

# Lione Limited

## O2O訂造男裝

左起：林曉鋒、吳德灝及徐珮焮。

裁縫替顧客度身訂造合身衣服，造詣雖高，但對追求便捷的人來說，卻嫌不足。對此有一番體會的林曉鋒（99 逸夫機械與自動化工程學，01 研究院機械與自動化工程學，04 研究院自動化與計算機輔助工程學）去年靈機一觸，向打算創業的工商管理本科生吳德灝建議，開辦便捷的裁縫服務，並找來會計本科生徐珮焮幫忙，一起開拓新市場。

吳德灝早於大學一年級已受到中大啟發創業，小試牛刀。「當時參與了很多學生活動，活動特色都是為目標奮鬥，其後便想再做一些更具挑戰性的事，遂設立了網上補習平台。」後來他打算開發手機應用程式（App）業務時，林曉鋒卻給他另一構思。「當時他說若有App可以訂造西裝，會方便很多，於是我便做了研究，發現這個模式在美國很成功。」

從這件事可以看到，校友網絡支援校友創業的重要，也看到師兄對師弟的關懷。「有次我回校演

講，Allen（吳的洋名）上前向我遞上卡片。」林曉鋒笑言雖對這個舉動感到奇怪，但直覺相信，若他在學已能創業，就必定很聰明。「作為中大師兄，見到傑出的師弟都希望他成功。」就這樣，吳德灝便在林曉鋒扶持下，創立男士服裝品牌 JOHN LANDON。

### 個性化西裝大需求

新品牌要爭取顧客信任，難免會有困難，徐珮焮就有一番體會。「他們會較猶豫，初創企業要慢慢建立品牌和口碑，這是必經階



吳德灝（右）的創業路上得到林曉鋒（左）的支持，成為中大師兄幫助師弟的榜樣。

段。」吳德灝補充，在港推廣會透過校友網絡、傳媒、商會及與其他品牌合作，例如利用酒吧杯墊作宣傳。他對在內地發展西裝市場頗為樂觀，相比香港，裁縫店數目在上海、深圳等中產城市依然很少，故相信個性化（customized）的西裝必大有需求。「我們計劃與內地網購平台合作，也會直接與商會、企業、會所等合作。」

### 突破生意「由無到有」

展望未來，吳德灝滿腹大計，林曉鋒對這位師弟十分欣賞。「現在他只稍欠運氣，以及突破生意『由無到有』的過程。」他坦言成立公司只需要花錢，相對較容易，但生意並沒有一條方程式去跟隨，需要自己尋求方法去突破。

### 簡介

Lione Limited品牌JOHN LANDON是以線上結合線下的商業模式（O2O）運作，主要售賣高級訂製的男士服裝。品牌設有網上系統，收集顧客的服裝喜好數據，有助為顧客訂造合意的款式，顧客亦可以輕易在線上平台翻單，免卻再次度身的麻煩。

在產品方面，恤衫和西裝全都採用名牌的面料，並加入個性化的元素，提供不同款式、價錢的材料供選擇，產品將會以最短的時間速遞給顧客（恤衫：一星期內；西裝：二十天內），務求令顧客能快捷方便地擁有一件合意的男裝。

公司網址：<http://www.jlondon.asia/>



JOHN LANDON設有網上系統，顧客可輕易在線上平台翻單，免卻再次度身的麻煩，而公司的產品全都採用名牌的面料，並務求在最短的時間速遞給顧客。