

# 支譽儀創業捱過疫情 《中年好声音》助拓家庭客 港自助烘焙店增網上平台 搶攻北美



參加《中年好声音》而人氣急升的支譽儀 (Venus) 有創業精神，2018年創立自助烘焙店 Bakebe，當年開舖僅僅花了4個月，開業第7個月便回本，但隨即遭到3年疫情打擊，試過一日零收入。支譽儀不服輸，堅持到底，認真檢討得失，重新出發。隨着疫情過去，業務逐步回復正軌。支譽儀笑言：「《中年好声音》讓Bakebe開拓了中年及家庭的新客群，未來重點發展海外及網上平台業務。」

大公報記者 邵淑芬

當年香港沒有自助烘焙概念，支譽儀回憶當年，如果想製作蛋糕，必須預約參加烘焙班，預付學費，每次須有導師在場，如果沒有導師或者不夠學員開班，課堂隨時取消。支譽儀嘗過開班不成的無奈，她說：「這種挫敗感讓人很無奈，如何有一個地方可以隨時供人自助烘焙，那就好了。」

有了創業念頭，支譽儀坐言起行。台灣盛行自助烘焙，於是親赴台灣，走訪超過30家烘焙店，從旁觀察偷師，發現全場只有3個員工，客人卻多達40餘個，客人自己拿食材、自己洗碗，非常融洽愉快。

## 看準港人愛打卡 七個月回本

參考台灣的經驗，支譽儀取長補短。她說：「有些地方可以做得更好，例如打卡位可以做得更靚，服務指示可以再清晰些。又例如香港不可能叫客人自己洗碗，這些都要調整。」

回港後，支譽儀先後僅花4個月籌備就開業。想不到的是，在開店前一個月，香港「首家自助烘焙店」之名讓別人捷足先登。「當時我partner (合作夥伴) 十分緊張，說我們吃不到「頭啖湯」。我安慰他不用心急，這是一個全新概念，就讓人家幫我們做市場教育宣傳。那家店開張第二日，我過去看了一下，發現他們的模

式與台灣的一樣，沒有花樣，我即時鬆了一口氣。」支譽儀表示，她的品牌針對年輕及中高端客戶，市場有競爭者，不怕貨比貨，反而讓品牌形象更鮮明。

支譽儀開業7個月便回本。她分享經驗說，看準港人喜歡「打卡」，所以專攻IG平台，很快吸引大批粉絲，生意非常好。她說：「後來我發展加盟店業務，當時自己跑得好快，好似一匹野馬，根本停不下來，忽略了很多營運方面的細節。」

## 疫情打擊 試過單日零收入

2020年，新冠疫情爆發，支譽儀不得不停下腳步。「第五波疫情之前，因為防疫政策的關係，對於很久沒有外遊的港人而言，體驗店是一個消磨時間的好地方。可是第五波爆發後，生意飽受打擊，曾經一日收入是零，感覺非常可怕和驚嚇。」支譽儀堅毅不屈，勇於面對困難，在「停擺」的日子裏，認真檢討業務，為日後復常做好了準備。

支譽儀說：「Bakebe在菲律賓、吉隆坡等地均有分店，未來會專注海外發展，如在美國、加拿大等主力發展。其實疫情前亦有與印尼、英國及迪拜等地有聯繫，只是疫情令計劃中斷，未來會再看能否重新聯繫。希望各地都能看到Bakebe的品牌。」



## 支譽儀社交媒體營運心得

- 選定一個社交平台，選定自己的客戶群
- 多用視頻及相片，不用海報
- IG是自己品牌的面，要統一顏色及刊登格式

大公報記者整理

支譽儀稱，《中年好声音》讓Bakebe開拓了中年及家庭的新客群，未來重點發展海外及網上平台業務。

## 無懼醜化 開發「鬥雞眼」產品

### 危中有機

現時社交媒體宣傳已是不可或缺的一環。《中年好声音》的播出，為Bakebe打開新的客戶群。支譽儀笑言，參加這個比賽的初心，是希望實現兒時夢想，沒有想過會有這麼大回響。

「自己純粹喜歡音樂，希望於音樂上找到另一個自己。以前我媽媽反對我在這方面發展，所以放棄了音樂。結果兜兜轉轉，做過很多不同行業，希望透過這個比賽圓夢。」

### 喜愛音樂 參加比賽圓夢

支譽儀十分感恩，這個比賽替她完

夢之餘，亦替Bakebe打開另外一個市場，即中年及家庭客，亦意外誕生另一個品牌。



「有些網民話我有鬥雞眼。我心想太好啦，我整個鬥雞眼logo (標記)，專門推出鬥雞眼的曲奇及cupcake (紙杯蛋糕)，結果十分受歡迎，因為客人覺得好好笑。」她笑言，未來會繼續推出鬥雞眼的相關產品，並放上網上平台銷售。

「我永遠都在危機處找商機。當被別人攻擊的時候，你嘗試找地方去接受。你怎樣看一件事，就可以影響到你整個人生。」

◀Bakebe的成立概念是讓客人可以隨時自助烘焙。

## 都會駅3房860萬沽 賺逾倍

【大公報訊】雖然特區政府對撇辣的態度已有所軟化，但部分持貨多年的業主，仍急不及待沽貨倍賺離場。香港置業首席分區董事劉浩勤表示，將軍澳都會駅6座低層E室3房單位，實用面積633方呎，業主約於8月中放盤，最初叫價約988萬元，其後下調叫價至約925萬元，日前在買家議價後，終再降至860萬元沽貨，呎價約13586元。據了解，業主於2007年中以350萬元購入單位，持貨逾16年至今，賬面大賺約510萬元，賺幅近1.46倍。該屋苑上月錄3宗成交，平均呎價約1.43萬元；現時有約190個放盤，叫價約由750萬元起。

中原地產資深區域營業經理胡耀祖表示，上月只錄4宗成交的馬鞍山翠濠庭，其中第15座低層C室3房單位，實用面積927方呎，日前經買賣雙方議價後，終以960萬元成交，呎價約10356元。據了解，業主於

2005年斥410萬元購入單位，持貨約18年，賬面獲利約550萬元，賺幅約1.34倍。

### 漆岸8號劈價20萬 1280萬易手

此外，美聯物業首席助理聯席董事林靖如表示，沙田大圍漆岸8號第1座高層G室3房單位，實用面積743方呎，經過討價還價後，最終降價20萬元至1280萬元成交，呎價逾1.72萬元。據了解，業主於2014年斥約966萬元購入單位，持貨約9年，賬面獲利約314萬元，賺幅約32.5%。另外，該行首席高級營業經理周南輝透露，大埔翠林閣第2座高層A室3房單位，實用面積621方呎，剛以660萬元成交，呎價約10628元。據了解，業主於2005年中以200萬元購入，持貨逾18年，賬面賺約460萬元，賺幅約2.3倍。

然而，二手市況始終未有起色，市場仍不時見蝕讓成交。世紀21奇豐物業袁麗詩表示，沙田翠湖花園F座低層07室3房單位，實用面積661方呎，業主約1年前開始放盤，最初叫價約920萬元，但一直未有承接下，業主最終降價至約633萬元成功售出，呎價約9576元。據了解，業主於2019年底斥640萬元購入，持貨近4年，賬面微蝕7萬元。



▲都會駅有3房戶業主持貨逾16年，近日大賺近1.46倍離場。

## 券商：黃金周賭收日均料近8億

【大公報訊】澳門博彩監察協調局數據顯示，9月份澳門博彩收入錄得149.37億元 (澳門元，下同)，按年增幅達4.04倍，並且連續9個月錄得按年上升。至於10月份表現，證券界則普遍持樂觀預期。

### 上月博彩收入飆4倍

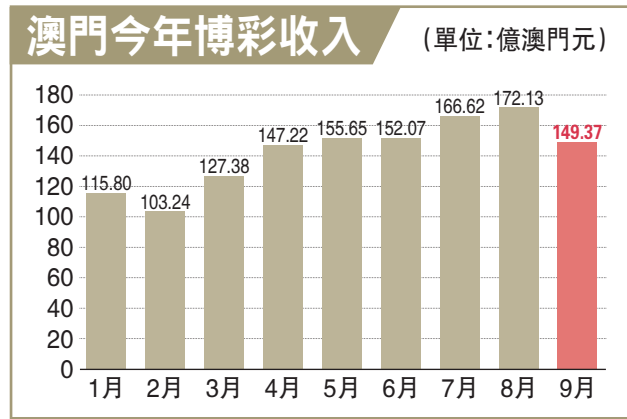
不過，受颱風影響，澳門9月份的博彩收入，相比8月份的172.13億元，按月減少13%。據花旗早前統計指出，澳門9月份首10日，博彩收入只有43億元，相較8月份最後11日的收入，減少約21%。

花旗預期，在國慶中秋黃金周下，澳門

10月份博彩收入將高及190億元，而10月1日至6日期間，假期日均博彩收入料達7.65億元，10月餘下日子博彩收入日均數字為5.75億元。該行又指，澳門賭場近期常以舉辦娛樂盛事來吸引旅客，當地6家賭場營運商在第四季準備舉辦前所未有的活動，有望成為博彩及非博彩收入增長的催化劑。單單在今次黃金周假期，當地賭場便舉辦8場活動，包括演唱會，以及邀請前NBA球星奧尼爾出席池畔舞會等。

根據澳門旅遊局數據，在黃金周第2日 (30日)，澳門入境旅客15.87萬人次，較黃金周首日增加80%；首兩天日均人次12.34萬人次，按年增加393%。在訪澳旅客中，來自香港的旅客在黃金周第2日達4.12萬人次，較首日增加1.04倍；首兩天日均人次3.07萬人次，按年增加15.7倍。

另外，澳門旅遊局代局長程衛東期望，國慶中秋黃金周期間，入境訪客能夠突破8月中接近14萬人次，創疫情後單日新高；澳門9月日均旅客有7萬至8萬人次；同時預計酒店平均入住率超過九成，房價與疫前同期相若。



資料來源：澳門博彩監察協調局

## 樓宇9月成交3900宗 一手佔1/4

【大公報訊】根據中原地產研究部統計土地註冊處資料，估計9月份的整體樓宇買賣合約登記只約3900宗，涉及金額約310億元，是今年新低，較8月份各下跌約16.3%及11.1%。

該行指出，截至9月27日，整體樓宇買賣合約登記只約3584宗

及280.74億元。其中一手住宅買賣登記暫錄929宗，涉資74.3億元。預計全月只約1000宗及80億元，較8月份的734宗及84.1億元，分別上升36.2%及下跌4.9%。二手住宅的買賣登記則暫各錄約1613宗及涉資約148.5億元。預計全月也只約1800宗及160

億元，將分別下跌22.8%及17.3%。

至於7至9月的第三季，整體樓宇登記暫錄12670宗，總值約959.26億元，該行估計整季約1.3萬宗及990億元，按季下跌17.8%及33.1%，宗數及金額料暫是今年季度新低。

## 理想單月交車3.6萬 跑贏蔚來小鵬

【大公報訊】中國造車新勢力「蔚小理」公布9月份的汽車交付數據。其中理想汽車的表現最佳，交付新車36060輛，按年增長212.7%，創單月交付新高。理想汽車董事長兼CEO李想表示，隨着市場需求的不斷增長，公司實現了多項歷史性突破，周銷量、月銷量和定單量均創下新高，9月份的單月定單量亦已經超過4萬。

截至9月底，理想汽車在第三季度累計交付量為10.51萬輛，按年增長296.3%。全年累計交付量已經達到24.42萬輛。

蔚來汽車9月份交付新車15641輛，按年增長43.8%；第三季度累計交付5.54萬輛，按年增長75.4%，季度交付量創歷史新高；首9個月，交付量近11萬輛。蔚來新車已累計交付39.95萬輛。

小鵬汽車在9月交付新車15310輛，按月增長12%，按年增長81%，連續8個月保持強勁增長，其中小鵬G6交付量達8132輛，累計交付量達19381輛。在第三季度，小鵬汽車累計交付量達4萬輛，按季增長72%。