

新娘愛做Show 出租朱義盛

唔憂做

在女人出嫁的大日子，甚麼是最重要？當然是希望在這一生人一次的大日子裡做一場Good Show，否則為何要用一年時間減肥，只為那短短的一天？而婚紗、晚裝亦要愈誇張愈好，化妝髮型首飾最好似明星開演唱會般愈閃愈對胃口，總之就要做最搶鏡的那一位。

韓樂施Gracy從事新娘化妝數年，深深明白新娘的所需，於是開了間Just Gracy，專門出租又誇張又閃的朱義盛，結果一擊即中，開業不到3年，每月盈利已達3萬多元！原來真金白銀鑽石首飾並非必然選擇，你媽媽、我媽媽都嫌棄過的朱義盛原來是大有市場的。

Just Gracy不可穿鞋，又播放著悠揚音樂，令客人感覺Peace。



Just Gracy Styling

地址：中環士丹利街24-26號陸羽大廈1201室
電話：8106 2062
網址：www.justgracy.com



Swarovski水晶首飾一套包括頸鍊及耳環，及水晶皇冠，出租3日2夜價錢分別為\$600/\$400，真的一套\$2,500，皇冠\$850。

3日2夜 4套首飾租\$1,700

雖說是朱義盛，但有質素的朱義盛隨時動用大量水晶做點綴，一條鑲水晶的頸鍊分鐘索價數千元，如此誇張的款式只戴一次又不划算，況且今時今日的新娘又點可以只得一套首飾呢？有見及此，Gracy便想到經營出租首飾服務，到歐洲及日本等地搜羅各式又閃又誇張的「朱義盛」，出租給新娘們。Gracy所定的「4套首飾、3日2夜」租金只需\$1,700，此價錢隨時不及單一套首飾的售價，所以絕對超值，又可滿足新娘們想在大喜日子要形象百變的慾望。

由於飾物都是出租的關係，所以保養功夫一定要做足。貨物出門之前，Gracy都會叮囑顧客要化好妝，Set完頭，才可戴上飾物，避免接觸到Hair Spray或其他Chemical物質，Gracy說至今為止客人都很守規矩。而Gracy收到客人歸還的飾物後，都會一一進行清洗消毒的程序。至於一般飾物的壽命大多只有一年半左右，頭飾更只可使用約5次，所以每隔一段時間Gracy都會入一些新貨補充。

手藝難傳授 未想過要大搞

店舖的業務範圍，不止限於化妝、髮型及出租首飾，更重要的是其一對一的銷售服務。客人上Just Gracy都是By appointment (預約)的，目的是希望客人得到Gracy百份百的Attention，及更多私人空間，而Gracy亦很著重和客人的溝通。「最重要是聆聽，知道客人所需，再為她們作出安排。最慘是遇到不知道自己想要甚麼的客人，又或者不懂得表達，出來的效果當然不會理想，所以跟客人溝通很重要。」所以Gracy會問清楚客人要求才「開工」，免得浪費人力物力。

Gracy自言自己不是一個要搵大錢、發大揮的女人，Just Gracy都是無心插柳下開成的。對於未來，她沒有想過要將舖頭擴充。「人客太多自己根本負擔不來，化妝髮型等需要手工的工作我又不想假手於人。培訓人才不是沒想過，但像我這些小生意，平日已經夠忙了，那裡還能抽空教人呢？而且日後還需要花時間去監管Quality，一不小心可能會得失客仔。所以我寧願維持現狀，安份守己就好了。」

Gracy說自己是「跌兩毫子都會喊一餐」的一類人，所以就算創業都要極極保障，準備充足，減少不必要的損失，將風險減到最低。

要用個心去關心客人，例如Gracy會不時打電話問候一下準新娘，可以離和工作無關，只是閒話家常，令客人感受到你無微不至的服務，讓對方才會介紹其他人幫襯。

將心比己，要代入客人的角色，才能明白客人的需要，再制訂合適的產品與服務。

創業大「計」	
創業成本：	每月盈利：
租金 (按全港上環)：\$15,000	營業額：\$48,000
入貨：\$50,000	租金：\$5,000
裝修：\$80,000	入貨：\$3,000
器材：\$30,000	人工：\$1,000
	雜費：\$8,000
合共：\$185,000	溢利：\$31,000

大方無市 改變策略

Gracy本身是一位OL，因厭倦了朝9晚5的生活模式，1999年開始轉行做化妝師，主力做新娘化妝，還兼顧髮型設計。接觸新娘的機會多了，她開始發現新娘都偏好誇張的朱義盛首飾多於真金真鑽石的「堅嘢」。皆因銀根有限，平民百姓又如何負擔得起像英女皇般誇張的鑽石皇冠首飾呢，於是紛紛向誇張又多款式的朱義盛打主意。

開業接近3年，Gracy說鋪頭最大的轉變是在貨款方面。「起初我會入一些較含蓄、大方的款式，我以為新娘最緊要大方得體囉！但事實並非如此，原來每個新娘都覺得一生人一次，點都要有咁誇張得咁誇張，最好似明星做演唱會就最理想！於是開始搜羅一些非常誇張、「超閃」、甚至有點舞台效果的首飾，結果客人非常受落，這時我才知道她們所需要的是甚麼。」

換清顧客口味後，Gracy就四出搜尋合適的真色，她會親自到歐洲及日本等地買貨，而她最欣賞的就是日本製的首飾。「手工好、款式靚不在話下，日本人很喜歡用鮮花做首飾、頸飾，貪其顏色誇張又特別，

是最佳的天然素材。」最近Gracy亦開始幫客人用鮮花做頸飾，反應相當不俗，新娘們都說鮮花飾物效果好又特別。

創業 Tips：

- 1 Gracy形容自己是「跌兩毫子都會喊一餐」的一類人，所以就算創業都要極極保障，準備充足，減少不必要的損失，將風險減到最低。
- 2 要用個心去關心客人，例如Gracy會不時打電話問候一下準新娘，可以離和工作無關，只是閒話家常，令客人感受到你無微不至的服務，讓對方才會介紹其他人幫襯。
- 3 將心比己，要代入客人的角色，才能明白客人的需要，再制訂合適的產品與服務。

創業大「計」

創業成本：	每月盈利：
租金 (按全港上環)：\$15,000	營業額：\$48,000
入貨：\$50,000	租金：\$5,000
裝修：\$80,000	入貨：\$3,000
器材：\$30,000	人工：\$1,000
	雜費：\$8,000
合共：\$185,000	溢利：\$31,000

Gracy還會為新娘設計適合她們臉形及妝裝的髮型。



尋找創意之士及店舖，幫我們的力量真的不淺，還有賴讀者們的報料，才能把這份刊物辦好，也向場地的新寄吧發給出來，有七區人幫料，總報到以下電郵，感激不盡！

bellecareer@gmail.com

報料呢度