

## 時裝設計師

## 善用大灣區優勢

## 拓展人脈和生意



今年的秋冬「捉迷藏」系列就是沿自非洲坦桑尼亞之旅後的啟發，系列將於九月貿發局舉辦的時裝表演上展示。

本地時裝設計師 Mountain Yam (任銘暉) 認為時裝令人提升自信，一四年成立自家品牌 119 mountainyam，早年多是黑色為主的設計，後來發現不可只活在自己的世界，只做自己的作品而進行產品規劃，「要為客群而做，深入地了解客人需要甚麼。」他近年愛外遊，每次都要前往一個自己從前未去過的地方來刺激設計靈感，今年的秋冬系列就是沿自非洲坦桑尼亞的啟發，系列名稱是捉迷藏，希望藉這個系列鼓勵每個人不要像動物遇到危險只會走，應大膽做自己和面對。

本地裁縫師傅人口普遍老化，年輕人又不太願意入行，欠缺人力資源，「以往比較依賴深水埗一帶的師傅起板和進行採購。」故他早年在內地設廠房和生產線，認為資源整合是走入大灣區的優勢之一，同時減低成本和提升效率。今年初，他的作品正式走入大灣區，在珠海一間連鎖時裝店內有售，而珠海的客人比較勇於嘗試，設計和創意可以更多變化。

撰文・李淑賢 攝影・李宇家 設計・楊存孝



▶近年推出不少較彩色的衣服，希望客人穿上衣服後更有自信。

◀設計師認為動物逃走是牠們面對危險時最普遍的反應，而人類經常躲在舒適圈中，當有問題發生時便會逃走或找借口，應勇敢面對，解決問題並向前走。

## 本

地時裝設計師 Mountain Yam (任銘暉) ○七年畢業於理工大學紡織及製

衣學系，翌年取得碩士學位。畢業後他的工作已經需要中港兩邊走，「當年要自己去工廠跟手袋出貨，又在不同的時裝和貿易展認識很多內地買家，好像已跟珠海結下緣份。」他憶述當年的珠海跟現時很不同，「當年比較沙塵滾滾，好多地盤，現在就是已建好的屋苑。」

## 打入珠海買手店

任銘暉的設計作品年初開始在珠海一間連鎖時裝店內有售，「是一間買手店，形式似連卡佛。」他認為設計要在大灣區內銷售，以「批發賣斷」形式較「寄賣」形式好，利潤不會因對方的營業時間或銷售方式而有所影響。賣斷產品，可以保障收入，降低風險。而珠海的客人，大部分正在找最合適自己的款式和風格，比較勇於嘗試，設計和創意可以更多變化。

一一年他註冊了自己的公司，一四年成立自己品牌 112 mountainyam，他指自己最早期的設計作品都以黑色為主，笑說自己將黑色玩到出神入化，「黑色都可以分好多種，不同布料又可創造出不同變化。」但後來他明白要在成功的設計師和成功的企業家之間取得平衡，「品牌除了要有自己的創意，亦要為客群而做，深入地了解客人需要甚麼，於是決定進行產品



本地時裝設計師 Mountain Yam (任銘暉) 認為時裝令人提升自信，一四年成立自家品牌 112 mountainyam，本地買家多為上班族，較喜歡平實、低調的設計。

規劃。」

品牌成立後，曾在商場開設門市，現時亦在PMQ設有名為「00852」的期間限定店，售賣精品、飾物和少量服飾。他發現買家多為上班族，「當中有處長高官和商家，多需要見客，他們較喜歡平實、低調和不突出的設計。」他強調不會為了硬推新貨而「砌貨」，堅持創作元素，深信時裝令人提升自信，早年發現香港女仔不夠自信，不是玩手机也經常低頭向下



▲任銘暉的設計作品年初開始在珠海一間連鎖時裝店內有售，正式走入大灣區。

望，所以後來由多玩黑色的設計，變成推出不少較彩色的衣服。「希望她們穿上衣服後有自信，可以抬起頭來，而客人真係會穿上我的設計，不做得個睇字的作品。」另外，他亦有為

### 1. 賣斷設計的銷售形式

任銘暉的設計作品年初開始在珠海一間連鎖時裝店內有售，他認為設計要在「批發賣斷」形式較「寄賣」形式好，利潤不會因對方的營業時間或銷售方式而有所影響，賣斷產品，可以保障收入，降低風險。

### 2. 在內地設廠房和生產線

他現時在東莞設有廠房，有紙樣師傅起板和自家生產線，認為這亦是內地的優勢之一，資源整合，同時減低成本和提升效率。



### 3. 多用微信通訊軟件

他經常親力親為，與內地的買手和廠商等人溝通，早已能夠說出一口流利普通話，「你敢講就會愈講愈好」，他指用微信通訊軟件，多看多聽內地人的說話和用字，是廣東人學普通話的好方法之一。

### 4. 清楚不同客群的需要

他堅持時裝令人提升自信，早年發現香港女仔不夠自信，不是玩手机也經常向下望，較喜歡平實、低調的設計，所以後來設計了不少較彩色的衣服藉以增加客人自信。而珠海的客人，大部分正在找最合適自己的款式和風格，比較勇於嘗試，設計和創意可以更多變化。

## 時裝設計師走入大灣區小貼士



▲去年中，任銘暉（右五）曾參加在巴拿馬城舉行的「國際新生代時裝設計師巡演。」

領展、屈臣氏等公司設計制服，「提升公司形象和增加員工的團隊精神。」

由於本地裁縫師傅人口普遍老化，年輕人又不太願意入行，欠缺人力資源，採購和起板等工序未能在本地有效率地進行。他現時在東莞設有廠房，有師傅起板和自家生產線，認為這亦是內地的優勢之一，資源整合，同時減低成本和提升效率。

### 內地設產鏈重要

今年初貿發局曾帶領三個香港時裝品牌參與紐約時裝周，112 mountainyam是其中一個，而他展示的產品靈感就是沿自非洲坦桑尼亞後的啟發，系列名稱是捉迷藏，「動物好似城市森林中嘅人，未必個個都會展露真性情，好似捉迷藏咁，希望藉這個系列鼓勵每個人大膽做自己。」其秋冬系列新作今年九月將在貿發局Centrestage Fashion Hong Kong 時裝表演上展示。

未來他希望尋找不同的自己，持開放的心態去看事情，「世界好大，要多看別人的文化和世界，有時抽身從局外人身份看事，會睇得更清楚。」外圍經濟不佳，他會用正面思想去面對，「總有人可以在危機中做得更好。」