: 陳小姐

、溫小姐

香港文匯報記者郭木又

75 義工任禮儀助理 重學走路轉身 咬筷子練笑容

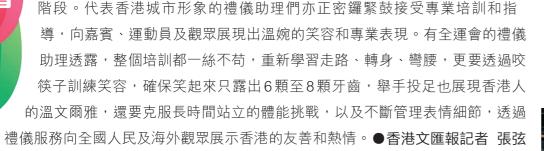
承辦的第十五屆全國運動會開幕愈來愈 近,香港賽區各項籌備工作已進入最後衝刺



特訓笑迎全運

盼展港。









●禮儀助理進行走路、引領等相關培訓

顆至8

香港文匯報記者郭木又 攝

國運動會香港賽區統籌辦公室義工計劃組表示,十 核,被委派擔任禮儀助理,並邀得廣州賽區的禮儀培訓 導師提供培訓,確保有專業指導。香港文匯報早前受邀 直擊禮儀助理的培訓過程,現場所見數十名禮儀助理有 序列隊,保持笑容在導師口號下進行走路、轉身、彎腰 遞物等動作訓練。導師不時落場糾正她們的動作,其後 禮儀助理分隊進行引領嘉賓或運動員、遞送獎牌等流程

接受培訓的禮儀助理溫小姐大學時是優秀禮儀隊成員, 曾接待領導、名人及校長等,現於保險公司工作,時間可 以自主規劃,因此能全力做好全運會的禮儀服務。

她對香港文匯報表示,香港首次有份承辦全運會,她 能參與其中是極大的榮幸與難得機會。她認為禮儀工作 不僅是個人展現,作為全運會禮儀助理,不僅是服務 者,更是國家榮耀的參與者、兩地文化的溝通者與香港 形象的展示者,能參與今次盛事既利於個人成長,也為 香港融入國家級體育盛事出力。

溫小姐歡迎運動員來到香港這座國際都市,希望他們 感受到香港獨特的城市文化氣息,有時間可欣賞香港風 景和品嘗香港美食, 亦祝願他們取得佳績。

另外,她早前已參與殘特奧會的禮儀工作,她佩服殘 特運動員的拚搏精神,並汲取到不少正能量



笑容有標準 露牙最多8顆

禮儀助理代表着港人的素質,故所有禮儀助 理都必須通過嚴格的訓練,連最簡單的笑容, 也要嚴訓一番,溫小姐透露她們透過咬筷子進行



,確保笑起來只露出6顆至8顆牙齒,「想要反 覆練習,有時在家亦會咬筷子訓練,大會還貼心贈送筷 子作紀念。」另外,步伐亦要求每步相隔約30厘米,要 時刻保持步伐與步速一致。

社工系學生:所學技巧有助職涯

另一禮儀助理陳小姐正就讀大學社工專業,她認為今 次是接觸大型義工服務的難得機會,能推動個人成長, 也有助未來職業發展。她指出,平時見到禮儀助理「好 靚」,並且作為地區形象代表,今次有機會肩負這重 任,有關工作亦挑戰體能,如需長時間站立,並通過堅 持反覆訓練形成肌肉記憶,她經常對鏡觀察自己的笑 容,再繼續改進。

禮儀助理亦會在殘特奧會提供服務,陳小姐表示,在 過程中曾學習如何與有特殊需要人士交流和提供服務, 包括留意用字等,確保運動員感受到關懷,她學到的這 些溝通與服務技巧,相信未來自己當社工時有機會運 用。「希望通過禮儀服務,展示香港友善的一面,讓旅 客親身感受到香港的良好環境。|

導師:港人「唔識笑」表情待改善

十五運會和殘特奧會廣東 講師(志願者通用禮儀)李靜,獲邀來港 為香港賽區的禮儀助理提供專業培訓。她 接受香港文匯報訪問時表示,禮儀助理的 相關課程時長約兩天半,第一階段以頒獎 典禮禮儀工作理論教學為主,第二階段則 為實操訓練,包括行姿、表情管理、托盤 及頒獎引領禮儀,而第三階段是頒獎全流 程工作演練,優化訓練

設三階段訓練 儀態表現顯著提升

至於今次的訓練難點,李靜表示在於香 港的義工背景不一樣,部分並無相關基 ,一些人未有接觸過大賽頒獎典禮的經 驗,存在表情管理缺失、體態不夠挺直等 問題,她指出香港的義工普遍缺乏笑容標 準訓練,因此要投入更多時間訓練她們的 表情管理,而經過第三階段全流程訓練 後,禮儀助理已有顯著提升和變化。

她解釋,笑容訓練方面乃是採用咬筷子 方式,幫助禮儀助理掌握面部肌肉收緊的 技巧,同時通過調動情緒,讓禮儀助理有

點

滴

經

驗

積

累

脈

工作榮譽感,例如參與十五運會頒獎可能 是人生僅此一次的經歷,大會要從精神與 肌肉訓練兩方面入手,要求她們展現露出 真誠、熱情的笑容。

她並指出,另一挑戰是讓禮儀助理長時 間待命時能保持標準的姿態,因此在第一 階段理論教學中,已要求她們加強自身的 體能鍛煉。

李靜表示,這類大型賽事是一個城市擔 當與門面的展示,而禮儀助理作為香港特 區的形象代言人,因此非常重要,而她在 培訓過程中感受到香港義工的投入和專 注,以及感受到香港義工精神的傳承。

●香港文匯報訊記者 張弦



培訓講師李

無懼京東攻港一田逆市擴張 首席商務官:不打價格戰

香港文匯報訊(記者 文禮願)內地電商 平台京東早前收購香港佳寶食品超級市場 後,強勢打入香港超市市場,為本地零售業 帶來挑戰。面對這場零售業的洗牌戰,本地 薑一田百貨也不敢怠慢,其首席商務官黃耀 霆強調,不會打價格戰,但會靠多元產品作 招徠,例如引入日本不同縣份的時令水果, 集團更將擴充業務,擬於今年底在西沙開設 大型 YATA Fresh 概念店,專注於環球人氣 商品,以及在啟德開設新店,明年初開設兩 三間新店。他説:「我們的目標不僅是抗 衡,而是通過差異化競爭,為顧客帶來更好 的購物體驗,從而在競爭中脱穎而出。」

黄耀霆接受香港文匯報專訪時透露,一田 百貨的核心競爭力在於其獨特性,這是其他 超市品牌難以複製的,「我們不是一個最大 眾化的超市,而是專注於產品的獨特性和質 素。」他指出,該公司的超市業務以合理價 格提供高質素的日本產品,例如來自不同縣 份的時令水果,還積極引入全港獨家的日本 品牌,例如東京頂尖酒類專門店 IMADEYA、百年玉子燒老字號「松露玉 子」等,進一步鞏固其市場地位。 「IMADEYA選擇在一田設立首間海外實體 店,這不僅是對我們品牌的信任,也是我們 在零售市場獨特性的最佳體現。」黃耀霆表 示。

實體店選購 品質有保證

該公司同時引入「每日好貨好價」及「七 日退貨保證」,讓顧客無需四處格價即可安 心購物。黃耀霆認為,不會單純以價格競 爭,而是通過提升顧客體驗來突圍,「我們 的優勢在於實體店的購物體驗,特別是在鮮 貨方面。」他解釋,顧客在實體店可以親自 挑選水果、蔬菜等鮮貨,確保品質,「例如

提子是否新鮮、瓜是否完好,這些都是網購 無法提供的信心保障。 |

食堂成功帶動人流吸客

「一田食堂」亦是其應對策略之一。「香 港人喜歡即時享用熱辣辣的食物,因此我們 在旗艦店重新打造了一田食堂,提供多款過 江龍及米芝蓮餐飲品牌,吸引大量人流。」 黄耀霆透露,食堂的成功運營已經帶動了整 體生意的增長。

為進一步應對市場挑戰,一田積極拓展創 新業務,包括推出小型超市及全新概念店 「YATA Fresh」。黃耀霆表示,「我們計劃 於年底在西沙開設大型 YATA Fresh 概念 店,專注於環球人氣商品,滿足不同區域的 需求。」此外,一田亦計劃於啟德開設新 店,並將旗艦店的成功經驗推廣至其他分

在百貨業務方面,該集團擬重新包裝健與 美專區「Health LABO」,集合超過300個 健康品牌,並引入日本創新健康品牌「Cycle.me」,推廣「時間營養學」概念。「我 們希望通過這些創新元素,滿足顧客對健康 生活的多元需求。」黄耀霆説。

試食等活動體驗勝網購

內地網購平台的崛起對香港零售業構成挑 戰,黃耀霆認為,一田需要發揮實體店的優 勢,提供網購無法替代的體驗。「我們的目 標是讓顧客感受到實體店的獨特魅力,例如 試食活動、即時體驗等,這是網購無法提供 的。」他表示,一田將繼續優化實體店的服 務及產品,吸引顧客留港消費。

儘管香港零售市場競爭激烈,黃耀霆對未 來充滿信心。他透露,明年初該公司計劃再 開設兩至三間新店,進一步擴展業務版圖。





●沙田一田旗艦店經全面升級後,早前舉行隆重開幕禮。



●一田成功引入東京頂尖酒類專門店IMADEYA。

香港文匯報記者涂穴 攝

「勤力是成功的必須,物有所值是經營的核 心。」這句話是一田首席商務官黃耀霆的座右銘, 也是他多年來在零售業奮鬥的信念。從顧問公司到 零售業,黃耀霆以熱誠與專注,為一田成功引入無 數高質素的品牌,「能夠將喜愛購物的興趣化成工 作原動力,是一件幸福的事。」

欣喜將興趣化成工作動力

黄耀霆的職業生涯並非始於零售業,他坦言: 「剛畢業時,我在顧問公司工作了六年,雖然事業 發展不錯,但每天面對自己不感興趣的項目,內心 總覺得無用武之地。」這種內心的掙扎,促使他毅 然決定轉型,投身自己熱愛的行業。

2013年,他加入美心集團,專注於日式餐飲的管 理工作,這經驗讓他每天都能接觸日本文化和食 物。「該次轉型伴隨着薪酬的減少,但這種幸福感 是無法用金錢衡量的。」黃耀霆笑言。

2023年8月,黄耀霆成為一田的首席商務官,肩 逢 負起為香港消費者帶來最優質產品的使命。他指 出,香港人對日本文化的認識在過去十年發生了巨 知 大變化。「從以前的京都、大阪旅遊,到如今的北 海道滑雪、四國藝術節,香港人對日本文化的認識 愈來愈深入。」他表示,這種變化促使一田不斷尋 促 找獨特的日本品牌,以滿足消費者對高質素產品的 需求。

成 在尋找與日本品牌合作的過程中,最難忘的經歷 是與著名酒販 IMADEYA 的合作,「我記得在與他 合 們老闆共進晚餐時,對方拿出一瓶北海道的紅酒, 剛好那個酒莊我認識,並且曾探訪過。」黃耀霆笑 着回憶,「當我表達出對這款酒的了解和熱愛時,

對方非常驚訝,因為他們沒想到香港人會對這麼冷 門的酒莊有興趣。」這次交流讓對方感受到他的專業與誠 意,最終促成了合作。

然而,成功的背後並非一帆風順。黃耀霆坦言,香港零售 市場競爭激烈,尤其是日本品牌的代理權爭奪。「有一次, 我花了一年時間與某品牌洽談合作,但最終因為另一家香港 代理提出不合理的條件,導致合作告吹。」

他表示,這種情況雖然令人有點沮喪,但也是市場競爭的 一部分,他將汲取經驗,愈戰愈勇。

📕 💿 歡迎反饋。港聞部電郵:hknews@wenweipo.com