

A perfect platform for you to keep other Poly-preneurs updated with your products and services

## 從放棄到堅持

### 李峻銘變出兩大自豪

當你在大公司的工作表現備受上司讚賞，薪金九個月一加，還是同事間加薪幅度最高的一人，大有可能十年之後就獲提拔為區域總監……那麼，還可以有什麼理由推動你放棄這個前途光明的崗位而毅然創業？理大 MBA 畢業生李峻銘的創業故事就從這幾片美麗的「包裝紙」開始，一層一層地剝開，讓我們看見他那一顆成功的果實是怎樣種成的……



李峻銘 (Eric Lee)  
世紀 21 奇豐物業顧問行主席  
及行政總裁

「加薪幅度最高，有二十多個巴仙，那是因為底薪低嘛！」李峻銘打趣說。

1985 年畢業於經濟系的 Eric，在中資銀行當過實習生，其後想見多識廣，輾轉在英資和美資銀行服務，而在美資銀行工作時，卻遇上了人生的一大轉捩點。

「我在美資銀行從市務主任做到分行經理，當時主力做的其中一項業務是樓宇按揭。美資銀行總比人先走一步，做按揭的同時，也要我們兼賣人壽保險。銷售保險在當年是很前衛的事情，為了讓職員積極推銷，銀行遂有補貼作為激勵。結果，我每個月的補貼竟是薪水的數倍。可是，收了幾個月補貼之後，這種激勵的制度被叫停了，取而代之的是老闆頒贈的紀念筆一枝！」

這個改變令他有了一個想法：在大機構當一個小員工，他的表現無疑是優秀的，九個月就加一次薪水，加幅也是最高的，不過，十年又十年，職位高升又高升又如何，畢竟，他認為發揮空間有限，而且，他不欲受到大公司內種種的掣肘，更希望可以多勞多得。

有了創業的想法，還得有其他的支持，例如，一位賢內助。



世紀 21 奇豐精英團隊

A perfect platform for you to keep other Poly-preneurs updated with your products and services



Eric 於「理大企業家之夜」

分享創業辛酸

「太太是我大學的同學，她說基本的生活開支可以讓她來應付，既得到她的鼓勵，我就開始搞起生意來。第一次創業是加盟了一家有名氣的麵包店，可是，做下來漸覺發揮得不大理想，結果還是把它易了手。」Eric 說：「其後，我入股了兩位朋友開的一家地產公司，正式從事地產代理的業務。」

促成 Eric 入股的原因很簡單，朋友的地產公司既已營運當中，以往在銀行做按揭時總算累積過經驗和知識，而且，這一行也有發展，況且成本也不高。於是，Eric 的加入就把地產公司的業務從荃灣發展至沙田區。

「從 1991 年開始做地產代理的生涯，起起跌跌總是難免的。」

Eric 說：「94 年是我的第一關。」

1994 年間，美國在九個月內不斷加息，香港地產市道極度低迷，他的兩個股東搭檔於是決定退出。「其實我們的公司並不是做得特別好，只因市道實在太好了，人做我做也能賺錢。可是，考驗時刻一到就得見真章了。公司轉盈為虧，兩個股東決定退股。其時，我們也遇上大地產公司開展擴張政策，他們從地舖開始佔據售樓的地盤……」

面對內憂外患，Eric 立刻使出兩招應變。

「第一變是從寫字樓搬去地舖，只要走上前線，提高知名度，就更容易吸引樓盤，哪怕是成本加重；第二變是加入《世紀 21》。當時，《世紀 21》剛在香港開始加盟的項目，我看到自己只是一家小店加上幾個職員在單打獨鬥，倒不如加入大集團，這不單令招牌更響，對將來的合作也會較佳。」



進攻豪宅市場

果然，這兩變之後的發展一切順利，可是，另一個大浪沒多久即撲面而來。

「97 後是另一個衝擊！最惡劣的環境來了，同行中倒閉的公司前仆後繼，當中更有人燒炭、破產……當時，我也有想過退出，因為再往前走，也不知道要熬到什麼時候。在危機最高峰時期，我甚至是欠債。」

要走出這個困局，Eric 做的是退後一步，先把景況看得更全面，再鑽到問題的最深處，試圖找出難題的根源。

A perfect platform for you to keep other Poly-preneurs updated with your products and services



「回想過去，其實自己並不是做得太好，只是市道好，自然做到一點成績來，有了點成績，人自然就不求上進了。」

他不單找到了自身問題的所在，還找到一個支持他向前的一個最重要的信念：「地產這一行是不會有夕陽的，不像某些行業會一朝被淘汰，它只會有周期。問題只是，你不是做得最頂尖的那一個。」Eric 深信，

回落的市道對最頂尖的那一幫人不會有影響，或只會有很小的影響。反而是靠邊的那些，肯定是第一批被淘汰的。

「另一個支持我的信念是：不是沒有成功的人，也不是所有公司都虧本的，做得最好的公司仍是有錢可賺，可以生存……」

他於是問了自己一個問題：「為什麼那個不是我？」  
這個答案也很簡單，那就是自覺做得不夠好。

瀕危的原因找到了，Eric 再努力尋找根治的辦法。

「不應放棄，反而是要改善自己，提升自己生存的能力。」這就是他的處方。



誠邀顧客一同睇欣賞電影首演

當時他公司的規模不是很大，只有兩家分行在沙田大圍。為了達到「做得最好」的要求，他於是在操作模式上作了一些調整，從而令生意從 2000 年到 2003 年間穩步上揚，並開始有盈利。

「簡言之，是人棄我取。」他說：「我們向小眾的市場進發，例子之一是面向行家不願多做的居屋買賣。」

他分析自己的條件：店小、人少，廣告少、名氣不夠響……條件都比人家差的時候，自然得另闢蹊徑。所以，他不去和人家爭主流的市場，反而轉攻小眾的市場。他笑說：「用毛澤東的說法就是農村包圍城市！我們先鎖定一個地區，然後主力攻周邊的『農村』，先做好那一塊，再慢慢向中間推進。」

A perfect platform for you to keep other Poly-preneurs updated with your products and services

這個策略在他們的努力下證實成功。現時，「世紀 21 奇豐物業顧問行」以居屋買賣做得出色揚名，在沙田、馬鞍山和西貢三個區分已取得甚高的知名度和客源支持。

他不吝分享其成功哲學：首先是堅持，然後是要做到最頂尖、最優秀和最有實力。做得好，要求就要高。然而，說時容易做時難，過程中又豈容一絲鬆懈！Eric 於 2006 年時因為預見公司規模會越來越大，相信團隊越趨成熟，也有能力擴展，於是修讀了理大的 MBA 課程。



世紀 21 奇豐物業顧問行曾榮獲集團多個獎項

他說：「進修是有感自己學識不足，需要吸收更多知識，這可以令自己進步的同時，更能令業務發展更有效益和穩健。我雖然不是勤力的學生，但這課程的確有助我考慮事情時更周密，制定政策時多方面設想，令問題更清晰，對管理大有幫助。」

在公司裡，他也強調學習的重要，好讓上下都能不時提升戰鬥力，保持質量，做到最好。但令他最感自豪的，不光是業務名列前茅的成績表，更令他感驕傲的，是同事的操守和服務稱譽行內。

「客戶對我們的口碑是很好的。同事們都實幹之餘也不自私。有些行家強調競爭，這同樣無疑會帶來好的成績，但人性未免流於自私自利。我們在行內以團隊精神和互相幫助著名，在這種文化之下，在淡市時，成績相對也會比別人好的。」

Eric 笑談放棄銀行高薪厚職，以至數番堅持度過事業難關，跌宕的過去不單是一個典型的獅子山下奮鬥故事，裡面尚有充滿人情的創業啟示。

李峻銘先生在公司經常對同事強調學習的重要，推而廣之，他擔任的公職且包括香港學術及職業資歷評審局的行業專家、職業訓練局屬下房地產服務業訓練委員會委員。