



撰文 劉雅萍 攝影 張國慶 設計 劉子賢

# 朱義盛

## 愈誇愈受落



● 會當學護的韓樂施 (Gracy)，輾轉做過多份文職工作，因抵受不了辦公室的勾心鬥角，毅然辭職改學化妝，成為新娘化妝師。她轉行後因經常接觸準新娘，發現出租結婚首飾原來商機無限，於是搞了出租首飾的小生意。

● 不少準新娘都希望自己於出閣當天，成為眾人的焦點，誓要像公主、明星做驢般馳騁群芳，Gracy摸通這種心理，於○三年十月在中環陸羽大廈樓上開舖，最初以自己的私家水晶首飾出租為賣點，發現原來「朱義盛」也有市場，於是在外國四出搜羅飾物出租，現在，她的舖頭Just Gracy每月為她帶來二萬八元的盈利。

踏進中環陸羽大廈的Just Gracy，那輕快悠揚的音樂已令人忘卻了城市的煩囂。舖頭首飾雖然並非真金白銀或鑽石，而是水晶或膠珠製成的「朱義盛」，不過款式比較特別，如維多利亞式的巨型閃石頸鍊、鍍金流蘇耳環、彩石的公主皇冠、紫色的羽毛頭飾等等……

面積僅二百呎的Just Gracy，內竟藏有三百多件的飾物，老闆娘Gracy說九成顧客是準新娘，婚禮前的心情難免焦慮，所以刻意營造家的氣氛，舒緩她們緊張的心情。在這兒租首飾每套由四百至六百元不等，另有出租首飾套餐，最低消費為千七元，包括四套的首飾，可租三日兩夜。「單一套就會按首飾不同款式收

本身是新娘化妝師的 Gracy 一向喜歡收藏首飾，每次旅遊必定買下不少特別的飾物。有時候，她的朋友需要首飾參加晚宴，她們也一定找 Gracy 幫忙；而她的新娘客戶常說婚紗公司借的首飾有限，往往不合心意，若為此買下大量誇張飾物，又怕往後沒有機會再用。Gracy 看準此商機，遂於〇三年十月成立 Just Gracy，開始出租首飾的生意。

她多數往歐洲的奧地利及意大利搜尋適合晚裝用的人造首飾，而新娘用的皇冠，她就會到日本買貨，

### 最緊要夠閃

任職航空公司文職的 Louise 於結婚時，也幫襯了 Gracy 一千七百元的套餐，共有四套連頸鏈、耳環的首飾。「結婚有咁多套衫，如果吓吓買首飾就太貴，又未必有機會用得番。本來婚紗公司都有首飾可以借，但我嫌太過簡單唔夠閃，呢度嘅首飾閃得嚟又大件，嗰啲皇冠就啱晒結婚用。」

費，用套餐不僅平啲，亦無限制款式，令客人更覺超值。」



▲Gracy 一有時間便會研究髮飾設計，替自己的生意增值，保持競爭優勢。



▶花形款式的首飾感覺可愛年青，尤為嬌小女士受落。

▶新娘較喜歡以珍珠首飾配婚紗，而束頸的頸鏈及皇冠更令公主造型活靈活現。

Just Gracy 的舖頭內，放滿大大小小的首飾多達三百多件，由隆重的頸鏈到可愛的皇冠，一應俱全。[攝：陳偉傑，模特人：Gracy Hon]

### 訂出租規條

每件首飾價錢由二千至三千元不等，若能夠出租五次就可以回本。

每次客人租首飾時，她除了會向客人講解戴飾物的正確方法，她還會千叮萬囑她們，要在弄好髮型及噴完香水後才可戴首飾；皆因飾物容易被化學品損壞。「嚟租出飾物前我會再次核對客人的電話和住址，並且必要先付一千元訂金，對自己都有一定保障。因為好多件首飾都係得一、兩件，所以我都好緊張。」

單據上也會清楚列明首飾的原價，並會附上相關的圖片，日後若有任何損失，也有根有據。

飾物必以絨布盒裝好，既方便客人攜帶，亦有助減少遺失，「用個盒裝住，啲新娘姊妹點算時都易啲。」歸還回來的飾物，她多以溫水清理，耳環則會特別消毒。

### 摸通客人心理

起初，Gracy 以為香港女士未必接受到較誇張的款式，她只擺放較多細件的首飾。誰知大部分客人來試飾物時，愈試愈誇張，愈試愈閃，她終於摸清準新娘們的心理，「原來好多女仔都想結婚時好似公主，明星咁做騷，平時出街又無機會，一世一次成為眾人目光，梗係想將自己打扮得最好。」

她發現維多利亞式的首飾，如束頸的頸鏈、流蘇的耳環、蝴蝶花型的款式便最受歡迎，顏色則偏重金、銀和粉紅。通常帶有藍色的首飾，在中國人眼中不甚吉利，較少人挑選。除此之外，皇冠及像明星做騷的羽毛頭飾客人亦非常受落。

「我本身是化妝師，經常唔啱嘅鋪頭，平時只有一個

兼職幫手，所以客人一定要預約，而我絕對係一對一照顧佢哋，等佢哋覺得私人啲。通常啲客一上嚟都唔慢慢揀，總之試到啱為止。」Gracy 說視首飾時一定要和客人多聊幾句，從中了解她們的品味，方便為她們配襯合適的飾物，如健談的客人多願嘗試大膽誇張的款式，相反內斂的則喜歡傳統閃石飾物。

### 自創頭飾防偷竊

除了首飾種類要符合客人口味，Gracy 深明和客人

由於鋪頭只有二百呎，為擺放三百多件首飾，Gracy 於鋪中做了多個首飾櫃。



Just Gracy 除了外借首飾，亦有新娘造型化妝服務。

**開業資料 (10/2003)**

租金	\$15,000
裝修費	\$60,000
入貨費	\$50,000
雜費	\$30,000
<b>總投資</b>	<b>\$155,000</b>

▲兩個月按全，一個月上期

**營業資料 (11/2005)**

營業額	\$45,000
租金	\$5,000
入貨	\$3,000
人工	\$1,000
廣告費	\$6,000
雜費	\$2,000
<b>盈利</b>	<b>\$28,000</b>

• 包括一名兼職員工



◀剛於上年十二月結婚的客人 Louisa 說一世一次，做新娘子絕對不容失禮，當日她所戴的頸鏈，她說連坐尾圍的賓客也讚夠閃。



打交道亦非常重要，因為她想客人的朋友應該也介乎適婚年齡，如果能夠與客人維持關係，將可以吸納更多客源。初期的客人都是以前幫襯過化妝的客人介紹過來。客人 Louisa 說：「我見 Gracy 嘞時除咗幫我朋友化妝，又會幫新娘著晚裝，幫姊妹執嘢，覺得佢好有責任感，所以我結婚都搵佢化妝同埋借首飾。」

每次婚禮以後，Gracy 都知道新娘最喜歡細說結婚時的場面、經歷，所以她都會打電話問候客人新婚的情況，過時過節她也會發電郵賀卡。於採訪當日，記者便見到 Gracy 接了三、四個客人的新年祝賀的電話。「有時啲客生咗 BB，我都去探佢，保持好啲關係，一來當多個朋友，二來又會多啲客路。」加上，Gracy 間中也會在結婚雜誌賣廣告，開拓新的客源，「睇新婚禮賣廣告，可以鞏固鋪頭嘅形象，也可以擊中目標顧客群，有時雜誌要借首飾，我都借，爭取多啲鋪頭曝光率。」

不過，結婚也有淡旺季之分，年頭年尾最旺，凡於盂蘭節、清明、重陽及七、八月均較少人舉行婚禮。淡季期間 Gracy 主要接其他化妝工作，及前往歐洲入貨，經常入貨、換貨，目的是讓人有新鮮感及趕入潮流，她說首飾用了半年便要替換。同時，她也會花時間研究頭飾設計，「近年來，香港女仔都鍾意用頭飾，貪其特別又搶眼，加上這盤生意易學，一定要加入一