

2026年
9月13日

創業星夢

編輯：梅馨文 設計：陳婉怡

文：梁靜儀 圖：北山彥

關曜僑的生意重上軌道，他慶幸自己沒選擇放棄。

藝人營商不鬆懈不言棄

星級客戶自動做生招牌

近期憑無綫處境劇《愛·回家之三代同糖》飾演「安多動」一角而人氣急升的關曜僑（Leo），除了幕前演出表現亮眼，亦全心投入健身及運動事業，去年創辦健身室，近日再宣布擴充，新店規模比舊店大三倍，吸引張振朗、周嘉洛、朱敏瀚等星級客戶成為「生招牌」。另一方面，女星賴彥好專注情緒健康，曾出版心靈著作並創立香薰蠟燭工作室，展現藝人多元發展的另一面。

人稱「大隻仔」的Leo，不單是健身教練，更是高級伸展治療顧問、動作優化專家、健康及疼痛管理導師等，去年他與朋友合資於觀塘開設健身工作室「HEXAGON DYNAMIC ASIA」。短短一年間，工作室便迎來擴展，場地由2,000平方呎增至6,000平方呎，更坐擁遼闊海景。

Leo的創業之路並非一帆風順。早在多年前，他已經投資健身相關事業；2019年更與友人合資開店，當時投入40萬元（港元，下同）創業。然而不幸的是，疫情爆發加上社會氛圍低迷，令生意在不到一年被迫結業，畢生積蓄付諸東流。儘管如此，為了維護聲譽，他仍堅持另覓場地繼續經營，以履行承諾「還債」：「由於係預繳式消費，我又係TVB藝人，啲人一定會追數，所以我哋個聲譽更要維護，當時我哋好快搵地產經紀，搵咗間工廈去渡過呢個難關。」

轉租新舖 規模大三倍

在工廈經營兩年後，他決心東山再起，獨資創立健身工作室。憑藉良好口碑，三年間生意逐步擴展。去年，他更由小舖搬至大舖，斥資150萬元於觀塘開設新健身工作室。新店交通便利，開業僅半年便已回本；一年後，店面再度擴充至逾6,000呎，規模比舊店足足大三倍，而每月租金更高達6位數。他慶幸遇到好業主：「租金都十幾萬元，未計管理費，業主很好，知係年輕人創業，又知道我過往常被騙、有很多唔好嘅經歷，佢願意以有咁昂貴嘅租金畀我。今次再投資要250萬，希望大約兩年內回本。」

生意重

上軌道，Leo多謝過去的失敗經歷，慶幸自己沒選擇放棄：

「我原本搬嚟呢間舖之前，我係諗住放棄，仲同自己講『唔再擴充喇，好辛苦啊，啲錢留返畀3個小朋友』。」後來在身邊朋友鼓勵下，他視察現時舖址，一打開門就鋪頭面向獅子山，他形容當時內心像有一把聲音叫他不要放棄，於是再相信自己多一次。

俗語說「成功男人背後必有賢內助」，Leo亦不例外——太太一直是他最堅強的後盾，一人獨力照顧三名年幼子女，讓Leo能專心投入工作。他坦言，在開舖之前曾帶太太一同前往視察店面，太太亦十分滿意。不過，他也事先向太太預告，若生意失敗，或面對最壞的情況。但其妻當時已對他充滿信心地說：「我有諗過，因為我知道你一定得嘅。」就是太太一句「一定得」，他就動筆簽約。

勤力是創業成功的要素

近年健身風氣盛行，不少藝人亦熱衷投入其中。Leo的學生名單中不乏星級客戶，包括高海寧、江美儀、滕麗名、郭晉安、張振朗、周嘉洛及朱敏瀚等。其中張振朗、周嘉洛與朱敏瀚更練出極致身形，成為其健身工作室「生招牌」。Leo十分欣慰能遇上一群積極正面的藝人，讓外界明白他們是真正的學生，而非僅僅來「打卡」。

雖然明星效應為工作室帶來一定助力，但Leo並未因此鬆懈。他以勤力著稱，幾乎每天由早上7時工作至晚上11時，不用拍戲時更全程留守健身室。他之

所以如此投入，正是希望以身作則，成為團隊的「燈塔」。Leo常銘記一句話：「順境時不做，逆境時不奴」，並將其視為座右銘，激勵自己與身邊人。

Leo必須時刻保持最佳狀態，這也成了無形的壓力。他回憶起最低潮的時刻，甚至一度不想再健身。幸好有好兄弟張振朗、周嘉洛及朱敏瀚在旁提醒他要減肥，否則「無嘢撈」。他們更以行動支持，清晨7點便陪他一起操練，有時收工後也會再來相伴，給予他莫大鼓勵：「大家都愈嚟愈Fit啦，啲陣朱仔親親隻腳，啲家已經跑得返，好多amazing嘅嘢嚟我哋呢四兄弟裏面發生。我哋啲家一個禮拜做五日（運動），啲人以為佢哋係股東嚟。」

談到未來生意大計，Leo透露慢慢會將健身板塊多元化，目前健身室有超過300名會員，他希望擴充後可以有過千會員，並計劃明年開多3間分店。

關曜僑時刻保持最佳狀態。

關曜僑即場示範健身姿勢。

早前，多位圈中人現身支持關曜僑的健身工作室一周年紀念活動。

賴彥好開店傳遞「情緒健康」

畢業於英國高雲地利大學法律系碩士的賴彥好（Vivienne），在求學時期修讀視覺藝術，因而培養出對藝術的濃厚興趣。兩年前，她與友人合資6位數創立香薰蠟燭工作室，理念是透過手作與香氣傳遞「情緒健康」。她認為製作過程本身極具療癒力量，而當看到學生能夠放鬆、展露笑容時，更令她感受到強烈的使命感。

Vivienne自小便熱愛手工勞作。除了考獲韓式蠟燭專業證照，她亦報讀藝術治療師課程，最近更遠赴首爾報讀調查課程。從手作到考取證書，再到創立工作室，她的初心始終如一，希望把自己的愛好分享給更多人，Vivienne說：「我嘅理念係想將情緒健康透過手作或香氣去分享畀大家。整手工或者整香薰嘅過程，對我嚟講好治癒，所以我教人嘅過程或者我見到學生整咗一個作品嘅時候，佢好輕鬆、舒服嘅話，我就會覺得呢份使命感令我開心，所以就成立咗工作

室。」

圈中人感興趣體驗

人總會有情緒，Vivienne當然會有低潮的時候，每當有壓力，她就會透過做手工及做運動來分散注意力。她又感恩上天賦予她有穩定的情緒，每當遇到情緒低落時，她會自己找方法去消化，也因這份自我療癒的轉化能力，令她成了身邊朋友的「樹窿」（傾聽者），她笑說：「因為我可以好冷靜同朋友分析問題，雖然未必可以解決到問題，但可以提供情緒價值，後來就將呢個特質延伸成開工作室。」

Vivienne還認為香薰有另一個作用，就是拉近人與人之間關係：「原來很多藝人朋友對整香氣及手工都有興趣，都有唔少朋友嚟過（工作室）。之前我同宣宣合作拍攝劇集《巨塔之后》，雖然佢冇嚟上堂，但佢好鍾意我嘅手作。因為我同佢係同

一個月份生日，拍完劇集後，我送咗個蠟燭畀佢，佢都好開心、好鍾意，原來大家都喜歡香氣，所以多咗個共同話題。」

Vivienne當初開設香薰工作室的理念是想透過作品為學生提供自我療癒，過程中她也療癒了自己：「我最開心係見有學生整完唔捨得送畀朋友，因為佢好鍾意個作品，呢份成就感對我嚟講好重要，亦係我經營落去嘅推動力。」

付貴租保留線下課堂

Vivienne創業初期是與拍檔合資開設工作室，但隨著時間推移，逐漸演變成由她獨自經營。從設計、訂貨、入貨、補貨，到裝修、行銷、產品與網頁設計、客服以及賬目管理，所有事情都由她一手包辦，她笑說：「設計係我強項，但數字同賬目較弱，對我嚟講都係新挑戰。」然而談到經營上的最大挑戰，始終還是高昂的租金

成本。工作室面積僅約300呎，但每月租金卻高達5位數。

為了提升在行內的競爭力，Vivienne亦不斷學習，努力緊貼時代步伐：「都會拍直播教學影片，或者整手作包界客人跟着學整，但都想保留線下課堂，因有人與人之間嗰份溫度。」以藝人身份投身創業，Vivienne坦言有部分學生報堂，是因為希望能與她交流。她記得曾有同學在聽過她分享參選港姐的經歷後，萌生了參選的念頭。不過，若談到生意的日常經營方面，藝人身份未必能帶來優勢；相反，在行銷與產品分享方面卻十分有幫助，既能擴展人際網絡，也能提升曝光度。

談到行業未來的發展，Vivienne認為都市人愈來愈重視心靈的平衡，因此看好前景。她透露，未來或會拓展調香領域，推出香水產品，同時增加線上課程，讓更多不同地區及界別的朋友都能接觸到。



賴彥好經營香薰蠟燭工作室。

場地：Vilosophy Aroma Studio