

2026年
8月2日

創業星夢

編輯：凡文 設計：米子

文：梁靜儀 圖：北山彥、梁靜儀



店內以八十年代的老香港情懷為裝潢主題。



劉展霆獲母親的海鮮批發檔供應食材。

現 現年32歲的無綫藝員劉展霆，2021年參加真人騷節目《盛·舞者》入行，在新西蘭上完大學後，曾修讀西廚課程，回港後發展演藝事業之外，亦幫忙打理媽媽的海鮮批發店，近年更開始進軍飲食業，最近又投資7位數開設港式海鮮大排檔。

劉展霆與拍檔在灣仔開設的港式海鮮大排檔，今年3月開業，佔地面積大約6,000呎，店內以上世紀八十年代的老香港情懷為裝潢主題，主打鏢氣十足的

懷舊港式小菜。對於近年不少食店相繼結業，劉展霆不諱言都曾被身邊不少朋友勸阻開店決定，朋友們認為這個時勢開店「死梗」，但他認為這反而是個好時機，決意擴充飲食版圖，跟其母及拍檔商量後，決定搏一鋪，投資7位數開新店：「因為好多餐廳結業，好多廚師、侍應失業，搵人才相對容易。」劉展霆透露，新店正職及兼職員工約有二十多人，雖然租金方面相對以往下調，但亦需要6位數，每月的燈油火蠟成本也很高。

面對近年港人北上消費成風，劉展霆又有哪些招數吸引客流？他說：「呢一區行人流量多，近酒店，裝修都吸引路人注意，嘅社交平台拍食物片吸引唔同社群，我哋亦會推出限定優惠、combo（組合）、先到先得、節日優惠。」不過他深信最重要還是食物質素，新鮮美味的始終會有回頭客。

獲母供食材做後盾

劉展霆對食物質素甚有信心，全因其母經營海鮮批發生意，單是在灣仔鵝頸橋街市就擁有三個海鮮檔，新鮮海鮮每天直送，店內的椒鹽九肚魚及脆米星斑都是客人愛點的菜式。至於其他鎮店招牌菜，他首選是與師傅一起研發的港人至愛——叉燒，還有放置兩個小時仍然脆口的拔絲咕嚕肉。

採訪當日，正值平日午市時間，店內幾乎全店滿座，難怪劉展霆有信心能在兩年內回本，甚至更早。除了小炒大排檔外，原來同街的另一間火鍋店亦是由劉展霆開設：「舊店原本喺尖沙咀，因為租金問題，所以今年就搬過來重開。」另外，他在尖沙咀及黃埔也開設酒吧，其飲食生意越做越大。

冀打造飲食王國

作為藝人，劉展霆認為「明星效應」對生意可有幫助？他不諱言是沒有幫助：「可能會有粉絲過來support（支持）我，但唔會預期粉絲經常來，始終都係要靠口碑，絕對唔可以靠明星效應。」明星效應只是一時，始終靠實力才是皇道。所謂知己知彼，劉展霆自言愛四出試食，更會從中汲取別人成功之處，留意到有質素、有口碑的食店，永遠都會有人排隊。

從事飲食生意多年，少不免會遇到「嘔吐」的食客，他又如何化解？劉展霆說：「盡量問對方意見，之後不斷改良，一定要接受客人意見，唔係要我哋覺得好食，係要大家都覺得好食，才有回頭客。」

談到未來的生意大計，看好本港飲食業前景的他計劃再擴充生意，打造飲食王國，開設一間西餐廳，

而選址仍然是他鍾情的灣仔區，以便運送食材：「我哋個海鮮大本營喺鵝頸橋（街市），搬貨都快，自己又住附近，方便睇鋪。」

明星效應「有限期」 藝人開食肆·主打品質

藝人劉展霆近年於灣仔開設佔地六千呎的港式海鮮大排檔，主打新鮮海鮮及懷舊港式小菜，並依靠母親的海鮮批發檔口供應食材，確保食物新鮮。他認為明星效應並非成功關鍵，真正吸引客人的是食物質素與口碑。他還開設酒吧，亦計劃開設西餐廳，持續擴充飲食業版圖。藝人林秀怡則在旺角開設手工意粉店，面對近年營商環境的挑戰，她亦積極作出調整，以應對市場變化，並相信只要出品保持優質，顧客必定會再捧場。



劉展霆堅持食材要夠新鮮。

積極變陣堅守9年食店 林秀怡感激黎諾懿「教煮」

加入演藝圈18年的林秀怡，幕前演出之餘，同時兼顧生意，當中有成功亦有失敗，2017年林秀怡與TVB藝員訓練班好友葉婷芝合資於旺角開設手工意粉店，至今已開業9年；2020年她再斥資6位數字，在銅鑼灣與朋友合資開設美容院，3年後因受到市道影響而結束生意。

近年香港吹起一股「手工意粉」熱潮，由酒店餐廳至

平民美食廣場都不難發現其蹤影，受歡迎程度可見一斑。林秀怡表示，當年膽粗粗心口掛上「勇」字便開店，與拍檔合資7位數於旺角通菜街開設手工意粉店，兩人齊心合力，用心打造小店，以品質取勝。鎮店食品除了有多款即叫即做的手工意粉外，還有白菌車打芝士馬蘇里拉芝士薄餅，以及甜品焦糖脆脆。

小店開業9年以來，一直深受街坊及食客歡迎，更有不少星級食客光顧。林秀怡感謝食客多年來的支持外，亦多謝一班圈中好友的支持，其中一位是本身開設食店及廚藝了得的黎諾懿：「諾懿有日突然嚟食嘢，我都係事後聽店員講返至知，但仲拎咗支藤椒油過來，叫我試吓用嚟煮意粉會更好食，又畀咗好多實用嘅意見。」

到內地探店學擺打卡位

正如人生，這間小店開店以來，曾經歷起跌，林秀怡表示開店初期，高峰時一天可售出200碟手工意粉，以及60至70份甜品，舖頭晚晚爆滿，不夠座位，但疫情後生意顯著下滑，更一度跌了五成，面對難關，她仍咬緊牙關捱下去。創業難，守

業更難，這正是林秀怡目前面對的問題，記者到店內採訪當天正值下午，客人寥寥無幾，林秀怡直言最差的經營情況都試過：「最差試過成晚得一兩拾客，近年才回升返少少，但都返唔去到以前。」

為了改善收入，林秀怡近兩年出盡法寶吸客，她說：「以前為保持出品質素，唔做外賣，喺家開始嘗試做外賣，推出套餐，又會派現金券，但就唔會鬥平搶客，因為無能為力，我哋定價已經好平。」

對於香港人近年北上消費成了新常態，林秀怡坦言亦有到內地探店，更認為香港食店難以競爭：「內地食嘢真係平，大家租金、人工都唔同，真係無得鬥，同埋內地嘅店真係有質素，又多打卡位。我遲啲喺店內都會加啲打卡位，又會叫朋友幫手打卡。」她又呼籲港人多留港消費：「希望大家星期一至四留港消費，五、六、日才北上。」

林秀怡透露，曾計劃搬到較大的舖位及在港島區開設分店，但因疫情打擊令經營資金虧損，兩項計劃也得擱置，待歸回虧損金額再考慮擴充，她說：「資金暫時夠營運多兩年，呢兩年只求穩守，希望可以堅持到最後。」畢竟是多年心血，要放棄談何容易。面對未明朗的經濟環境，林秀怡直言仍看好飲食業，認為每個人都需要食，深信只要出品好，客人一定會再光顧。



林秀怡深信只要出品好，客人一定會再光顧。



林秀怡稱當年膽粗粗心口掛上「勇」字便開店。



林秀怡親手製作「手工意粉」。