

名人投資

創業者的特質通常是有熱情、有方向和有創造力，簡單來說就是有“夢想”。90後郭燕光(Yen)為拔萃女，會考8A，美國史丹福大學以首2%最佳成績畢業，不過這統統不是她最厲害的履歷。她的父親是大馬首富，亦是擁有香格里拉酒店的嘉里集團創辦人郭鶴年。儘管出身顯赫，卻放棄家族生意，隻身出來創業尋夢：“只許成功，不許失敗，沒有回頭路。”郭燕光不停往前跑，彷彿停下就會倒下來，為的是爭一口氣。

■香港文匯報記者 張美婷
圖：曾慶威



■郭燕光在Showroom特別設置了攝影棚，並聘請有專業攝影師。



■公司推行全球免費收貨服務，速遞公司能到就收貨。



■成功賣出的貨品，公司會與賣家拆賬。



■郭燕光十分看好二手名牌的前景。

脫離家族生意 網上賣二手衣 郭燕光創業不靠父蔭

香港文匯報日前訪問郭燕光，在訪問開始了差不多45分鐘的時間，她一句也沒有提起過父親的名字。後來問起，她才輕描淡寫說了句：“我想走自己的路。”盡顯她想走出父蔭，靠自己打拚的決心。大學畢業後，燕光在父親的一手物業地產部門出任市場推廣部助理，當時月薪一萬元(港元，下同)也不到。工作兩年後，她便辭職創立二手名牌網站Guiltless.com，這門生意更是家族從未有涉獵的範疇。

工作態度一絲不苟

這次創業，父親沒有金錢上的支持，甚至收她貴租。燕光表示，父親說這裡會較外面安全，保證不會出事；她後來才發現，這裡的租金貴得有點離譜，以同樣的租金已經可以租到中環的樓上辦公室，但身為老闆的女兒“要做榜樣”，還得繼續租用。

踏進燕光位於鰂魚涌嘉里中心的辦公室，她先興奮展示公司收納的時裝鞋履，但未走進相關房間已感受到強勁的冷氣。燕光解釋，有前輩教她皮革和衣服需要在較冷的溫度才可長時間保存，故房間除有濕度調節外，亦須長期保持在攝氏約18度以下，可見其對貨品處理的嚴謹。

看好印巴市場前景

談起創立二手名牌網店的緣起，原來燕光在美國讀書時，在網上買了不少二手衣，返港後自己居住，新居沒有足夠空間放置，故電郵20多間美國最大的二手網站查詢如何放售。無意之間，發現原來美國網店只收南美和歐洲地區的二手貨，沒有一間肯收亞洲

及中東的二手名牌。“既然沒網店願意收，那麼我自己開一間吧。”於是，她創立了一間接收來自全球二手名牌的網店。

燕光十分看好二手名牌的前景：“在美國超多人買二手名牌，也不會怕被人知道，好似尋寶一樣！”二手概念在外國流行多時，亞洲也慢慢開始接受。內地消費市場強勁，未來印度和巴西均會成為強勁的消費國，故現在有機會就要立即去做。

冀5年達收支平衡

現時網店的經營主要以女裝為主，當中約七成是衣服，其他為手袋和鞋類等，逾4,000件貨品的零售價接近8位數。當中最貴的有超過40萬元的Hermès Birkin手袋，最便宜的有Marc By Marc Jacobs售價500元至600元的無袖上衣。燕光稱，現時貨品收貨地點主要為香港，消費群約30歲，每次消費約8,000元至9,000元；貨品最優惠價約一折，平均每件貨品約五折，笑言二手名牌不再是奢侈品，人人買得起。為求增加貨品的寄賣數目，公司正推行全球免費收貨服務，只要速遞公司能到的地方皆收貨。成功賣出的貨品，公司會與賣家拆賬，香港收貨約30%至35%，歐美地區約40%，較其他二手名牌網站便宜，明言“不是殺得最盡”，可見她盡得父親做生意的智慧。

網店至今開業半年，燕光稱仍未達致收支平衡；計劃今年第二季在中環開設Pop-Up Store(限時展售商店)。3月亦開始做市場推廣，於社交平台facebook、Instagram、Google等推廣公司業務，冀公司可於5年內收支平衡。

港創業政府支援少 初企最難請人才

經—驗—之—談

憶起經營Guiltless之初，燕光指開始時所有事項完全由自己一手一腳解決。當時開始設計網站，只是在淘寶買假人穿上二手衣服，然後在家中佈置白色背景，請愛好攝影的朋友幫手拍照，當然相片效果也不能有太高的要求；後來才在堅尼地城的攝影工作室請模特兒拍攝。目前，燕光在Showroom特別設置了攝影棚，並聘請有專業攝影師。

第一次創業的燕光坦言，做生意並不如想像中簡單，香港政府對初創企業的支援較少，不論在資金和建議上皆缺乏助力。在香港創立新公司難以尋找同路人：“我大部分朋友都沒有創業的經驗，他們的父母大多為醫生或律師，較少是企業家出身，加上家族生意未有涉及時裝範疇，故網店



■郭燕光的公司現時有7名全職員工。

生意只能一手一腳靠自己。”現時公司有7個全職員工，5個至6個兼職員工，3月才聘請到負責市場部的同事。她慨嘆，創業第一步最困難的是聘請人才，事關初創企業需要備有豐富經驗的團隊作“開荒牛”，惟初創企業規模小，又未有知名度，難以吸引人才應徵。香港對於聘請外地員工等條款亦較嚴謹，令她開業初期只能依靠朋友介紹，才能聘請到有資歷的人才。

新加坡創業配套最好

“三藩市經常有一些關於初創企業的聚會，好像Coffee Chat和CEO Chat等，過程中可以了解創立新公司的竅門，如何籌集資金、聘請人才和營運方向，不過類似的聚會在香港則少之又少。”燕光認為，亞洲城市中新加坡的創業配套最好，當地政府提供的資料充足，能讓創業者容易扎根。

雖然香港創業條件遜於其他國家或地區，但她稱香港始終是自己的家，期望在這裡闖一番事業：“我在大家族出生，長大後幫家庭做事好像理所當然，不過我不想隨波逐流，走上已安排的道路，我要在年輕的時候創業追夢，這樣的人生才無悔。”現時公司每月開支約港元6位數，生意額未取得平衡，不過燕光的創業之火仍然燒得旺盛，期望於5年內有顯著盈利增長。