

# 室內設計師疫市謀擴張

## 多人合作跟個案 增接公屋居屋單

新冠肺炎疫情令百業待「救」，不少戶主為填飽肚子，裝修意慾大減。室內設計行業在限聚令和裁員潮下難免受到波及，加上公私營房屋比例的轉變，室內設計公司老闆需要變陣求出路，甚至親自到偏遠地方見客。設計情報中心老闆陳禮善向記者分享他的「抗疫」大計，除了改變工作模式，捕捉公屋供應所需裝修浪潮，努力保持勤奮和正面心態也相當關鍵。

香港文匯報記者 黎梓田

面對疫情，個個老闆天天接近面癱，陳禮善卻滿滿正能量。他說「人老精鬼老靈」，雖然未見過如斯環境，但事前也會感覺到嚴重性，所以早在數月前已向公司同事作出「預警」，提早作出應變，例如在門口安裝體溫探測器，讓客戶踏入門口時也會安心些。他指，公司在市場中的份額大約2%，打算藉着2003年沙士成功擴張的經驗，在疫情中再擴張，公司最近亦頻頻落廣告，甚至計劃再物色人才。

### 身為老闆親自見客

陳禮善稱自己公司不屬於一線最受影響公司，「室內設計不是一種衝動式消費，訂單不會一下子減少，但說無影響又不可能，要生存最重要是應變能力」。陳禮善雖身為室內設計公司老闆，但非常時期也要親自開工，與記者面談當天早上便要入沙頭角見客，又稱自己平時甚少去沙頭角。

室內設計往往涉及大銀碼訂單，因此需要與戶主詳細面談，而今次疫情亦成為設計師的一個考驗。市民減少外出，不論是Sell客或溝通均比以往更困難，因此會在網上進行。陳禮善指，很多人不到最盡關頭也不會迫出新方法，不過公司向來有在互聯網下功夫，公司網站上資料較充足，反應也比同業快。他更特別提到，「過年前加咗次人工，過年後又加咗次人工」，加幅介乎2%-10%。

每間室內設計公司的設計理念及背景不一，有時候差異也比較大，故商譽便成為室內設計公司的重要資產。陳禮善指公司熟客不少，所以在兩個多月的疫情期間也能保持生意額。他提到，非常時期下，公司不能只以商譽留住客人，疫情的負面影響開始蔓延各行業，打工仔或老闆會擱置裝修計劃，未來2-3個月會是關鍵時期。

為應對「關鍵時期」，即使生意無大跌，但陳氏指公司都要減價一兩成，變相要接多些訂單，而且客戶群開始由私樓轉變成到公屋、居屋客，同事工作量增加了不少，但亦同時加強設計師之間的合作，由多個設計師跟進一個單位，改變過去由單一設計師跟進一個個案的模式。

### 用「正能量」Sell客

陳氏提到，當日去沙頭角見客，其實就是公屋客，而且該屋邨採用歐陸式建築風格，是他見過最美的公屋。

戶主從事飲食業，被裁員時曾打算擱置計劃，不過後來陳禮善運用他的「正能量」Sell客，對戶主說「你工作時間仲長過我，唔係咁樣停一停，你邊有時間閒問屋啊？香港人邊度有得忍㗎，好快就會出去食嘢。你裝修完間屋就開工喇！」說畢，戶主便笑了出來，裝修訂單亦如常進行。



設計情報中心 香港文匯報記者攝



陳禮善雖身為室內設計公司設計情報中心老闆，但非常時期也要親自開工，與記者面談當天早上便要入沙頭角見客。 香港文匯報記者攝

## 利潤少不打緊 密食當三番

室內設計師雖非直接面向地產市場的行業，但難免要因應政策及市場環境變化而作出適應。自特首林鄭月娥上台以來，一直銳意解決本港市民住屋問題，並將公私營房屋比例調整至7:3，未來公營房屋供應量將大幅提高。而室內設計師的主要客源亦由私樓客，逐漸轉移至公屋客或居屋客。

陳禮善在近年亦已察覺到轉變，故開始作出相應部署，不過他仍慨嘆，當初錯過了公營房屋供應的第一波，現在只好多下廣告爭取客源。陳禮善指，做一單私樓客的室內設計的生意，訂單金額介乎50萬至80萬元，而公屋或居屋可能是10萬至50萬元，一個設計師以往平均跟5單，現在可能是15單，不論是精神狀態、見客次數都比以前不同，他坦言「大家都好嬲」。

### 4月份訂單量急升六成

他提到，公屋構件千篇一律，由於面積限制，所以公屋的光源以單向為主，所以最大的通病是採光不足，加睡房就會阻礙到採光；而公屋多數採用「明喉」設計，不過「明喉」外觀不佳加上用料質素普通，所以多數要拆過再造，變相增加裝修成本，令客戶陷入兩難，「照用又唔係、拆咗佢又貴」。

眼見近年大量公屋及居屋落成，雖然利潤少，但唯有「密食當三番」，增加

工作量來換取生意額的維持，「自己唔變就會無客幫襯」。在疫情開始復甦下，公司4月份接獲的訂單量錄得60%增長，最少50%都是來自公屋或居屋訂單，更比起過去的20%佔比大增30個百分點。

不過，人人都得一對手，單純增加工作量並非長遠之策，所以陳禮善將旗下設計師的工作模式作出相應的調整。他解釋，以往室內設計師都是一人跟一個項目，不過面對公營房屋比例轉變，要將一個項目的不同工序「拆開」，分配予不同設計師負責。



由於增收工作，設計情報中心現改由多個設計師跟進一個單位。 香港文匯報記者攝

## 主動求變 為家居添防疫功能

面對疫情來襲，受考驗的並非單單商戶生意，亦包括市民對防疫的方法，包括各式各樣個人防疫裝備，反映本港市民自我防疫意識已大幅提高。大眾對室內設計行業的要求，除了設計外觀上要符合心水之外，功能上亦需講求實用，而部分室內設計公司亦主動求變，將防疫功能融入其中。

陳禮善表示，家居一般常見的防疫重點在於U型隔氣喉管及抽油煙機，而前者的防疫原理為以長期儲水阻隔大廈排污系統的病毒細菌，除了改裝喉管的個案之外，現時一般新式私人樓宇、公屋及居屋大多都已裝有U型隔氣喉管，只要保持喉管內長期儲水，防疫不是問題。

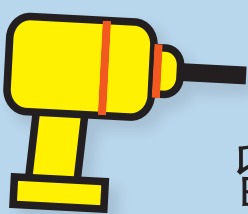
### 抽油煙機原是防疫重點

不過，最多人忽略的防疫重點就是抽油煙機，陳禮善指，如非設計公司或裝修公司主動提供，

很多住宅也不知抽油煙機可以「防疫」。陳氏解釋，抽油煙機的風管外一般為大廈天井位、污水渠位，抽油煙機除了將室內空氣抽出，停開時也有可能「回風」，由天井及污水渠而來的細菌病毒便有可能透過抽油煙機的風管流入室內。

陳禮善稱，公司一般會主動為戶主在安裝抽油煙機時加配單向活塞，防止「回風」，直言這是「不用很多錢，但很有用」的做法；他又提醒，業主切勿亂改廁所間隔，衛生問題最差的多數是劏房，又或者改到一間屋很多廁所，結果導致整個單位都是臭味，並且揮之不去。

陳氏又提到，現時也會有客戶向他查詢光觸媒消毒。他指光觸媒在以前有人要求使用，但主要作用是為了消除甲醛，亦附帶有抗菌消毒的效果，隨着全球肺炎疫情蔓延，光觸媒消毒開始多人關注，而消毒費用大概7,000至8,000元。



## 留家抗疫 才得閒整靚自己間屋



陳禮善旗下分店，每張工作枱都充滿玩味及個人特色。 香港文匯報記者攝

與其他室內設計公司不同，陳老關旗下每間分店都擺滿模型、公仔，每張工作枱都充滿玩味及個人特色，與一般室內設計公司僅陳列產品相差甚遠，陳笑稱「客戶嚟到好多時都無嘢睇」。陳環顧四周，說同事長時間在此工作，他們是這裡真正的用家，「佢哋做得開心就得好，而裝修樣樣可以在其他地方擺放或透過圖片介紹，無需佔太多位。」

陳禮善提到，自己身為老闆，但自己家的裝修已多年未有太執，色調略為單一。他語氣略帶尷尬說，若非今次疫情要在家工作，自己亦不會「響屋企執下嘢」、「整靚間屋」，今次還為家裡的樓梯走廊牆身及客廳改頭換面，「加多啲色彩、感覺精神啲」，而且有不少客戶都跟他一樣，趁疫情下在家時間增加，才有心情大搞裝修。

## 限聚礙約會 香港婚活教客增值

香港文匯報訊（記者 岑健樂）在新冠肺炎疫情持續下，不少香港市民選擇在家「避疫」渡過難關，減少社交聚會，令相關行業的營運表現下滑。其中，交友約會公司的營運受到一定程度影響。香港婚活創辦人張惠萍早接受香港文匯報訪問時表示，受上限為4人的「限聚令」影響，公司有不少團體聚會活動需要取消，令生意額較平常時期下跌了約三分之一。

雖然疫情打擊營運表現，張惠萍強調，現時公司沒有裁員，亦沒有強制要求旗下員工放無薪假與提早放年假。她續指，公司現時有逾10,000名客戶，疫情期間正好

讓員工透過電話與電郵等方法，更貼身地跟進與了解的客戶最新情況，為日後的業務發展作好準備。

目前，香港婚活提供單對單約會及Speed Dating（極速約會），有超過20,000個登記，早前更成功通過政府神秘顧客測試，獲政府頒發「香港工商業獎-顧客服務獎」。張惠萍表示，為免公司的營運全面冰封，疫情肆虐與「限聚令」生效期間，公司增加了單對單的交流活動，例如她們會與公司客戶們進行單對單諮詢活動。「大家傾下偈，了解客戶的性格喜好與需要，幫助他/她提升自信與社交技巧，令客戶日後更易結識伴侶」。她續指，線上與線下的單對單諮詢活動都可以提供，

視乎不同客戶的需要。

### 線上分享打扮護膚心得

香港婚活的另一位創辦人黃嘉如補充指，公司於疫情期間會繼續與客戶及網民互動，不論線上還是線下。她舉例，公司曾與客戶及網民分享溝通、打扮、護膚與化妝技巧，鼓勵單身男士與女士們於疫情期間自我增值，充實自己，為日後的交往作充分準備。

為了防止病毒傳播，張惠萍表示公司在舉辦線下活動期間，會做足防疫措施，除佩戴口罩與量度體溫外，還包括安排客戶於地方較大的會議室進行交流，以及與人與人之間亦會保持約2米的社交距離。

## 投推署：去年港初創企業增21%

香港文匯報訊（記者 蔡競文）「2020 StartmeupHK 創業節」將於7月6日至10日舉行，投資推廣署助理署長吳國才昨表示，本港初創生態圈在面對挑戰時依然保持強韌，去年本港初創企業數目達3,184間，按年增21%，從事初創企業的人數更增31%至12,478人。他指，香港作為初創企業樞紐的優勢惠及多個行業，而金融科技、電子商貿、供應鏈管理與物流技術等行業近年來均取得顯著發展。他又引述投資推廣署關於香港初創生態圈之調查結果，指本港約三分之一的初創企業創辦人來自香港以外的地區，首三大來源地分別為美國、中國內地和英國。

更重要的是，從事初創企業的人數於去年增加31%至12,478人。香港作為初創企業樞紐的優勢惠及多個行業，而金融科技、電子商貿、供應鏈管理與物流技術等行業近年來均取得顯著發展。他又引述投資推廣署關於香港初創生態圈之調查結果，指本港約三分之一的初創企業創辦人來自香港以外的地區，首三大來源地分別為美國、中國內地和英國。

### 創業節將移師網上

吳國才表示，往績記錄顯示香港是一個初創企業落戶、成長、開業和拓展至其他市場的理想地點。初創企業數目在2019年達3,184間，按年增長

投資推廣署昨公布，今屆StartmeupHK創業節採取前所未有的安排，將由實體活動全面改為虛擬活動。