

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

## Cecilia Ma

### 創立國際品牌由零租金開始

如果在香港芸芸眾多時裝設計師中，你只認識國際知名的 Vivienne Tam，那麼從今天起，你也應密切注意 Cecilia Ma 這個品牌了。Cecilia Ma 在 2015 年獲著名時裝雜誌 Vogue 頒發“VOGUE TALENT”榮譽，為她的事業發展奠下扎實的基礎。至於她如何以獨特的時裝、首飾和手袋設計打進國際時裝界，創出自己的一片天，那就得從她想改變遊戲規則的願望說起.....



Cecilia Ma 在 2001 年從理大設計系畢業後，立即受僱於某國際著名時裝公司。對此，她自言自己是幸運的。

「那時候學的東西可多着哩！」Cecilia 說：「那是一份需要東奔西跑的工作。我什麼都得做，而且經常要搜羅物料，把重甸甸的物料搬來搬去，令人非常疲累。」那時候，她像一般初出茅廬的年輕人一樣，難免會對瑣碎的差事有所抱怨；但現在回想起來，Cecilia 認為那是最佳的成長訓練，讓她在短短兩年間學會很多設計和物料上的知識。

後來，她轉投另一家香港公司；六年後，再轉到一家墨西哥駐港公司工作。由於那家跨國服裝公司在惠州設有工廠，Cecilia 每星期總有幾天需要留在國內。舟車勞頓，加上兩地生活習慣的差異，讓她開始想轉變一下。因為她明白到公司絕不可能改變規矩遷就自己，所以，她反過來想創造一套自己喜歡的遊戲規則。就這樣，Cecilia Ma 這品牌在五年前正式誕生。

Cecilia Ma 絕非即興之作。不管在能力、心態和資源方面，她都是準備就緒才出擊的。

「我想說的是，加入一家好公司並非最重要，若能跟上一個好老闆，那才是最重要！在我工作過的三家公司裡，我都有幸跟隨很好的上級。他們出色之處不在於學歷，而在他們做事態度和方法！」

十年的打工生涯是她的創業基礎，但給她力量讓她堅持下去的，還有其他的支持，當中包括政府的創業資助。

「在香港創業其實很容易，也許是全世界最容易的地方！」

#### 免責聲明

《本月之星》為香港理工大學（理大）之電子通訊，其內容全屬受訪者的個人觀點或見解，並不代表理大之言論及立場。

對於本電子通訊的內容，理大不保證其準確性、合法性、正當性或完整性。理大不會對本電子通訊的任何內容承擔任何責任，包括但不限於任何內容存在任何錯誤、遺漏、謬見、誹謗、謊言、侵權，以及其衍生的任何損失或損害。

本電子通訊所載由受訪者提供的資料（如圖片等）的版權及其他知識產權屬於受訪者，理大不會對任何因實際或指稱侵犯版權或其他知識產權所引致的損失或損害承擔責任。

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

當很多年輕人都在埋怨香港沒有出路的時候，Cecilia 毫不猶疑地說：「他們常說租金很高，但那只是在社交媒體或是從傳媒那裡接收的訊息，他們卻沒有真正出去了解。其實，本地有不少機構都為創業人士提供資助，我可是零租金創業的！」

原來她申請了政府的創業資助，填妥申請表後，便在九龍塘的創新中心裡開業，第一年租金全免，第二年獲得租金減半的優惠。

「那份申請表實在不容易填寫，但二十多頁的資料能抵一年租金和一年的租金優惠，我想那是很划算的。」

除租金優惠外，創新中心還會贊助新進設計師參加時裝表演和海外時裝展，包括機票和酒店費用，甚至在香港和中國註冊品牌和商標，都可以獲得資助。

兩年合約期滿，創新中心需要資助其他合資格人士，故 Cecilia 必須搬走。她先搬到中環歌賦街一個樓上鋪位繼續經營，直至上環元創方開幕，主辦單位邀請她進駐，Cecilia Ma 的品牌便順勢搬到元創方那裡去了。

「創業的第一年，創業者通常都滿有熱誠的，明白到沒盈利是應該的。到了第二年，如果還未有收成，人就會開始擔心，壓力漸大。接下來如果成績仍不理想，那麼，兩年後或兩年半後，人便會想到放棄。」

但吊詭的是，通常會在第三年才能看到成果！

「我並不比別人幸運，耗費了不少光陰，走了不少冤枉路。然而，若想取得成功，就必須走點冤枉路。因此，當朋友問我創業心得時，我總會叫他們快點走些冤枉路，趁自己還耗費得起，得準備走上一年半載的冤枉路！」

而她所說的「冤枉路」，正是讓其品牌成熟的一課。

「我第一次參加巴黎時裝展時，什麼都不懂：不會佈置場地和陳列展品，沒有注意會場的進出口方向，不會選擇有利的展位，連價格也不會訂！結果，生意做不成，幸好有創新中心的資助，補貼了一點冤枉路的路費！」

經一事，長一智。第二次參加時裝展時，她已學懂場地佈置、怎樣和買手議價，甚至開始接單。到了第三次時裝展，她再進一步，因為她已掌握有關行內重要展覽的資訊，不會再把資源胡亂投放。



Cecilia Ma 設計馬戲團系列的手袋

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

「有時候，好的展覽並不一定很熱鬧，人流雖不多，但進場的都是時裝買手，所以場面冷清也不代表沒生意和沒機會。」

就在一個頗為冷清的展覽裡，一位來賓在她的展位流連了一會，拿走了她的名片。幾個月後，她收到一封電郵，成為了她事業的轉捩點。



2015年，Cecilia Ma獲時裝雜誌Vogue頒發“VOGUE TALENT”榮譽

「那是意大利 Vogue 雜誌的邀請函。原來他們的代表在那個很冷清的時裝展上看中了我的設計，於是挑選我為 2015 年的“VOGUE TALENTS”之一，並邀請我到意大利出席頒獎酒會。」

Vogue 是殿堂級時裝雜誌。因為這個獎項，Cecilia 在歐洲的滲透力、知名度和曝光率都提高了，時裝買手自然也多加留意她的品牌。如今，她的作品已賣到歐洲、美洲、亞洲、歐亞大陸、澳洲、非洲等

三十多個國家和地區，連俄羅斯、巴哈馬、卡塔爾、阿曼、阿聯酋、黎巴嫩、科威特等地，都可買到 Cecilia 的作品。

「年輕人想創業是好事，所學到的肯定比打工學的多，但會很快消耗你或家人的積蓄；打工也是好的，學了人家的一套，經揣摩後成為自己的創業工具。其實走哪條路都不要緊，要保持積極進取，不輕言放棄，還要有樂觀的態度，那才是最重要的。」

Cecilia 說：「創業時，创新中心要我寫一個五年計劃，那時我憑空想像，隨便說計劃在五年內把作品打進 25 個國家。寫的時候還想笑，現在卻真的做到了！」