

逢周日刊出

兩點赤鋸锹形蟲



「我希望幫甲蟲改變形象，不需要再附屬於寵物店、爬蟲店和水族店之下，可以獨當一面，擁有自己的市場價值。」今年只有二十四歲的李文傑，為了將養甲蟲的興趣發展為一盤生意，定下五年發展大計。在事業的起步階段，他遭遇過不少挫折，但憑着努力求變和永不言敗的精神，終於衝破重重險阻。如今，他已是三間甲蟲店的老闆，一年的營業額高達一百八十萬元。還有誰敢說，玩物喪志？

本報記者 羅秉昆（文）杜漢生（圖）

李文傑



飼養甲蟲的泥和「菌絲瓶」，李文傑均有大量存貨

（蟲森萬象甲蟲店網站）

玩物立志 甲蟲 有生意

李文傑位於荃灣的甲蟲店，設計簡單美觀，沒有丁點兒臭味，有別於一般人認為甲蟲就等於骯髒的印象：「以前人們經過會指着甲蟲大叫『甲虫呀！甲虫呀！』，現在他們已懂得叫『獨角仙！獨角仙！』。」李文傑坦言，他去年於屯門開設第一間甲蟲店時，全港只有四間甲蟲店。但一年之內，全港甲蟲店的數目激增至超過二十間，李文傑的第三間分店也即將開業，可見港人喜愛甲蟲的程度，已不可同日而語。

中六開始飼養甲蟲的李文傑，一直視養甲蟲為最大的興趣。數年後，他在網上開設論壇，方便他出售自己成功繁殖的甲蟲。當時，李文傑爸爸經營了三十多年的運輸公司面對本地經濟轉型，生意大不如前，便索性轉手將公司賣出。李文傑看準了甲蟲生意「有得做」，於是向他爸爸道出「五年大計」，第一步是從日本進口甲蟲貨品來港批發，第二步是開設門市部，第三步是開設分店和設置養殖場。

開設第一間甲蟲店時，李文傑遇到第一個難關。他發現，在城大修讀電子物流的他，原來完全缺乏銷售常識：「開店頭二十天，只是旺丁不旺財，竟然一單生意也做不成！」加上開業初期仍未打響名堂，唯有經常坐在店內「拍烏蠅」。五個月後，他按「五年大計」於荃灣開設第一間分店，當時行家嘲笑他「硬來」，認為他對甲蟲的市場看得太樂觀。頭一個月，荃灣店的生意也是「零」。

聘年輕女店員策略錯誤

原本李文傑和他爸爸分別打點屯門和荃灣店，不用聘請員工。後來李文傑準備於去年十二月在藍田開設第二間分店，令他不得不考慮聘請員工的問題。起初他聘請了三個剛中五畢業、青春漂亮的女孩子當店員，怎料生意卻不升反跌：「原來她們只能吸引客人來搭訕，不能吸引客人來買甲蟲！」此外，李文傑在做生意的過程中又經歷過不少人情冷暖：「有些人見我年輕，看不起我，態度很差。」

惡補行銷知識終見成果

知錯能改，善莫大焉。李文傑知道缺乏銷售技巧是他的致命傷，於是便找來大批工具書，「惡補」市場管理和行銷的知識。在快餐店吃飯時，也會經常留意別人如何提供優質服務。不消一個月，李文傑的努力便見到成果，很快便做成第一單生意。此外，他又改變銷售策略，由主攻年輕人市場改為主攻家庭顧客，立即收到奇效：「父母很樂意買甲蟲給孩子，讓孩子了解大自然的奧秘，又可增加話題。」經過聘請青春少女的失敗經驗後，李文傑決定以後只聘請「全男班」，性格要活潑好動，而且要喜歡甲蟲。經過一番改革，李文傑的業務蒸蒸日上，開業第二個月，已錄得收支平衡。現在，他三間甲蟲店的每月純利約一萬八千元，換句話說，他一年便賺了超過二十一萬元，年紀輕輕便賺到「第一桶金」：「現在最煩擾我的，是我繁殖的甲蟲供不應求。我自己也估不到，港人接受甲蟲的速度會這麼快！」

設繁殖場建立自家品牌

由於業務發展，李文傑決定下月在尖沙咀開設第三間分店，進軍市區心臟地帶。此外，為了解決倉儲和甲蟲供不應求的問題，他在屯門租了一個二千平方呎的工廠單位，其中一千平方呎用來擺放自己品牌的甲蟲產品，另外一千平方呎用作繁殖甲蟲之用：「我會訂製多個多層繁殖架，一平方呎可放置二十個菌絲瓶，即是同一時間可以飼養二萬隻幼蟲！應該可以解決供不應求的問題。」目前香港大部分甲蟲店都是從日本進口甲蟲用品，但是運費高昂，導致售價也不便宜。李文傑說，在日本和台灣，甲蟲和其衍生產品已屬於成熟產業。有見及此，他開始發展自己品牌的甲蟲產品，甚至要做到比日本產品更符合顧客需要：「日本現在用普通的啫喱杯盛載甲蟲食物，但由於杯口窄，甲蟲吃不到底部的食物。所以我們便開發出『扁身』的啫喱杯，甲蟲可以吃盡杯內食物，減少浪費。」

李文傑除了賣甲蟲，還售賣書籍和其他產品（蟲森萬象甲蟲店網站）

飼養甲蟲的必需品，如木屑和甲蟲「啫喱」等，李文傑的店內一應俱全（蟲森萬象甲蟲店網站）



黃金鹿角锹形蟲

▲李文傑說，這隻黃金鹿角锹形蟲，角極像鹿角，要拍攝到其「3D」立體感，難度極高



長戟大兜锹形蟲

小資料

血統決定身價

甲蟲的價錢會根據其品種的珍貴程度而有高低之別。要便宜的，可選購百多元一對的獨角仙和中國大锹；要昂貴的，則可選擇五百至六百元一對的黃金鹿角锹形蟲，更貴的更可選擇三千八百元一對的長戟大兜锹形蟲。擁有多年繁殖甲蟲經驗的李文傑透露，其實決定甲蟲身價高低的因素，除了品種外，也要看血統。李文傑從其中一個養殖缸中拿出一隻中國大锹，再在另一個養殖缸中拿出另一隻中國大锹。比較之下，第一隻中國大锹的體形大了三分之一，角也明顯較長和較彎曲。原來第一隻中國大锹屬於「F5」，即人工繁殖的第五代，其「祖父」曾經在日本贏得甲蟲比賽冠軍，血統優良。你猜這對擁有優良血統的中國大锹的身價是多少？是一萬五千元！相等如一百對普通中國大锹的價錢！



獨角仙

▲獨角仙體格健壯，價錢便宜，適合初學者飼養

香港氣溫宜養甲蟲

李文傑說，甲蟲多數生活在熱帶至溫帶地區。香港位於亞熱帶，四季分明，因此十分適合飼養甲蟲。他說，無論是锹形蟲或兜蟲，都是在春季交配，到了冬季就會由蛹變成成蟲。如果四季不分，牠們的生理時鐘會被搞亂。當然有少數甲蟲是例外的，如非洲的螞蟻锹形蟲，就懂得在炎熱氣候時躲在泥中乘涼。

甲蟲種類繁多

不說不知，原來全世界有三千九百多種甲蟲，其中約三百種可作人工繁殖，本港的蟲友則約可繁殖二百多種，成績已很不錯。李文傑說，飼養甲蟲的方法十分簡單，兜蟲幼蟲需要用泥土來飼養，锹形蟲幼蟲則要在盛有木屑和細菌的「菌絲瓶」中飼養。食物方面，人們多數會購買特製的甲蟲「啫喱」。

對於首次飼養甲蟲的人而言，不應飼養昂貴和罕有品種，而應飼養「粗生」的獨角仙和中國大锹。李文傑說，一對獨角仙的價錢由百多元至三百多元不等，角像日本武士的頭盔，生命力強。中國大锹顧名思義是由內地進口，一對的價錢也只需百多元。牠們性格溫馴，行動不是特別迅速，尤其適合兒童飼養。

雖愛昆蟲 最怕甲虫

很多人，特別是女孩子，見到昆蟲都會立即尖叫和「彈開」。不要看李文傑這麼熱愛甲蟲，就以爲他熱愛所有種類的昆蟲，原來他十分討厭一種昆蟲，見到牠們也會立即「彈開」。牠們就是生存於我們周圍、體色啡黑、喜歡躲在黑暗和骯髒角落、即使爆發核戰仍能安然無恙的甲虫！李文傑說，甲虫給他的感覺是骯髒，更恐怖的是牠不知何時振翅高飛，撲向他的臉，那還得了？他又強調，甲虫屬於「不完全變態」的昆蟲，不可與「完全變態」的甲蟲相提並論：「甲虫是『不完全變態』的，即是牠一生出來的外形就是一隻甲虫，不會結蛹，也不會羽化。嗯，想到已經很『核突』！」

女孩鍾愛靚蟲蟲

雖然甲虫討人厭，但甲蟲卻贏得女孩子的芳心。李文傑說，自從他第二間分店於藍田的匯景商場開業後，女性買家由百分之二急升至百分之十，因為匯景商場主要售賣女性服裝和飾物，其主要人流大多數是女孩子。當她們經過他的甲蟲店時，在好奇心驅使下會走進去看看，對甲蟲的抗拒感便漸漸減輕。

女孩子最喜歡的甲蟲品種是澳洲彩虹锹，體長少於十厘米，一對售價四百多元。李文傑說，這種甲蟲的背部呈現鮮艷的紅綠金屬色，漂亮可愛，有別於一般背部黑色的甲蟲，因此特別受女孩子歡迎。



兩「蟲」相遇



澳洲彩虹锹

▲俘擄了萬千少女心的澳洲彩虹锹



淺赤色的兩點赤鋸锹形蟲，顏色鮮艷，一對價錢約\$180

兩次「大滅絕」不堪回首

隕石撞地球、大地震、核子戰爭、大洪水等災難，均可以造成地球物種「大滅絕」。原來李文傑的甲蟲王國，也曾遭遇過兩次小型的物種「大滅絕」，大批珍貴和罕有的甲蟲死傷枕藉，經濟損失逾萬元。雖然最後李文傑從劫後餘生中重拾飼養甲蟲的興趣和信心，但現在每次談起來都仍是猶有餘悸。

一次浸死 一次熱死

第一次物種「大滅絕」發生在他第一次飼養甲蟲時。他閱讀過很多關於甲蟲的書籍後，便雄心壯志地「豪花」二千元，向「蟲友」購入六隻高加索南洋大兜幼蟲。時值炎夏，李文傑擔心甲蟲熱死，便找來一個衣物箱，注入水和放入冰塊，再將六個飼養甲蟲的瓶子浸在冷水中，然後便安心外出踢波。他踢波回來後，衣物箱內的冰全部融掉，導致水位上升，水浸過了瓶頂，六隻昂貴的甲蟲一命嗚呼。

第二次物種「大滅絕」發生在他第三年飼養甲蟲時。當時李文傑飼養的甲蟲已增加至超過一千隻，分別飼養在他的房內及由廁所改裝而成的儲物室內。當年暑假，他參加了學生交流活動，需要離港一個月。由於當年暑假香港出奇地熱，最高氣溫達到三十八度，但他的家人竟然將他的房門鎖上，令房間有如溫室。李文傑回來後，赫然發現房內一千隻甲蟲中有九成被熱死，而儲物室的甲蟲也死了一半。

李文傑說，經歷了第一次物種「大滅絕」後，需要兩個月才重拾飼養甲蟲的興趣，而第二次物種「大滅絕」，對他的打擊則更加沉重。他說，本來飼養了大批極罕有的甲蟲，但卻一次「清倉」，是他年輕生命中的最大低潮。他最初差不多完全不理會幸存的甲蟲，讓他們自生自滅，自己則開始寄情砌模型。四個多月後，他才在蟲友的鼓勵下再飼養甲蟲。他說：「我不希望經歷第三次物種「大滅絕」！」



將皇中國大锹

▼左邊的中國大锹身價達\$15000，是右邊的100倍。你看得出牠們的分別嗎？