

Greenprice

2016年幾位大學生成立了資源過剩及快將到期產品的銷售店，幾年間由擺市集發展到一間實體店，至現在已經擁有十間分店，三位創辦人 Terence Hon、Allison Chan 及 Ben So 更本年更登上 Forbe 的 30 under 30 名單。



photo by MANWAI photo courtesy of Greenprice



為甚麼在大學時期會有一這個概念來創業的想法？

我們唸 business，也都住在宿舍裡，突然覺得宿舍生活很無聊，想做點有意義的事情，當時流行社企，所以就打算去參加 Good Seed 比賽。當時大會帶我們去惜食堂，平時惜食堂處理酒店的剩餘食物，但那天剛好他們收到一批快要過期的食品，當時我們才學懂甚麼是 best before 食品，那一刻我們就覺得這個方向可以是我們的研究方向。之後，我們發現了英國等歐洲地區已經有這類行業，我們就開始嘗試了。我們參加比賽的時候是四位，沒想到真的得獎或批出港幣十萬作營運，四位中有一位畢業而退出，營運了一年多後，又有另一位畢業選擇離開。當時只得兩個我們一腳踢覺得做不了，因此又找來一位 (Ben) 加入，成為了現在的陣容。初期我們放市集賣，反應一般，後來得到傳媒報導後，大家開始了解多了這個概念，同時供應商也找上門。後來我們分租了駱駝漆大廈一個單位，最後發展到今日的十間分店。

創業的困難是甚麼？

做零售很困身，當時找供應及搬運也是自己做，行政也需要自己做，

真的很辛苦。加上，大眾對 best before 食品不理解，常常以為這會食壞人。至今，唯一一家倒閉的是深水埗店，從這間的營運我們了解到基層地區不適合我們，因區裡的人 price sensitive，買一包外國薯片倒不如買兩包熱浪。葵廣還是一樣很 price sensitive，顧客很年輕但會問很久才決定買，但店舖很小如果經常塞滿人的話，也不容易有客人走進去，我們因此發現年輕人也不是我們的目標。

從哪個時間點開始摸出了現在的成路？

到了灣仔舖，在太古廣場三期附近，附近的辦公大樓有法興銀行辦公室，我們發現有很多 expat 光顧，也有很多外國回流的人也來，他們會買很多零食，一買就買好多，我們的 turn around 也快了，明顯因為這目標群了解我們的經營理念。我們漸漸了解了顧客群，後來就在灣仔、中環、鰂魚涌等地區開舖，雖然 turn over 大，但因為比較買個人物品，basket value 不夠大，如果想接觸到煮食及家庭類的、買家庭數量的顧客，就要選擇這些人會住的地區。在中環工作的一般住在那裡最密集大概就是將軍澳，因此我們在那邊開了店。我們開

始就在商場開舖，商場舖是貴點，但有好處是不受天氣影響。慢慢發現，新婚夫婦、家庭主婦等，追求某個生活水平，但可能有負擔的群族會我們的目標之一。

經營辛苦，為甚麼還會毅然開設這麼多分店？

開始聘請員工，要多開店舖，有更多散貨的地點，面對供應商才更有 bargaining power，而且貨量大了也更容易有供應商供貨。

三位創辦人的分工是怎樣？

以前是大家一齊做，後來發現會重疊，發現要做決策時就很亂，因應性格及能力我們分工了，漸漸我負責 retail 及 marketing；Allison 主要負責供應商的關係；Ben 主責 HR、Finance 及倉務。以前會爭論，就算連定價都會爭論，現在我們分工了，沒有爭論，自己看自己的範圍。學懂了放手，不能追求心中的一百分。我們的強處是，見到有問題，就算少少慢都會變通，這些點點滴滴加起來就成了現在的模樣了。

團隊遇到困難時的感動位是甚麼？

我們不用多講，會自己補位。有時候可能我需要執貨，但很慢可能要通宵才搞掂，但突然發現 Ben 已經在處理。我們沒有甚麼感動的時刻，沒有肉麻的時候，總是自自然然補位搞掂，就像是家人一樣。

請問未來有甚麼計畫？

在 Airside 的分店會有新嘗試，有藝術品，希望可以給人一個有潮流觸感的地方，不是一個 outlet 或貨倉散貨的感覺。此外，希望每年開兩間舖，同時間也努力找國外的供應商。

