



香港人的拚搏精神早已融入骨髓，加上靈活變通、永不言棄的性格，令不少人在香港這個中西文化交融、充滿機遇的地方，成功創業找到發展之路。有三位80後香港青年，把港人普遍對檸檬茶的愛好變成一盤生意，從內地引入手打檸檬茶品牌「林香檸」，於去年6月開設「香港林香檸」，並通過調配改良，成為適合港人口味的新式茶饮。創辦人李泓森、彭梓進及黃惠敏的目標，是希望將「香港林香檸」發展成檸檬茶界的starbucks，建立新一代檸檬茶文化。還有從事香水生意和寵物善終業務的港人梁家傑，抱着「打不死」的精神，熬過重重難關，闖出一片天地。

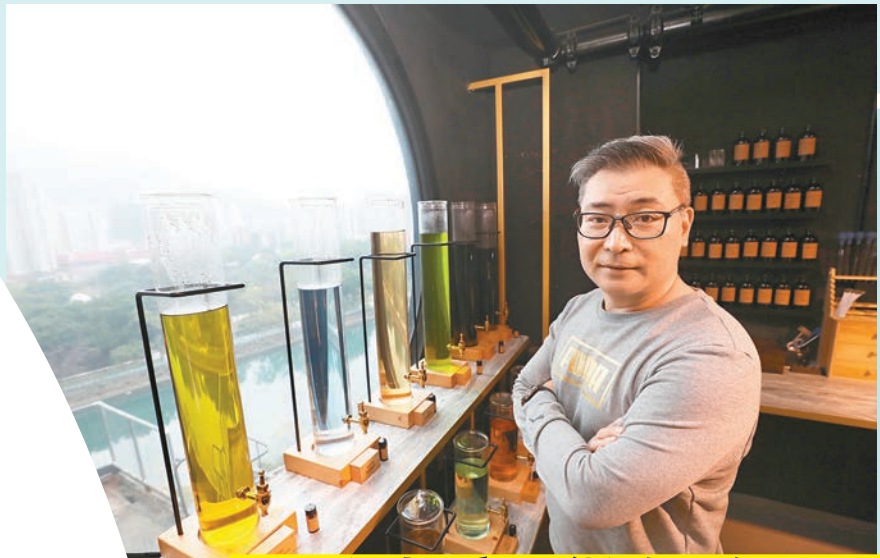
◆香港文匯報記者 殷考玲

## 不甘打工 靈活變通

# 港青移植內地茶饮 拚出飲品新潮流



◆香港林香檸創辦人李泓森（左）、彭梓進（中）及黃惠敏（右）。



◆「99ml」香水店老闆梁家傑形容過去幾年的生意，整個過程又酸又臭又苦，但後來也有少少回甘。  
香港文匯報記者郭木又攝

香港人對檸檬茶情有獨鍾，去茶餐廳時總會叫「唔該，凍檸茶」，檸檬茶文化就是源自茶餐廳。李泓森表示，他們三人對香港的檸檬茶市場前景很有信心，「檸檬茶對香港人來說是comfort drink，不同年齡層的人都啱飲，我們飲過內地林香檸的檸檬茶後覺得很新鮮、很好飲，將內地林香檸引入香港最主要的原因是在未有新鮮檸檬茶專門店之前，想飲到新鮮檸檬茶只能夠去茶餐廳，疫情之後就決心引入內地林香檸，這就是創業的契機。」

### 創IP林檸仔 融入本地文化

另一創辦人黃惠敏認為，要開拓一個市場，先要了解這個市場的背景和歷史，「講起檸檬茶不得不講它的歷史，第一代的檸檬茶可以話是來自香港茶餐廳，去到2006、2007年左右賣奶茶的茶飲店都開始有檸檬茶出售，直到約2016年內地就出現手打檸檬茶的概念，我們在內地試了手打檸檬茶之後發現，這樣的產品很適合香港，想將適合香港人口味的手打檸檬茶引進香港。」引入內地林香檸這個品牌後，將「香港林香檸」本地化，「以AIRSIDE旗艦店為例，設有精品自動販賣機，以及首設手打檸檬茶工作坊，有香港獨創IP「林檸仔」的造型環保杯出售。」

香港林香檸對香港檸檬茶市場的前景感到樂觀，李泓森解釋，「現在你會看到很多人飲咖啡，在街上拿住一杯starbucks，但好少見到有人拿住一杯檸檬茶在街上飲，我們想創造一個潮流，街上會有人拿着我們品牌的檸檬茶，而我們亦預見到飲檸檬茶這個熱潮不會是短暫性，因為檸檬茶這個飲品已經植根了在香港，檸檬茶已經變成是香港人的必需品。我們希望做到每當客人飲檸檬茶，就會認起香港林香檸。」



◆六夫手打檸檬茶口味

### 親身試飲「飲到差不多糖尿」

回想創業的過程中也有不少有趣的往事，李泓森回想在內地試飲不同檸檬茶的經歷，「內地檸檬茶並沒有少甜的概念，所以大部分都很甜，要做市場調查的關係，我們3個不停飲檸檬茶飲到差不多糖尿，所以決定引入林香檸來港時便立心調配適合香港人的少甜口味。」李泓森又說，香港林香檸的手打檸檬茶特別之處，「我們產品的茶底由專業資格茶藝師製作，以拉茶方法撞出各種精選茶葉的獨有香味。每杯產品都用上整個於湛江特選果園38小時內新鮮摘取的香水檸檬，以手打方法提煉出香水檸檬的獨有味道。」

### 三位創辦人 由打工到自立門戶

在創立「香港林香檸」前，三位創辦人皆為職場中人，為三餐打拚捱世界，但這些工作經驗也讓他們累積了一定飲品生意經驗，李泓森於2013年大學畢業後，開了第一間咖啡店，之後做過不同餐廳和酒吧等，累積約11年經營餐飲業的經驗，他當初開第一間餐廳時的初心是想將香港沒有的餐廳體驗引入香港。

另一位創辦人彭梓進過去從事金融行業，但不甘於做打工仔，疫情改變策略開凍肉舖，從開設凍肉舖認識了不同的供應商，由此接觸餐飲業並由外賣咖啡店做起。至於另一位創辦人黃惠敏表示，「我經常內地、香港兩邊走，在機緣巧合之下認識了內地林香檸的老闆，我覺得林香檸這個茶饮很適合香港，直到疫情過後立即回內地多個地方如湛江、廣州、深圳一路試不同的檸檬茶，最後覺得林香檸最適合香港人的口味，所以毫不猶豫將此品牌引入來港。」

### 經營有方

## 重視品質 特設訓練學校培訓

香港文匯報訊（記者 殷考玲）講到創業的艱難，香港林香檸創辦人李泓森表示，「當我們走進手打檸檬茶賽道，發現有大量競爭對手加入，在不同競爭對手的比拚下，維持飲品的品質，滿足客人需求，是創業最大挑戰。」為此投放不少資源去維持品質，例如設有訓練學校培訓員工等。

### 經營成本比內地貴

價格競爭也是創業開始時大難題，李泓森坦言：「很多人會問為何在內地一杯檸檬茶賣得很便宜，來到香港就賣那麼貴。」原因很簡單，香港的營商環境競爭很劇烈，租金、人工成本高昂之餘，要取得牌照也要符合政府相關部門的要求，以上各方面的條件也要投放時間和心機。

李泓森舉例指出，在香港要找到合適的舖位並不容易，每當被問及今年計劃開多少間分店時，他指這個問題很難回答，他們三位創辦人都是自資創業，背後沒有其他資金支持，他們也沒有想到短短約一年時間業務會發展得如此快，由去年6月開第一間香港林香檸時，香港還未有類似的手打檸檬茶，專注做手打香水檸檬茶我們是第一間，惟開業後其他類似的手打檸檬茶對手如雨後春筍，市場競爭變得激烈。

### 香水檸檬38小時內鮮摘

面對激烈的市場競爭，李泓森表示該品牌會專注品質，飲品用的檸檬均來自湛江特選果園38小時內新鮮摘取的香水檸檬，以手打方法提煉出香水檸檬的獨有味道。過去開設的分店均為自營店，以保持飲品的質素，暫時未有開設加盟的意見。



◆「林檸仔」造型環保杯。

香港文匯報訊（記者 黎梓田）隨着人們觀念開始轉變，毛孩已成為不少家庭的「家人」，寵物服務成為一個創業突圍的窗口。99ML香水店老闆梁家傑抱着「打不死」精神，在疫情期間「生意真空期」中忽發奇想，從香水生意走入寵物行業，「寵新開始」也就這樣出生。

### 寵物善終生意需求殷切

梁家傑透露，「寵新開始」誕生也絕非易

事，籌備了一年時間，單是找落腳點已經成為開步的關卡。由於所創的是寵物善終服務屬厭惡性行業，找工度租相當困難，甚至向經紀明言「只要業主肯租，無論哪一區也可以」。前後看了50多個放盤，地區遍布觀塘、荃灣、屯門、元朗、粉嶺，在機緣巧合下，在屯門找到願意出租單位的工度業主。讓他感到幸運是，時勢逆轉讓寵物善終需求殷切，生意能擴張，現已遷至區內一個近二千呎的工度單位內。

梁家傑也訴說，創業過程真的考驗開拓者的毅力，自租入第一個工度單位便不停收到左鄰右里的「各種投訴」，食環署、環保署職員接連上門，連機電工程署、地政總署職員也來叩門。儘管面對多方壓力，但依然堅持下來。這也是他自己的養寵物

經歷，曾面對寵物往生，市面上寵物善終公司不是排期太長，就是有收費「海鮮價」的問題，而服務質素也相當參差，讓他對寵物善終服務的需要深有體會。

為了把生意做得更好，他經營策略是公司只要接到電話，就會安排專人前往接收，並盡量在兩個小時內到達。梁家傑指，實際上有不少寵物善終公司對待寵物善終的態度比較隨意，例如在儀式上遲到，此情此景寵物和主人也不好受。他又提到，所有寵物遺體在接收回來後，首先會進行梳洗服務，然後放進獨立冷藏櫃、預約送別時間、進行儀式等，儀式簡約莊重。然後，公司提供骨灰安放服務，亦會按時舉行法會，為在生或逝去的小生命作加持及超度，圓滿功德。

## 香水店：做好自己

### 關關難過關關過

香港文匯報訊（記者 黎梓田）2019年修例風波、新冠疫情，直到現在開關，港人自由出入境，對零售業老闆來說，只能用四個字來形容——「外憂內患」。但港人拚的精神代代相傳，沒有失傳過，大企業小老闆同樣肯拚，也走出一片新天地。拚足4年多的「99ml」香水店老闆梁家傑接受香港文匯報訪問時表示，本身經營餐飲行業，旗下曾有多達十多間餐廳，每年生意額過億，後來轉行做香水店生意，希望透過「氣味」帶給人愉悅心情。可惜「香水店」甫在尖沙咀開業數月便遇上「修例風波」，風波完結後再遇上新冠疫情，香水味加添即時變了「辛酸味」，能夠撐到今日的秘訣是「做好自己」。

香港零售業兩大「災」，通通被梁家傑遇上，遇上了也無辦法了，不幸的是生意受影響以年來作單位，更慘的情況是尖沙咀樓上舖的業主堅拒減租，也不肯讓退租，業主要求他遵守「合約精神」，並警告他欠交租就要罰息，再欠租就出律師信控告，整個合約期內梁家傑足足交了200多萬租。

### 遇到好業主 惟店舖「被隔離」

在租期完結後，梁家傑終於在同區地舖遇上好業主，業主願意提供租金減免共渡難關，但該地舖屬於酒店物業，在疫情大規模蔓延下，該酒店又剛好被徵用為「隔離酒店」，客人更加不會到該店消費，香水店生意再次面臨挑戰。

「整個過程又酸又臭又苦，但後來也有少少回甘」。他以「過期西柚」的氣味形容由尖沙咀樓上舖到地舖香水店的生意過程。儘管如此，香水店生意依然非常艱難，對朋友「講義氣」的他，在捱租的過程中借了數十萬給朋友，後來因急需周轉向朋友追討其中的二十萬，卻變成翻臉收場，一度把梁的處境推向崩潰邊緣。後來他索性變陣，主攻宴會回禮生意，把香水店遷至屯門並透過網上社交平台招客。「雖不敢說屯門店生意能好多少，但至少『易守』了許多。」梁家傑透露，現在屯門商廈單位月租只是大約一萬元左右，至少比起當初尖沙咀樓上舖月租5、6萬輕鬆不少。

### 客人婚期不斷改 回禮香水拖幾年

不過，令他最難忘的是有四對新人，由疫情前已開始向他訂回禮香水，但因疫情婚期一改再改，最後由結婚「拖到」小孩出世才順利交貨，有父母更把雙方加上小孩三種星座香水（「99ml」主打星座香水）混合，成為代表父母和孩子共同獨有香味的香水，實在難能可貴。

梁家傑在「生意真空期」中突發奇想，實行多方面發展，開設寵物善終服務生意「寵新開始」，並義務協助接收不幸往生的流浪動物遺體。梁家傑表示，創立「寵新開始」，顧名思義就是希望離世的寵物以及主人都能開始「重生」，更希望透過提供有水準的服務，帶給往生動物一個尊重。

儘管面對壓力，但梁家傑依然堅持下來，繼續提供一些非牟利服務。梁家傑透露，目前「寵新開始」已由屯門搬到「99ml」所在的商廈附近，以方便兩邊工作。「哪呢度嘅氣味就好像彩虹咁，咩氣味都有」，雖然香水店生意「回到起點」，但梁家傑認為賺錢不是必然，「做好自己」才是最重要，言語中充滿着對未來的期待。

### 華麗變身

## 抱「打不死」精神轉行 闖出新路向