同團的男參加者的年紀其實只可做她們的兒子……」

本身就相睇了44次的麥耀邦，最近出了本名為《有一種幸福叫主動》的

書，記錄他個人真實的相睇經歷，裡面當然有不少相睇貼士，「有十多位客人都是因為看了我的書來報名。」

高收入人士工時長

對於本港的配對市場，韓樹榮對前景感到樂觀，因為本港的工作時數全世界最長，高收入的一群更是OT最多的族群，很多會員都反映沒有時間找另一半，要委託配對公司幫手，令到配對公司的業務近幾年不斷增長。隨著多間「過江龍」配對公司進入香港市場，大賣廣告做宣傳，令港人對配對公司的觀念亦轉變不少，接受程度增加，近年光顧的客人有年輕化趨勢。另外，因港人長壽的關係，一些較年長、喪偶的客人亦多了。

麥耀邦透露，「幸·匯」及「專業



根據相襯度 AI推薦戀人

香港文匯報訊(記者 莊程敏) 網上業務成為疫市「救命草」。配對公司創辦人之一麥耀邦說，其實公司由去年上半年已開始將一些工序轉至網上，投資額約為6位數字。今次疫情爆發，更證明當日的方向正確，除了資料會利用網上提交，配對上更會採用AI功能，平台正在測試中，預計在1至2個月後可正式推出。

核實身份勝過交友App

現時很流行用交友App結識異性，例如Tinder等，麥耀邦認為，這些交友App最大的問題是沒有身份核實，對方可以虛報資料，對急於找對象的人相對危險得多，不時都有些在交友App受騙的「苦主」轉投配對公司。他指，如該公司於核實資料方面很審慎，即將上線的網上服務可供會員上載其身份證、收入證明、學歷證明、工作證明等，如果會員不願意提供會標明「未核實」，相反則會標明「已核實」，讓約會的對方心裡有數。

特別是在現在疫情期間，客人更可以透過網上完成遞交資料及直接付款，無需再親身到公司申請入會，方便得多。

會員可自行約會心儀者

系統的AI功能，自動根據會員的擇偶條件推薦合適對象，並列出相襯度的分數。會員當然也可自行發出約會邀請。麥耀邦坦言，由電腦推薦約會對象，這做法有好有不好，傳統人手配對會有主觀意見，當會員拒絕約會邀請，有時他們會根據對會員的實際接觸及觀察，會比電腦中的資料更了解當事人，會「加把嘴」勸喻一下，例如多提一下對方的優點，但電腦就不會做勸喻的角色，一段美好姻緣也許就此擦肩而過。

AI平台還兼具示愛功能，會員只要輸入欲示愛對象的電話號碼或電郵，系統便會向對象發出示愛訊息，只要對方也同時輸入會員的電話或電郵，雙方便可確認聯絡，發展浪漫關係。

外傭中介平台生意增15%

香港文匯報訊(記者 蔡競文) 疫情肆虐之下，各行各業紛紛將業務轉至網上平台及手機應用程式。近月疫情影響，到訪僱傭中心的人流也減少，加上政府限制出入境，各地封關影響外傭到港，單在2月份，部分僱傭中心生意就大跌三至四成。外傭搜尋平台HelperDB推出一個首個連接過百家本地僱傭中心，讓僱主能足不出戶尋找合適外傭。

擁有4間分行的海盈僱傭中心，也面對近月疫情的打擊，負責人周淑杭透露，農曆新年後親身到分行查詢及面見傭工的僱主人數大減，但聘請外傭的需求其實仍然非常殷切，他認為HelperDB可以成為業界其中一個全新的宣傳渠道，3月初起已略見成效，僱主查詢數量逐步增長，使公司業務能繼續營運。隨着不斷更新及透過後台操作，可直接上載外傭資料，而披露的資料數量和對象的最終決定權亦由公司擁有，對於業界對於一些缺乏宣傳費用的小型規模僱傭中心成效應該更加高。

外賣平台加盟增逾1500間

香港文匯報訊(記者 蔡競文) 政府近日推出「限聚令」並呼籲市民保持安全社交距離，以阻隔新冠病毒進一步傳播，隨着更多市民留家抗疫，越來越多餐廳食肆加入外賣業務，藉此維持營運。

逾兩成商場餐廳加盟

據送餐平台「戶戶送」提供最新資料，自1月起已有超過1,500間新食肆加盟平台，較8星期前的新增餐廳數目翻升2倍。而第二波疫情於過去一星期爆發，平台接獲的餐廳查詢驟增4倍，預期將有額外500間食肆於4月底前加盟平台。

分別有25%和10%的新加盟餐廳位於商場及酒店之內，反映過往主營堂食業務的餐廳深受疫情打擊。最新加入戶戶送的餐廳包括大型連鎖店、人氣小店及快餐店，當中大部分均未有於此前提供外賣服務。

除外送到的服務外，新肺炎爆發後，外賣自取服務也大增。自去年12月，平台於過去3個月於供應外賣自取的餐廳選擇和外賣自取的單量均錄得3倍增長。戶戶送香港區總經理羅家聰表示，公司已準備好提供一切所需服務，與餐廳緊密合作，改善他們的外賣營運流程，盡一己之力協助餐廳在疫情期間繼續經營。