

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

顛覆傳統 開拓新風

「我叻，所以我創業。」廖沛賢 Benny 充滿自信，甫畢業便踏上創業之路，小試牛刀之後，便憑其精準的目光為傳統的裝修行業開拓了一片新天地，他以互聯網模式革新過時的產業模式，並梳理了裝修行業的複雜運作，不但惠及消費者，並且獲得業界支持，2018 年末更獲得本地大型發展商青睞，可以衝出香港，前景無限。



新冠肺炎肆虐，不少行業都受到嚴重影響，政府要推出一系列的紓困措施，減少對社會尤其是勞工階層的衝擊。網上裝修配對平台「裝修佬」的業務卻未被波及，創辦人 Benny 說：「一向並不太熱衷網購建築材料的港人因為減少外出，開始加入網購行列，所以他旗下的網購平台收入較疫情爆發前上升了一倍。」

Benny 熱愛香港，當然沒有就業務因疫情增長而感到高興，但他也不像一般香港人的憂慮，他樂觀積極，知道疫情總有一天過去。他說：「如果拉長來看，譬如幾十年，2019/2020 只不過是一個不理想的小環節，沒有甚麼大不了。」

樂觀積極的人最適合創業，因為他們覺得世上無難事。Benny 從未打過工，問他為甚麼？他說：「因為我叻。」年少氣盛，絲毫沒有掩飾，但「氣盛」也許是創業家的重要條件，凡事瞻前顧後便會讓很多機會平白流失，只要走對了路，就要靠那一往無前的氣魄才可以扶搖直上。

2008 年，Benny 從香港理工大學的專業進修學院畢業後，便協助師兄合資開辦一家網絡廣告公司，成績斐然，東南亞很多大公司的網上推廣都有他參與的影子，在一些業界的研討會甚至國際會議上，他是以中國代表的身份發表講話或作出分享，在網上廣告界無人不認識廖沛賢，風頭一時無兩，還未到 30 歲他便有車有樓，以香港的標準，他是一個典型的成功創業家。

但網上廣告的工作，做得再好、再出色，也只是為他人作嫁衣裳，他為客戶做好了推廣工作，客戶成功了，業務以十倍、百倍的增長，但他的收入仍然一樣，而且客戶又可以隨時轉聘另一個廣告商。

Benny 憑著自信，目光精準，不願意再為他人作嫁衣裳，決心另立門戶，將業務增長的收益據為己有。

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

潮流興創業，但要選定創業的範疇並不容易，這絕對關乎一個人的才華和目光--是否能對市場的需求作出準確的分析？那一個行業目前做得不如理想，可以有很大的改善空間？

Benny 說香港的房地產行業蓬勃了幾十年，往後幾十年也應該會持續發展，因為無論經濟繁榮或者衰退，一樣有樓宇買賣，樓宇買賣之後便需要裝修工程，但用家多是外行，一般都是自己找幾家公司格價，或者聽從朋友介紹就選定一家公司，而工程期間又不知如何監管，爛尾的情況常有聽聞。



Benny 與「裝修佬」團隊合照

Benny 成立的裝修平台「裝修佬」就是要一方面借用地產行業的優勢，另一方面則糾正當中的缺失，市場潛力非常大。他的「裝修佬」顛覆了傳統的裝修行業，他推動裝修、建材、家居市場的數碼化和規範化，通過 O2O 的模式，改變著數千萬家庭的裝修方式和置家理念，為用戶創造全新的一站式裝修服務體驗，也為自己建立了前景大有可為的事業。

需要進行家居裝修的顧客，只需要填一份問卷，提供單位的資料及個人的財政預算、品味要求等等，「裝修佬」便會透過程式演算法，在資料庫篩選條件合適的裝修公司，轉介客人的裝修需求，然後由裝修公司提供報價，之後交由客人決定採用那一家公司，再約見裝修公司及簽約。公司會向成功配對的裝修公司收取推廣費，金額相當於工程費用的 7%。此外，客人亦可付費使用「裝修顧問」服務，由公司全程跟進工程直至完工，收費是工程費用的 7%。

除了配對服務，「裝修佬」又推出網上購物平台「裝修 Mall」，和結合建材及品牌展示的「裝修吧」，讓師傅和戶主可以從品牌商購買建材用品。後來更開班教學，設立「裝修學院」，由專家舉辦裝修、維修相關課程及講座，讓戶主及師傅獲得正確的知識，大受市場歡迎。



「裝修佬」的「一站式裝修平台」於亞太資訊及通訊科技大獎 2019（消費類別—電商市集）奪得優異獎

「裝修佬」的成功，自然有人跟風，短短幾年，便有類似的裝修平台在市場出現。但「裝修佬」的業務已經發展成完整的生態鏈，可以應對戶主各方面的需求，同行難以取代。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

Benny 說創業者一定要作好被抄襲的準備，所以要盡快確立優勢，即使有競爭對手，也可以將他們大幅度拋離。「裝修佬」目前有一千五百多家裝修公司及室內設計公司加入，又與過百個裝修材料及家居品牌合作，營業額增長迅速，每月平均收入二、三百萬，競爭對手望塵莫及。

「裝修佬」在 2018 年末得到港幣超過 1,000 萬元融資以及本地大型地產商參與投資，公司規模愈做愈大。他估計 O2O 裝修服務，佔整個香港裝修市場份額仍很少，同類公司合計市場佔有率不超過百分之五，相信業務具爆發空間，香港以外，還有東南亞，隨著營運資本增加，他已決定衝出香港，首先會進軍澳門、台灣及新加坡等。為甚麼不涉足大灣區？原來他已有全盤計劃，先外而內，澳門、台灣及新加坡等地的房地產業發展成熟，「裝修佬」容易進場，幾年之後，公司規模再龐大一些，根基再穩固一些，才北望神州。

Benny 總認為自己成功是因為「叻」，但其實還有勤力，可能因為太投入，已經覺得投入是理所當然。他說：「我很清楚我的人生目標。」「我的興趣就是我的工作，我要為我的人生目標努力！」「我的生命是在倒數著。」他從沒有讓自己閒下來，常常每天由早上九時開始工作至第二天的凌晨三時，所謂天道酬勤，這樣勤力的人總會有所成就。

Benny 畢業於香港理工大學的專業進修學院，骨子裏也受「開物成務 勵學利民」的校訓精神所感染。早前青衣長康邨康美樓疑因排氣管傳播病毒，同座 A07 室兩單位的住戶亦確診新型冠狀肺炎，即使及後多名專家澄清事件非洩大翻版，不少市民仍人心惶惶。Benny 說住在 Y2 型屋苑的居民大多上了年紀，未必可以掌握到有關渠道及排氣管的知識，而政府又遲遲不宣布為 Y2 屋苑進行檢查。Benny 於是站到台前，招募一眾裝修師傅，為全港 Y2 型屋苑如豐盛苑、博康邨及富善邨等提供免費上門服務，如發現單位內的 U 型隔水器及排氣管有漏氣情況，更會免費為其維修。他這一著，既釋除了很多屋苑居民的憂慮，造福社會，亦令傳媒爭相報導，達致宣傳之效，一舉兩得。



「裝修佬」招募一眾裝修師傅，自發為 Y2 型屋苑提供免費渠道及排氣管檢查及簡單維修服務。