

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

## 從打工天堂回歸凡間創業

### 林潔惠秉持天誠信念

政府的「美食車先導計劃」被公認為推動香港旅遊業和飲食業的一大動力，更被視為創業者的大好機會。不過，申請人需要撰寫非常詳盡的計劃書，還要面對兩個階段的嚴格評審，以爭取十分難得的經營權。大半年的嚴選歷程過去，最後共有十六家公司勝出，其中包括了「理大企業家」林潔惠。由她把創業經驗娓娓道來，原來一切皆從「好玩」開始……



林潔惠有一個團結友愛的家庭，家人都有着共同興趣，那就是做生意。從父親創立五金店開始，家裡便一直不乏創業的追隨者，而父親取的店名「天誠」，內含深意，可謂她和家人創業的座右銘。

「父親說，做生意要成功，一半在天，一半在於誠信！」

她弟弟也以「天誠」為茶餐廳命名，秉承以誠待客的營商之道。不過，林潔惠從理大畢業後，並沒有幫忙打理家人的生意，也沒創業，而是成為上市公司老闆的得力助手，最後更成為公司董事。只是到了三十歲後，她開始為人生的下一步籌謀：「要麼一直在這公司待下去，直到退休為止；要麼退下來，自己創業。」

結果，林潔惠在 2013 年踏上她的創業路，開發寵物專用的電子產品。沒想到的是，從打工天堂回歸凡間創業後，她所遇到的人和事都令她有挫敗感。

「原來要創業，必須先做好心理準備。」林潔惠說：「在頭兩年，我因為放不下以前的權力、階級，所以感覺特別難受。」

因此，她開始調整自己的心態，一切由根基做起，和基層員工做朋友，學習與人相處；為了幫公司省錢，購買二手家具和電腦；甚至處理公司清潔的工作；在理大唸工業及系統工程的她更親自為公司鋪電線。

「最重要的是作員工的榜樣，如果老闆凡事親力親為，員工也不敢怠慢。」林潔惠說：「最難的不是創業，而是身份的轉變，在整個過程中，是人性的轉變。一直位高權重



HK SME Innovation Award 2016  
香港中小企業創新大獎 2016

林潔惠開發寵物專用的電子產品獲得香港中小企業創新大獎 2016

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

的人是不會明白的。」

以前林潔惠對人的好比較流於表面。現在，她待人處事都出於真誠。也許由於這種改變，她的公司竟像磁石似的，很多生意都自動找上門來。「世界上有很多人希望找真誠的人合作，希望合作的夥伴都以真誠相待，他們尋求的是正能量和專業能量。」這不正是她父親的「天誠」信念嗎？

「做了幾年的生意，我的宗旨是，工作最重要是好玩和開心，然後，能夠維生，有能力給員工發薪水，那就可以了。如果賺了錢，還能贏得好名聲或獲獎，那就是額外的花紅了！」

去年六月，她的公司剛完成了所有貨單付運的工作，她樂得清閒。碰巧政府推出美食車先導計劃，因為覺得好玩，就夥拍弟弟一同研究，在整整一個月內，每天花上半日時間撰寫計劃書，她坦言這比寫論文還要辛苦。

由於她熟悉工程方面的事宜，所以她的計劃書內詳盡地載入水電圖的設計；她於 2000 年在理大修讀製造系統工程與管理碩士課程，因此在美食車的包裝、推廣的計劃方面，她就能學以致用。當首輪評審順利過關後，她立刻動員全家之力為第二輪的試食角力做足準備。

「弟弟的茶餐廳每天最暢銷的是菠蘿包，日賣六百個。我們就想到賣菠蘿包，但必須搞點新意思才行，於是就想到有新鮮菠蘿的菠蘿包了。」

在試食比賽中贏盡評判歡心的菠蘿包，他們經過一百次反覆嘗試，才研究出令成品最協調、最美味的配方。比賽時選用頂級材料不在話下，連上桌用的盤子也是專誠從荷蘭搜羅回來的，就是為了給金黃色的麵包和嫩黃的菠蘿餡料最佳的襯托，準備工夫可說一絲不苟。

「計劃共有五十個隊伍參賽，評判員必須試吃每一道菜，然後作出評分。當看到每一位評判都把整個菠蘿包吃完，我們便有勝算了。」

這個忌廉菠蘿包在今年的年初六開始在美食車發售，香港人追蹤而至，為了品嚐名副其實的菠蘿包。

美食車給她帶來兩年的合約，至於會否成為一盤成功的生意，這是誰都不能預知的。她只知道要以「天誠」為根本。



在試食比賽中勝出的菠蘿包

## 與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事



林潔惠與一眾食評家在美食車前合照

除了日常工作，林潔惠也為理大學生擔任導師。某天，一個她輔導的學生訪問了一位剛獲獎的師兄，向他請教創業之道。她問學生：「他是怎麼教你的？」學生回答說：「他說最重要是有能力、有創意。」她接着問：「那麼，品格呢？誠信呢？這會不會也很重要？」學生答：「這些可以後天改變和培養。」

她於是說：「我是倒過來的，我認為應先培養了品格和正面的思想，你才有能力克服困難，你的生意才有延續性。學習在艱難的日子裡咬緊牙關，把困難看成挑戰，這才是生意延續的動力。」

她覺得創業年齡在三十左右是最好的，因為有了工作經驗，就算創業時遇上低潮，也較容易克服困難。這也關乎體力，年輕時可以不眠不休，但年紀大了，精力就會大打折扣了。

「先打工，累積經驗，夢想不一定要一下子實現，可以先放在心裡慢慢孕育，再細心看看那是不是一個真的機會。與人合作講求感覺，當機會合適，感覺舒服，沉澱過後再爭取也不晚。機會有很多，記住先做好本份，如果你有誠意、夠專業，客戶是可以感受得到的。」林潔惠也說：「有些事情，在不當時候就要放棄，不要勉強。懂得放手，也是一種學習。」