

責任編輯：李岐山

2018年2月17日 星期六

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



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

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。最初幾個月在香港上班，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。

面對面接觸、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”打趣分享給老闆聽。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“導遊”。

一年前，兩名朋友從香港來惠州過周末。幾個人在惠州中心城區的一家星巴克臨窗而坐，放眼望去有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

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

以惠州為大本營共同開拓市場。

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。



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

早睡早起創業者 周末享受家庭樂

特稿

在聖誕節假期，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。

處於創業起步階段，過去三個月以來，林明偉忙着跑建材市場，忙着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。

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。

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，把找房子的心情拜託給對方。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。”

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。

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個小時左右，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”。