

兩萬元創業 逆難而上不妥協

◎ 梁文安 Ray Leung

甫踏進工作室，迎面兩排長長的陳列架，放滿形形色式的企業禮品，令人目不暇給。梁文安 Ray 畢業於經濟低迷之時，創業路上困難重重，但內心的創業夢，從沒有被撲滅。今天，他是一家於企業禮品行業內規模數一數二的公司創辦人。Ray 的創業故事告訴了我們，成功從來沒有捷徑，「堅持」就是成功最大的基石。



風暴之中確立創業念頭

選擇創業的人，似乎都懷著一顆不甘平淡的心。1998年畢業於市場學系的Ray，直言從小是一個「多主意」的人。中學時期的他已有創業的想法，到了大學選科時，因喜愛市場學的靈活萬變，以及希望了解更多經營一盤生意背後的模式及理論，便決定主修市場學系，一心朝着自己的創業夢進發。畢業之後，初心未變，然而社會經濟變幻之快，卻出乎Ray所料，殺他一個措手不及。



1997年金融風暴直捲亞洲，各國經濟遭受嚴重打擊，香港亦難以獨善其身，失業率高企，經濟低迷。Ray憶述畢業初期，不要說是創業，就連找一份薪金合理的工作亦相當困難；基於經濟上的考慮，Ray只好先擱置其創業夢，希望能盡快找到第一份工作。好不容易Ray找到一份在一間文具批發公司的銷售工作，期間他學到了對他日後創業帶來莫大益處的產品銷售技巧。半年過去，Ray已領着在當時而言算是可觀的薪金，但他一直埋藏在心中的創業夢始終沒有消散；於是，他毅然辭去這份工作，踏進一個他憧憬已久，卻沒有接觸過的全新領域。

努力不懈 洞悉商機

「我很確定自己想要創業。」回想起當日的決定，Ray從沒有一刻後悔。拿着兩萬元的資金，Ray便開始了他的「大冒險」。剛開始時他為印刷廠接單，為了有生意，他每天不停聯絡有潛力的公司，向他們介紹自己的服務。在一年多的時間，Ray嚐盡挫敗的滋味；但同時，在摸索的過程中，他不但學會了經營與客戶及供應商的關係、產品推廣及財政管理等，更洞悉了一個莫大的商機——為企業設計及製作禮品。Ray發現企業為了吸引顧客，往往會贈送禮品給他們，但很多時候，禮品不是質素參差，就是未能切合顧客的需要。而且當時市場上的禮品公司，一般都只是按客人的要求去製造禮品，缺乏創新。「我希望能改變這個模式，由被動變為主動，為客人提供靈感及建議，設計及製作具創意及實用價值的禮品。」在Ray的努力之下，他終於成功獲得了第一筆有六位數字銷售額的生意，Ray的公司自始逐漸踏上軌道。

重視承諾 與客人建立長遠關係

從起初孤身上路，以兼職維持生計的創業初哥，到現在成為一家擁有60多名員工、在行業內規模數一數二的公司老闆，過程中Ray所面對的困難與抉擇，又豈能一一細數？但他一直堅信，要用心做好每一筆生意，才能得到客人的信任。有一次，Ray應客戶的要求預備好一批價值約20萬的禮品，準備在一星期後的活動中使用。就在一切準備就緒之際，卻突然從內地海關處傳來禮品被扣押的消息。別無他法之下，Ray決定自掏腰包，拿出雙倍的金錢為客戶趕製新一批的禮品，目的是兌現他給客戶的承諾，讓客戶的活動可以如期順利舉行。此舉令客戶很欣賞Ray的承擔，在往後更繼續給予他生意機會。「值得與否視乎你是否想與客戶保持長遠的關係，做生意目光一定要長遠，客人一個也不能得失。」Ray回憶當時的情況，淡淡道出他的營商之道。

產品多樣化 邁向多元發展

成為行業的牽頭人物，很多大小企業以及政府機構都與Ray的公司合作，製作符合顧客需求的禮品，從文具、精品擺設、運動用品到各類電子產品，通通應有盡有。Ray最終能實現他的創業夢，公司業務不斷發展，除了有賴他逆難而上的堅持之外，他還歸功於一班好同事。在未來，Ray有意把業務推向不同的範疇，將企業禮品製作結合產品推廣及活動統籌等，為客戶提供更多元化的服務。



不畏艱難 堅持到底

作為嶺大的畢業生，Ray感激嶺大的博雅教育教曉他「以人為本」的待人處世之道，明白每個人對事情的看法不盡相同，要尊重其他人的意見。「如果在一家公司裏每個人的想法都一模一樣，便不能帶來更多新的衝擊與意念。」虛心聆聽別人的意見，尊重彼此為獨立個體，才能激發更多創新的念頭。

最後，Ray寄語師弟妹在求學時期要好好裝備自己，為將來鋪路；同時要緊貼社會資訊，了解不同行業發展的趨勢，作更多的創意思考。對於有意創業的師弟妹，Ray認為「堅持」是成功的不二法則，就如他自己的創業經歷一樣，認清方向，不畏艱難，遇到挫折不要輕易放棄，最終必定能有一番作為。