

# 矽膠廚具 創兩億元生意

## 矽膠擁有多種特性，如質地柔軟、易潔、不黏底、導熱慢、無嗅無味無毒、可製成多種顏色

【明報專訊】若大家有留意一些家居品，或者一些中高等家居品，可能已發現，由矽膠製造的廚具(如矽膠鏟等)，正「入侵」家居廚房。原來這股風氣在歐美

已出現了幾年，有份掀起這場「矽膠廚具風暴」的，就包括一家港資公司SiliconeZone!

SiliconeZone總裁楊軒誠表示，經營起矽膠廚具這門生意，乃源於他在外國讀書時對市場的觀察，以及他及父親擁有一間矽膠製成廠。



廚具，例如一些高級的法國餐廳或意大利餐廳，才會使用矽膠模板來搗甜品。

以自有品牌打入歐美市場

當時的矽膠廚具都是由歐洲公司在當地生產，產量種類都很少，價位亦很高，一塊用來搗甜品的模板就要三、四百港元。那些歐洲公司亦不大相信矽膠廚具會在家居廚房中普及，作風保守，根本就無意大幅增加產量。

但他卻覺得，矽膠擁有多種特性，如質地柔軟、易潔、不黏底、導熱慢、無嗅無味無毒，可製成多種顏色等，其中有些乃金屬和木製品不具備的，實有大規模應用在家居廚房的潛力。經一番研究後，他便在02年11月投資300萬元成立SiliconeZone，以自家設計和自有品牌在外國市場推出大量矽膠廚具，生產則交由他父親設在深州的矽膠製成廠負責(該廠之前從未生產矽膠廚具)。

他將公司定位為矽膠廚具供應商，乃基於多個信念：第一，廚具屬於家庭用品，乃長青生意，而非起得快、跌得快的噱頭產品生意；第二，金屬廚具多年來都變化不大；第三，矽膠廚具乃新產品，市場可接受較金屬廚具略高的價位。為了作市場研究，初時他先生產小量樣辦，邀請一些

外國朋友試用，徵詢他們使用感受、軟硬度和顏色是否合心意等，之後才正式定型生產。

贊助烹飪節目宣傳產品

由於矽膠廚具乃新產品，所以該公司必須進行一些教育工作。除了在外國展覽中參與，以及在貿易雜誌和電視廣告之外，該公司還贊助了美國一個電視烹飪節目，贊助或銷售產品給烹飪學校(以接觸學生烹飪者)，並請代理商派人到廚具店作示範。

參加設計比賽建立知名度

此外，該公司還積極參加多個產品設計比賽，以打響品牌知名度。幾年下來，已在多個比賽獲獎，包括：法國的Art of Living、意大利的The New Italian Design、德國的Design Plus 和 Reddot Design Award，以及iF Product Award(全球三大設計比賽之一，有「設計界奧斯卡」之稱)。

現時該公司每年賣出約600萬件矽膠廚具，估計今年營業額可達約2億元。其產品現已在30餘個國家的8000餘個銷售點出售，累積推出超過5000款產品。其中，最多是在北美、西歐和北歐(佔約七成營業額)，其次是日本和澳洲，中東和中港則是近期新開拓的市場。

採：薛偉傑

# 追夢百萬的維客男孩

## 在百萬美金維客上每天都發生著不同的事情，富有創意的點子層出不窮

2007年6月17日，曾經過過康涅狄格大學的21歲大學生格雷厄姆·蘭頓(Graham Langdon)計劃通過他的新網站——百萬美金維客(www.milliondollarlark.com)賺取百萬美金的故事。

百萬美金維客在架構與風格上仍然類似於維基百科(Wikipedia)，它與維基百科的不同之處在於，它的每一個頁面由誰只能由它的創建者進行編輯(而非維基百科或維客精神所倡導的「人人編輯」)。與此同時，該頁面的創建者要為其「特殊待遇」支付100美金的代價。蘭頓的計劃是，出售高張維客頁面，實現百萬美金夢想。

蘭頓創建百萬美金維客網的主要目的是為了幫助自己償還學費貸款，至於額外的收入，他計劃用它們來購買一間「世界上最好的酒吧」。

目前，蘭頓對外宣稱，自從他的維客網站5月29日上線至今，已經賣出了1212張維客頁面。換句話說，在不到一個月的時間裏，小夥子已經有了121,200美金的進帳！這個數字比他在Longhorn打工賺的可多多了。百萬美金維客網看來又成了一份別人的投機對象。據蘭頓講，

有些用戶一性就購買了多達15張的維客頁面。有些頁面甚至已經掛在了拍賣網站上，以「商業」為主題的高級用戶頁面在電子灣(eBay)的叫價已經爬升到了6100美金。

蘭頓個人認為，他的維客頁面之所以火爆搶手，是由於它們能夠被自由使用，滿足用戶的各式需求。他說，有的用戶用它們來搭建論壇，有的用戶用它們當作YouTube視頻播放平台，更有一些用戶想到了用它們來賺錢，比如開網店兜售藝術品，有的就直接把Google廣告貼了出來。

在百萬美金維客上每天都發生著不同的事情，富有創意的點子層出不窮，這實在是一件非常令人興奮的事。

蘭頓如是說。當我們為蘭頓的企業家精神擊掌叫好的時候，我們也必須看到百萬美金維客的價值之基——別出心裁、天真敢想(Novelty and Naive Speculation)。所以，如果你也打算加入百萬美金維客用戶行列的話，我支持你的決定。但是，當你這麼去做的時候，我希望，你想不到的是去資助一個學生，而不是去Make Money。

作者：John Pospisil  
譯者：Lugardon

# 商場中的音樂椅

## 連續4年的商場倒閉風潮中，一批充滿想像力的服務商家正悄然成長

當低廉的經濟迫使龐大的零售隊伍關閉某些地段的店門時，也創造了一個讓一些躍躍欲試的新的企業家取而代之的機會。

其中有一個新的電影院線推出「雙人愛席」葡萄酒和奶酪吧，醫療SPA提供下午迅速BOTOX肌肉注射除皺法，甚至還有夜總會。

這些企業有一個共同點，其重點在於銷售服務—或是體驗—而不是產品。零售觀察家說，這是一個聰明的策略，尤其是在一個經濟衰退的環境中。

證據顯示，消費者在娛樂上和自我提升服務上的消費越來越多。國際購物中心理事會(ICSC) Malachy Kavanaugh說：“在過去的經濟衰退裏，我們都已經看透了。”

無怪乎商場的經營者，唯恐銷售和客流下降，頻頻關閉店面，並爭先恐後地招徠這些標新立異的服務商。

事實上，據國際購物中心理事會(ICSC)預測，2008年的倒閉風暴將可能襲擊達5770家商店，這自2004年以來最高的倒閉數字。

CBL & Associates Properties負責商場租賃的副主管約翰·勃勒說

地意識到了這一趨勢。CBL & Associates Properties在全國範圍內擁有大約80商場。

「我們已經發出指令，讓我們的人員出去拉進來一些標新立異的零售商。我們可以把握天地的或是露天的商場都租給他們。」沃勒說。

就是一家店單獨經營也可以，不一定非是連鎖店不可，他說。

其中一個例子是55？其座落在該公司一個的佛羅里達的商場裏。這是一個葡萄酒吧，愛好者可以品嚐葡萄酒，和收藏者可以購買一個櫃子用以長時間存放他們的葡萄酒。

兒童SPA是商場經營者眼中的亮點。例如，總部設在德州甜Sweet & Sassy連鎖店不僅能提供給孩子們理髮的服務，還有如修指甲和足療的SPA，各種主題的派對—還有一輛粉紅的「PARTY女孩出發」的豪華轎車。

該公司目前在全國範圍內有26個經營點，2008年將開設另外30個經營點。

商場中的BOTOX肌肉注射除皺法醫療SPA，(或“Medspas”)，正逐漸變成商場的焦點。這些SPA提供BOTOX注射為皮膚除皺服務以及激光脫毛等。

國際醫療SPA協會(IMSA)估計，基於商場的醫療SPA數量已由2004年的450家躍升至約2500家。

為什麼商場會出現這種類型的服務呢？「商場是理想的地點，因為人剛剛在商場裏消費完，他們只是無目的地閒逛著。」IMSA執行董事Hannelore Leavy說。

Solana MedSpas的創始人及董事John Buckingham說，他興奮地看到，今年的商店空餘終於有所用途，變成了20個新的商店。

公司的所有50個SPA都位於高檔區和時尚區，這些都是典型的露天商場。

「在成立之初商場並不理解我們的理念，」Buckingham說。「現在他們都找上門來，因為我們吸引了很多客流。」

他的SPA中，BOTOX注射除皺法地平均成本大約是500元。這在消費者削減開支的時候當然不便宜。

但Buckingham有不同見解。「這比起整形手術的費用當然便宜得多」他說。「當人們做案件事情上聽的，是不容易改掉的，跟這項服務比起來，人們會更容易放棄他們的租金，寵物食品和汽車開支。」

另外，外表形象好在這種艱難的就業環境下變得更加至關重

要。

「由於人們被解雇而不得不與更年輕，更漂亮的入競爭，他們會看到給自己稍加潤色的需要的」Buckingham說。

哈米德哈什米，iPic娛樂的創始人兼首席執行官，推出了「一站式」的娛樂理念，將電影院，保齡球室，餐廳和酒吧組成一個複雜的拼盤。

他已經在威斯康星州的格蘭戴爾開設了一個點，並在2009年前會再增加5個，包括其中一個取代前Home Depot在芝加哥的地點。

哈什米說，他正在和Simon Property Group (SPG)洽談的出租的事宜。前承租人是個大型百貨商場巨頭。

「我們正在最壞的時候擴張，消費者開支在減少，」他說。「但電影院是最廉價的娛樂方式，人們需要暫時逃避日常現實」

他認為，不斷變化的人口統計數據也深受他的青睞。「約30%的人口年齡介乎21至45歲之間，很多人有可支配的收入和並沒有孩子」哈什米說。「他們晚上會去過夜生活」。

在夜間，商場的優勢是夜間經營的生意開銷並不大，因此增加了他們的利潤，哈什米說。

ICSC的Kavanaugh對此表示同意。

「過去，人們相信大型百貨公司是帶來客流的動力，這一事實已經改變了」他說。「逛商場的體

驗不能再僅限與織衣、休閒褲和鞋子了。」

作者：Parjia B Kavlanz  
編譯：Shirleen Zheng



**房屋拍賣 · 造成搶購**

拍賣可吸引眾多有錢買家競標搶購，在指定之時間以最高價賣出，不必裝修，也不必付佣金。好過一般上市，凡急於出售房產者，請即電626-277-7168洽詢(歡迎Agent介紹其帶銷之Listing 佣金照付)

地產拍賣專家  
Broker / Auctioneer  
**林柏亞** 626.277.7168

房地產以拍賣方式成交仍當前趨勢  
歡迎有眼光之地產經紀加入行列，免費培訓

**25年專業經驗**  
專業,誠信,負責  
**倉庫租售**

電話: (626) 252-4248  
傳真: (626) 285-8081

David Lin (林)  
802 E Mission Rd., San Gabriel, CA 91776