

# 葉豐盈



## 凡事求雙贏 路更寬更遠

葉豐盈（95聯合工管）從不諳韓語、對韓國流行文化並不太熱衷的一位打工仔，藉着率先大膽引進韓國化粧品到香港市場，苦心經營，而成為韓國首屈一指化粧品及護膚品集團AMOREPACIFIC的香港董事總經理，她抱着的就是對別人及自己均要締造「雙贏」局面的理念。「凡事要雙贏，路才會寬闊，才會走得遠。」她說。

韓國流行文化今天風靡全球，無論演藝影視、流行曲、旅遊、飲食等，韓風都深受歡迎，韓國化粧品更備受追捧。不過，葉豐盈在2002年引進韓國化粧品來港時，卻非一帆風順。「早年引入『Sulwhasoo雪花秀』品牌時，市場對於韓國高級護膚品未有信心，而當年產品的中文譯名『閃理眼霜』及『實爛粉底』又不易被理解，因此遇上一定困難。」文化差異，令品牌的中文名稱一時不被本地市場受落，加上韓國高級化粧品在當時市場始終較新，消費者難免會有保留。

### 着眼優點 發揮優勢

「於是我們將品牌可以發揮的地方表現出來，例如韓國以高麗參聞名世界，而港人也知道人參好處，我們遂主力宣傳人參產品系列的科研基礎及其護膚功效，為品牌打開一條路。」

這次深刻的經驗，不但為她帶來了事業的起步，也讓她學懂處理難題的精粹。「着眼點在哪裏，會影響解決問題的方法：只着眼於事情

的限制或壞處，便不會朝好的方向去想；若着眼其優點與機會，即使它有本身的問題，但瑕不掩瑜，優勢也得以發揮。」

處理困難時勇謀兼備的葉豐盈雖不懂一句韓文，當年提着一個行李篋的演示材料，和傳譯員勇赴首爾，與韓國化粧品公司洽談代理權。「我先在網上進行資料蒐集，又參觀美容展，發現韓國最大的集團並沒有來港參展，於是我就委託傳譯員直接致電該公司，道明來意。對方首肯洽談後，我便做準備，包括市場調查、市道分析、成敗個案分析等。」那次一談便談了兩、三小時，最終成功取得代理權。「做甚麼事都有困難，關鍵是自己可以怎樣做，例如我不懂韓文，便想方法，例如託人協助翻譯便是。」

其實葉豐盈不只不諳韓語，當年引進韓國化粧品也非因自己是「韓迷」。「當時在香港已經開始掀起韓風，例如韓劇《藍色生死戀》熱播，但我發現電影、電視等都有韓國的身影，唯獨化粧品則沒有，於是我就看到商機所在。」韓流魅力沒法擋，她笑言現在間中也會追看韓

劇，並深受吸引。

成功之道，除要有商場慧眼，還在於經營有道。「公司要有清晰的使命，不能只求賺取利潤，也要讓員工感受到箇中意義及滿足感。」那麼，如何令員工感到有意義？葉豐盈說：「顧客多是女性，她們不開心的時也喜愛外出逛商店，我們希望每位顧客踏入店內，同事能關心服務顧客，如果顧客變得愉快地離開，即使沒有惠顧，我們也做了一件『美』事。」

## 會從對方角度設想

葉豐盈經常強調，凡事要雙贏，路才會變得更寬，大家才會走得更遠。這種為別人着想的信念，也是她贈予師弟妹的寄語。「現在與韓國總公司的合作非常好，雙贏是關鍵，由第一日開始，我便已經從對方的角度出發，他們十分欣賞。」對合作夥伴和顧客如是，對員工也如是，處處顧及員工需要。「公司支持前綫員工，員工就會更開心，服務就會更好。」她補充，這套理念是從Stephen Covey所著的《The 7 Habits of Highly Effective People》中得到啟發。「這本書從中研究了過去二百年成功人士的特點，我是從書中所提到的成功人士得到啟發。我相信在事業發展中考慮雙贏，得到的肯定多於付出。」

畢業至今，事業發展理想，葉豐盈認為全是恩典。「感恩自己生於香港，至少有接受教育的機會，

並有機會發展，而且遇到很多願意分享的前輩及有心的同事，際遇你不能控制，唯有盡力做好自己。」提到願意分享的前輩，最令她銘記於心的，是集團研發部的最高領導人的一席話。「他說自己所有東西，全是前人努力的成果或別人的賦予，例如自己戴的眼鏡、穿的

“路是人行出來的，凡事要雙贏，路才會寬闊，才會走得遠。”

衣服都是別人努力工作而得來的，而自己的工作，則是別人給予環境及機會，因此，他很想回饋他人，方法就是盡力發揮自己所長，而他的長處就是研究，於多年來盡心鑽研，開發新技術、新產品。直至退休前，他與團隊所研發的不少產品都不斷為市場帶來驚喜。」

發揮所長，專注、努力，必能闖出一片天地是那位前輩的睿智，但專長也需要培養，方能發展，葉豐盈的營商才能，或也受從事批發的家庭所熏陶。她笑言中大四年，



葉豐盈樂意與其他人分享自己在商場上的成功經驗。

「正職」都是協助家庭打理生意。「中大可以讓我自行編配時間，方便工作。」「半工讀」的生活刻苦，大學生活無法多姿多采，唯參加了合唱團，與團員至今仍有聯絡，成為她中大生活最珍貴的回憶。忙碌的四年轉瞬流逝，但她仍忘不了中大純樸的一面，令她至今依然嚮往簡單的生活：「我出入乘坐公共交通工具，用膳也是到一般餐廳，中大讓我懂得：簡單生活，已經足夠。」



香港公司與首爾總公司關係密切，是葉豐盈締造「雙贏」局面的成果。



今天，葉豐盈（右）已經成為韓國大型化粧品公司的香港董事總經理，是她苦心經營的成果。

## 葉豐盈小檔案

1995	香港中文大學聯合書院工商管理學士
1995-2000	在香港及中國一家財富500強的消費品公司工作
2000-2001	在中國從事互聯網工作
2002	為香港引入第一個韓國護膚品牌LANEIGE
2004	引入韓國知名護膚品牌Sulwhasoo雪花秀
2014	引入集團同名及最頂級品牌AMOREPACIFIC
2015	集團另一分公司品牌ETUDE HOUSE歸入AMOREPACIFIC Hong Kong管理