



陳秀麗（中）去年才誕下兒子 Nathan（左），現時爲了想追個「豬仔」，亦懷有第二胎，但她非常享受做媽咪的感覺，甚至放棄一份正職，全身投入這門代理嬰兒鞋的生意。

壹盤生意

大肚婆創業 一對皮鞋走天涯

挺着大肚子準備做第二任母親的陳秀麗（Lily），去年生第一胎時，收到加拿大朋友寄來的一對 Jack and Lily 手做嬰兒鞋作禮物，引發她創業的念

頭。本來在金融界打工的她，並無等着享受前四後六的產假，反而在四個月前把這個嬰兒鞋品牌引入香港，成立 Littlebarefeet（小赤足）。

Lily 選擇與大機構合作，包括美贊臣和曾雪麗芭蕾舞學校等，借助它們的名氣，把這對學步鞋打入香港市場，待產中的 Lily 連正職亦放棄了，全身投入這盤代理生意。



放大

Lily 考慮到拍檔 Manchi（黑衣者）開在中環的進口童裝樓上鋪交通方便，所以當日主動到鋪頭和她傾談合作的事宜。

一見到 Lily，就會感受到她對這門嬰兒鞋生意的投入，她手抱一個一歲大囡囡，腹中懷有第二名，事關她的丈夫、奶奶皆屬豬，希望追個豬仔。爲了這盤生意，上月她就放棄了金融分析員工作，「做金融界都做咗十年，都想改變吓，而且我好 enjoy（享受）湊仔嘅！做門同 BB 有關生意係好有樂趣。」她代理的軟底手做嬰兒鞋又稱學步鞋，在香港較少父母認識，但在外國很普遍，因爲鞋底夠薄夠軟，讓小朋友學走路的時候，腳趾可以抓緊地下。在加拿大，除了 Jack and Lily 之外，還有不少這類學步鞋的品牌。客人林太是 Lily 的熟客，先後已經買了三對鞋給囡囡祥仔，她說：「它的質地軟熟和透氣度高，冬天又可以保暖，好過著襪仔。」

Lily 最初同樣被這對小鞋子得意的外觀和軟熟的羊皮吸引着，而引發起創業念頭。話說去年長子 Nathan 出世的時候，其朋友由加拿大寄來了一對 Jack and Lily 的嬰兒鞋，「我覺得對鞋好得意，本着有好嘢齊齊用心態，同其他家長分享。」後來她瀏覽互聯網上的嬰兒討論區「親子王國」，發現不

少家長都想為嬰兒搜尋優質的嬰兒鞋。

一星期火速擺檔



放大

客人林太在嬰兒兒童用品博覽會見過 Jack and Lily 嬰兒鞋之後，認為鞋款設計很有心思，在香港未見過，所以即使要二百多元一對都認為值得。

今年六月，她透過電郵和電話與加拿大 Jack and Lily 的生產商聯絡，並附上一份詳盡的市場計劃書。她特地從香港政府統計處找來香港的嬰兒出生率、父母的消費能力和教育程度等資料，讓對方了解香港的市場之餘，亦證明自己做足功課有備而來，有能力做好代理的工作。對方見她本身是母親，又能夠提供數據支持，用了大約一個月批出 Jack and Lily 的香港代理權予 Lily。

Lily 取得代理權時，碰巧在灣仔會展舉辦的嬰兒兒童用品博覽會，還有一個星期便舉行，Lily 二話不說用二萬元租了博覽會的其中一個攤位。「當時剛拿到代理，連公司名都未有；第一批貨都未■，連老公都話我很瘋狂。」

博覽會是把 Jack and Lily 打入市場的第一步，Lily 藉以觀察市場對於嬰兒鞋接受程度。她以一律二百二十元一對的價格，在為期三天的博覽會成功售出了二百五十對，超過了原來預計的數目。

有見香港父母對二百多元的學步鞋都能接受，Lily進一步向加拿大的供應商要求取得大中華地區的總代理權，對方見她在博覽會的試金石做得成功，對她信心大增，於是一口答應，合作期暫為一年。

博覽會上搭路



放大

上週末美國會為會員舉辦購物日，方便會員為聖誕節搜購禮物，Lily一連兩日在那裡擺設攤位，反應不俗。

在博覽會上，Lily眼見其他賣玩具和兒童服裝等的攤位負責人走勻全場，向其他攤位派咭片，於是有樣學樣，取來了一大堆不同機構的聯絡資料，為未來的生意鋪路。

由於這種由外國進口嬰兒鞋的價格比市面上的嬰兒鞋昂貴，現時零售價就要二百五十八元一對，所以Lily鎖定中產和教育程度較高的父母為目標客人，在找尋相關合作夥伴的時候，亦屬意和這班中產父母有密切聯繫的大機構，如美贊臣、曾雪麗芭蕾舞學校和美國會（American Club）等。她直言，「和大機構合作可以借助他們的名氣來提升產品的知名度，它們又有足夠的資金做宣傳，做起事來事半功倍。」

叩門求合作



放大

很多家長從未買過這款軟底嬰兒鞋，對於尺碼的分級不了解，所以 Lily 會為 BB 量度腳掌，再向家長提議合適的尺碼。

Lily 從美贊臣月刊得知，該公司每年都會挑選一些嬰兒產品品牌合作，為旗下會員提供購物優惠。於是在博覽會後，Lily 主動聯絡美贊臣表示希望合作，但是對方對 Jack and Lily 這個牌子認識不深，起初感到很懷疑，加上當時產品未有門市出售，主要靠網上和電話訂購，所以信心不大。

她於是拿出在博覽會的銷售成績，證明自己的嬰兒鞋確有市場，同時答應在短期內會開設陳列室和保證可以為會員送貨，並願意定期提供不同的購物優惠，如全年可以大約八五折至九折的價錢購買某幾個鞋款等，為美贊臣會員提供獨家的優惠，終於打動了對方，願意合作一年。

Lily 認為，要成功向人推銷，仔細的分析十分重要。「你要讓對方知道為什麼要跟你合作，你的生意和對方可以怎樣互惠互利。」

互相有利行得通



放大

Jack and Lily 嬰兒鞋以羊皮製造，比一般膠鞋柔軟，而且鞋底較薄，適合小朋友在室內活動時穿著。

芭蕾舞鞋並沒有這麼小的尺碼。Lily 認為自己代理的嬰兒鞋和芭蕾舞鞋質地相近，正正可以填補學校這方面的需要，「對曾校長而言，她可以幫客人找到芭蕾舞鞋，為她們提供一個方便，而我就可以做生意。」現時單是銅鑼灣總校，每月就售出最少五十對 Jack and Lily 嬰兒鞋，是 Littlebarefeet 一個大客戶。

上月尾，Lily 在朋友的介紹下認識了剛從美國回流的 Manchi。她在中環一個約四百呎的單位經營進口外國童裝樓上鋪，剛好 Lily 又在物色地點開

擁有八間分校的曾雪麗芭蕾舞學校就是一個例子，Lily 在博覽會上認識了曾校長，得知她的芭蕾舞學校開設零至兩歲的芭蕾舞班，但是一般

設 Littlebarefeet 陳列室，於是聯絡她希望合作經營。她說：「我現在只有 Jack and Lily 一個品牌，出售幾十個鞋款，自己租一個地方實在太浪費，我只需要一個小小的地方陳列而已，合作可以分擔成本，又可以互相為對方帶來客路。」

Lily 不時要出外推銷產品，之後又要生 BB，而 Manchi 亦要定期飛到美國入貨，所以二人可以分擔看鋪的工作。

創業與生子同步，她大嘆辛苦，「我話就話一日做八個鐘，但係夜晚返到屋企都仲要同加拿大個供應商 deal（交易），又要做 sourcing（尋找貨源）。」所以她才已搬回與奶奶同住，方便照顧小朋友。

