

JOB MARKET

www.jobmarket.com.hk

最強搵工雜誌

vol.680 | 2014.07.18 | 逢周五出版



廣告查詢 WhatsApp:
6692 9670

免費雜誌
每人限取一份

全綫*港鐵站內派發之招聘雜誌

*獨家於港島綫、荃灣綫、觀塘綫及將軍澳綫全綫港鐵站；另於東涌綫、東鐵綫及西鐵綫之特選港鐵站



e Lighting創辦人
許國強

白手起家成就燈飾街

建立e Lighting照明零售王國

Lighting

7月23日

大量好工等你
即場申請

優質企業招聘日

立即登記

詳情



7月24日

多間本地及海外
知名院校參展

MBA及
碩士教育展

立即登記

詳情



7月21-24日

JLL

仲量聯行

招聘日

詳情



SING TAO
星島新聞集團

MTR 港鐵

位處灣仔與銅鑼灣之間的摩理臣山道，有「燈飾街」之美譽，是香港燈飾店的主要集中地，沿途走一趟，叫人賞心悅目，吸引不少家庭及設計師到此尋找心頭所好。燈飾及家品集團e Lighting Group(下稱e Lighting)創辦人許國強，堪稱燈飾街主要推手。他也是本地率先開拓LED(發光二極管)照明系統的先鋒，歷年來不斷引進世界各地的名師品牌，滿足環保節能與顧客品味的高要求。集團自2003年創辦至今，許國強從未有一刻停止創新，現正致力拓展家品及智能照明市場，難怪該公司內不少員工服務年資長達十年，只因企業創新不斷的態度，叫他們享受學無止境，帶領行業前進的自豪感。



白手起家 憑創意打造燈飾街

許國強於「沙士」肆虐的2003年創辦e Lighting，正好襯托出他的非凡膽量與遠見。

「03年下半年，百廢待興，正是零售業的難得機遇，當時店鋪租金大跌，變相增強了零售商的議價能力，我因此開設了灣仔的第一家e Lighting門市。」十一年後的今天，該公司的分店數目由一家擴張至17家，貨源從早期的內地，演變至今代理多達三十多個主要來自歐洲地區的國際燈飾品牌，還有跟日本知名品牌Panasonic合辦的LED專門店，成功打造了燈飾界IT，證明許國強眼光獨到，作出了一個非常明智的抉擇。

許國強在大學時主修地理，在當時屬高學歷人士。他摒棄一般高學歷人士從事舒適辦公室白領工作的傳統觀念，畢業後投身銷售人員行列，吸取經驗，最終發揮過人的商業頭腦，搖身一變為創業者、企業家，建立燈飾零售連鎖王國。回顧過去，他總結成功銷售的關鍵在於心態，「銷售員的學歷背景並非重點，真誠的態度才是核心，要耐心地聆聽客人需要，予以合適的回應及產品介紹，還要抱持虛心的態度，因為新品牌與科技推陳出新，努力學習，方能跟行業一同前進，掌握事業的未來。」提到抱持正確態度、努力學習，許國強更於數年前取得設計碩士，學習設計師的思考模式及對創新的追求，並將之融入業務發展策略。

除了自家的企業，許國強於早年積極推動同業，共同把摩理臣山道打造成香港獨一無二、燈飾店成行成市的「燈飾街」。經過數年的努力，許國強為「燈飾街」引入眾多國際知名品牌，吸引各區的消費者慕名而來，甚至成為不少設計師朝聖之地，參考燈飾潮流的指標，造福同業。他構思出種種創新意念，身體力行，付諸行動，因而被業界喻為「燈神」。



e Lighting創辦人
許國強

分店經理
Man Wong

銷售員
Eric Wong

白手起家 成就燈飾街



建立 e Lighting 照明零售王國

多元化品牌 創建照明零售王國

許國強具備遠見，洞悉行業先機，永遠走得最快，走在最前。他於e Lighting開業早年就看準消費模式的改變，深諳品牌多元化的重要性，透過引入國際知名品牌，成功建立照明零售王國。

「我相信成功的零售商，不單要有優質的貨品，更重要的是建立一個多元化、出色的產品組合；我的管理團隊中，許多已於業界浸淫逾二十年，我們經常到各地採購，發掘世界的名師品牌，如意大利品牌Kartell、西班牙Mantra和英國Tom Dixon。近年，更開始引入品牌家具、

designer chairs等，供品味不同、要求各異的顧客自由配搭，使e Lighting成為一站式的燈飾店，品味家具的集中地。」

豐富品牌並不意味着e Lighting只出售貴價貨品，相反，種類繁多的家品涵蓋高中低檔的市場，他說：「除了歐洲品牌，我們也引入台灣、日本、埃及、泰國等地的特色燈飾家具，因此，我們面對的顧客群橫跨一般家庭、辦公室、設計師、建築商，甚至明星歌手，我們希望帶動顧客認識品牌背後的理念，了解設計師的心血，把品味帶回家。」

獨具慧眼 率先引入LED燈

例如該公司早於2009年全力拓展LED燈，屬業界的先驅，他細說當時的情況：「那時LED燈尚未普及，我們向銷售員傳授相關的知識，他們才能夠向客戶帶出LED燈的特性，指出由於其散發的熱量低，自身省電之餘更可減輕冷氣用量，深入而全面地推廣LED的好處，創造客戶的需要。」

至於品牌燈飾與家具的背後，故事與概念更為豐富有趣。許國強表示，每當引入新的產品，都會由品牌代表向員工講解其特色、功能及設計意念，讓同事

們掌握箇中的細節。他說：「對於不認識品牌的客人，銷售員可耐心介紹，打開溝通之門，但顧客當中不乏臥虎藏龍的專家，對品牌設計非常熟悉，如數家珍，我們的銷售員要學懂調換角色，細心傾聽客人的心得，作為增長知識的好機會，展現誠意，跟顧客建立良好關係。」

鑑於燈飾街的成功，他希望在其他地區複製經驗，擴大其零售王國的版圖：「隨着新區開發與交通建設，香港人的流動性比過去強，我看好東九龍、將軍澳及元朗區，繼續吸納新血，加入前綫銷售的行列。」

智能燈飾 明日趨勢

手機、電視均朝着「智能」模式發展，燈飾也不例外，許國強預示燈飾智能化是未來的大趨勢。

「基於LED技術徹底改變了照明系統的發光源，燈飾的可塑性與功能將大大提升，例如調節光暗、黃光白光轉換、自動時間開關、搖控模式將愈來愈普及；燈光也可結合聲效一同播放。更有趣的是，燈光有模仿日出的作用，LED由清晨時分起發出逐漸增強的燈光，讓睡

眠者的生理時鐘感應有如日出的變化，準備慢慢醒過來。這類型的智能燈飾是父母的喜訊，讓燈光引導，喚醒小孩子，養成好習慣。」

許國強認為燈具突破了照明及裝飾的基本功能，成為改善生活的必需品：「二十多年來，我可以見證及推動燈飾業的發展，由基本照明演進至改善人的生活質素，意義與價值早已超越了營商的層次，鼓勵我不絕地追求進步。」



從銷售員到分店經理

Man Wong

於e Lighting工作九年多的Man Wong，由早年的銷售員，逐步晉升至今日分店經理一職，從專注服務顧客，到管理一家店鋪的團隊，公司完善的晉升機會，讓她拾級而上，累積經驗，發揮所長。吸引她長期服務同一家零售店，箇中原因來自公司的文化，「我最喜歡公司上下和洽的互助氣氛，我剛加入時，對燈飾一竅不通，心戰戰兢兢，幸得上司與資深同事們把經驗傾囊相授，毫不吝嗇地指導我各方面的產品知識、銷售技巧等，協助我持續成長。」



由於e Lighting於摩利臣山道設有多家分店，員工的學習對象並不局限於一店之內，她說：「銷售同事各有專長，例如我對戶外燈飾較不熟悉，我可以馬上向附近分店的同事查詢。因着自己的成長經驗，對於新入職的銷售員，我跟其他的資深同事均有默契，彼此分工合作，按各人所長帶領新同事認識公司代理的各個品牌，給他們時間適應、消化和鍛煉，不會因為他們沒有相關行業經驗，而抹殺新人的潛能。」

公司創辦人許國強一直是Man的學習榜樣，老闆事事親力親為，是激勵她投入工作的動力，「多年來，老闆對燈飾家品的追求從沒有減退，從恆電膽到LED燈，由單一燈具至今天囊括時鐘、梳化、手袋等家品，公司不斷擴充發展，即使我服務同一家公司，學習機會卻是源源不絕，他給我展示出新產品、新品牌與環保節能技術的趨勢，讓我清楚認識行業的未來，還有很大的發展空間。」她說，至今許國強仍不時親力親為，於店鋪內打點，其敬業樂業的精神不得不叫她由衷折服。



顧客面廣 工作大滿足

Eric Wong

至於在去年11月才加入e Lighting的Eric Wong，從服裝零售轉投燈飾家品業，七個多月的前綫銷售經歷讓他獲益良多。



「這裏的顧客層面廣闊，不少家庭成員一同選擇燈具，老人家關注燈飾的光度，一家之主重視照明範圍、安裝方法，小孩子也有他們的主見，喜歡自行選擇書桌檯燈。因此，我有機會接觸各類型的顧客，掌握跟男女老幼的溝通之道。」

此外，熟習產品的功能特性，是銷售員必不可少的基本功，他說：「客人踏進店鋪，燈飾種類繁多，一時間無從入手，我們介紹燈飾之餘，同時要細聽客人的實際需要，了解其品味風格，嘗試為他們揀選最合適的產品，這也是工作給我最大的滿足感。」

他表示公司提供完善的售後服務，亦有助前綫同事回應客人的要求：「出售燈飾的最中一個難處，是安裝妥當後，客人可以看到燈飾在家中的照明效果。曾經有一位顧客認為安裝後的效果並非如想像中的效果，提出更換要求，公司按服務承諾作出替換，最終使客人感到非常滿意，縱然整個過程花了我較長的時間處理，但當中的滿足感卻是難以形容的。」

(本文資料由客戶提供)

