

梁競徽（前名梁烈唯）近年將事業重心轉移內地，除了接拍影視作品和投資生意外，亦嘗試做直播帶貨。回想2019年離開無綫、簽約邵氏兄弟並毅然赴內地發展，他堅定說：「我做的所有決定，都是在當時我有能力和資源下，能夠做到最好的決定。沒有什麼幸不幸運，一切都是最好的安排。」 文、攝：張岳悅



■ 梁競徽與胡杏兒曾在內地合作拍攝《獅子山下的故事》。  
受訪者供圖



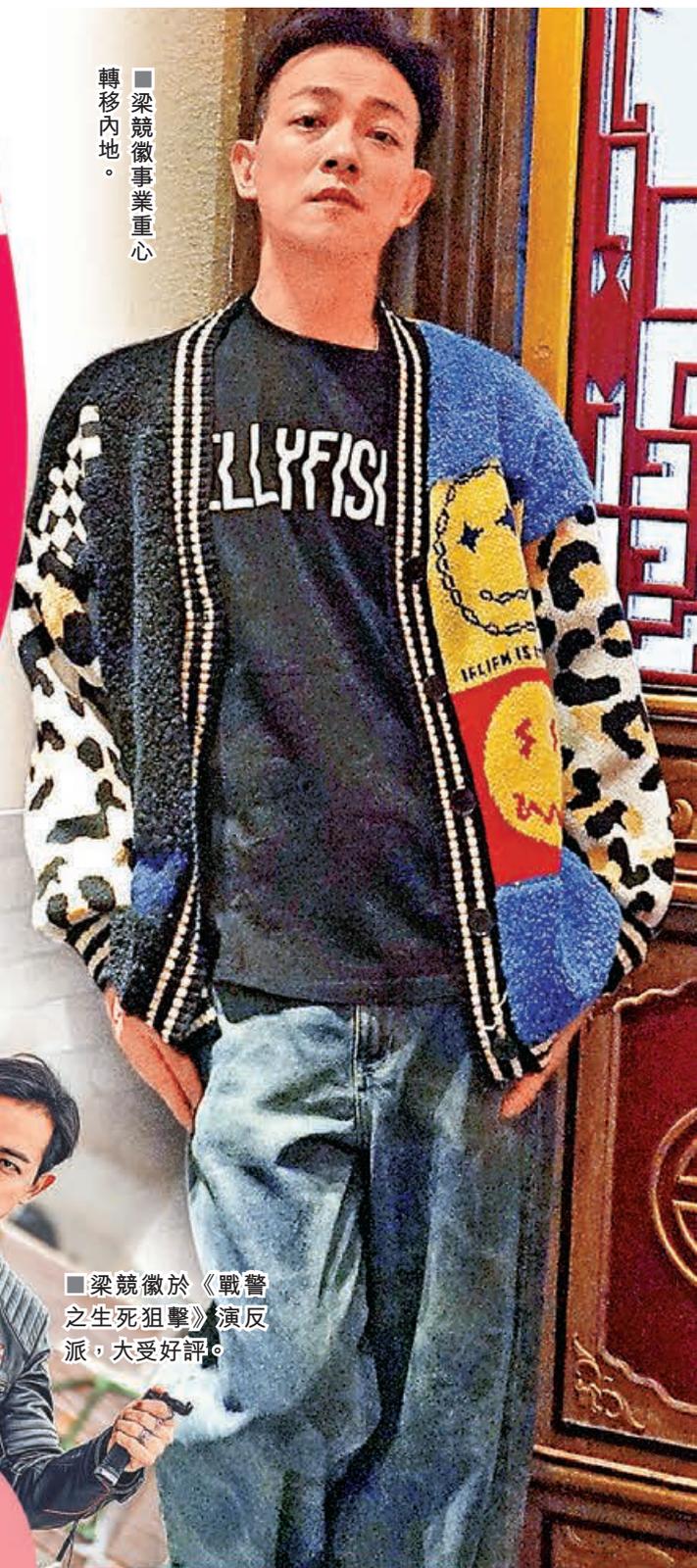
■ 梁競徽曾赴江蘇開直播賣大閘蟹。  
受訪者供圖



■ 梁競徽熱愛挑戰，無懼環境改變。

「一切都是最好的安排」

■ 梁競徽事業重心轉移內地。



■ 梁競徽於《戰警之生死狙擊》演反派，大受好評。

# 北上練成周身刀 梁競徽 演藝路再進發

不久前梁競徽於內地網絡電影《戰警之生死狙擊》飾演反派毒梟相當搶鏡，原來該片2020年已拍完，如此這般延遲上映的電影和劇集，他還參演了數部，雖獲不錯酬勞，但卻未能令他演藝事業更上一層樓，他未有介懷，反而感恩說：「不是因為你不再受歡迎，而是大家都要配合祖國的防疫政策，不要聚集。我經歷了這幾年後，醒覺原來很多事情我們是無法提前計劃，我只能準備好去迎接每一個突變，也學會勇於接受改變，改變就是一種進步。」於是他嘗試做直播帶貨，更做得有聲有色，直播技巧和普通話能力亦愈發嫻熟，「無論如何，我學到的知識和經驗沒人可以用走。」

## 轉型做直播帶貨

當疫情漸趨平息，梁競徽意識到這幾年迅速發展的直播帶貨行業將迎來巨變，「之前很多線下實體店因疫情無法開門，供應商的貨品及農民的產品等都需要靠直播帶貨產業去內銷。如今都在鼓勵大家出門消費，推動社會經濟和本地生活，例如之前我們可以靠直播勾起觀眾想食點心的

慾望，再銷售冷凍點心，但如今大家可以出門飲茶或者叫外賣。當年我和朋友合夥開公司，在直播帶貨板塊也獲取到不錯的成績和利益，現時我們公司的業務需要作出一些調整，我也基本暫停了直播這件事。」

他全身投入直播帶貨，才深感其專業性，團隊裏每個人都很重要，「如果是面對銷售，你可以通過對方的情緒而轉變銷售策略，而直播時你面對的只有鏡頭，很多人看你，但你不知道對方反應，你應該怎樣做？只能靠背後這班團隊觀察數據和留言，再告訴你，你才能決定用怎樣的速度和方式繼續下去。這件事不會比拍戲或者主持工作簡單，各有各的專業。」

## 普通話突飛猛進

梁競徽堅持以專業的態度正視直播帶貨，「我身邊有不少藝人朋友選擇在廣東省發展，以廣東話直播帶貨，其實沒問題，每個人都有自己的選擇，但我想融入內地市場，一定要跳出舒適圈，令普通話進步。」他反覆練習令普通話水平突飛猛進，為日後繼續在

內地發展打好基礎。他對演藝事業的熱忱從未改變，不諱言疫情後全球經濟處於復甦過程，認為經濟愈好，娛樂行業才有更好發展，「香港仍有本土小製作電影，亦有不少人在網絡媒體方向發展。內地網絡平台多姿多彩，很多人拍短劇、網絡綜藝或者經營自媒體，只要你肯努力，未必一定發達，但賺兩餐不會很難。」



■ 梁競徽曾以全黑廚師裝直播賣牛扒。  
受訪者供圖

## 顛港星開拓大灣區市場

梁競徽坦言雖然內地多機會，但留給香港藝人的機會並不如想像般多，「如今內地製作的影視劇很多，大家不會再像十幾年前那樣追看TVB的劇集，香港藝人在內地有人認識的已經不多了。新一代的香港藝人若想要上內地的大製作電影、劇集或綜藝，背後需要很大的推動力。」

他認為大灣區是很值得香港藝人開拓的領域，「雖然我很努力提升普通話，但從未放棄過廣東話，我也很想在大湾区拍一些香港觀眾可以免費看到的劇集。我在這裏長大，也在這裏得到很多鍛煉和支持，才有機會令內地的朋友認識我。我的根在香港，以前只有TVB，現在無論YouTube還是抖音都有很多受眾。我覺得我們大湾区的藝人首先要團結，如果大家有內地有什麼需要做的，我都會全力配合。」