



李萱莹基于对地球的关爱，让二手服装重获新生。（萧紫薇摄）

很多书籍和博客，主要是自学。”

两人2020年5月开始构思网店，同年8月正式推出，如今已一年多，花束售价介于20元至200元。两人认为时间的分配一直是挑战，唯有互相提醒得一步步克服困难，并控制那些可以控制的，例如努力工作，将工作外包，而不是试图控制不可控的，例如害怕没有时间。两人曾有数周忙到不可开交，不过最后对于自己的身份、优势和劣势有了更好的认识。

去年母亲节与圣诞节在高岛屋百货做快闪店，是两人难忘的快乐时刻之一。刘曜荣说：“向高岛屋推销我们的品牌当天，我们穿上最好的衣服，带着我们的花，连同我们精心设计的幻灯片展示给零售经理，希望得到一个零售位。负责督导我们的零售经理给了我们指导和激励。” Daisy Dreams将于下个月底至5月初在高岛屋举办母亲节活动时，再度推出快闪店。

父母教导他们，有能力时要回馈社会，两人目睹疫情让医护人员累坏了，号召网友书写祝福卡夹在花束中，送出280份给疗养院的护士，后者收到漂亮花束的愉悦心情，让他们觉得做了件有意义的事。

如果时间重来，还会选择创业吗？林俐雯说：“不后悔创业，我不想大学毕业后后悔没有追寻梦想。”刘曜荣透露开始创业时已抱着失败也没关系的心态。“我将大学时光视为人生中最伟大的重来戏，失败也没关系，可以重新来过。事实上任何事情失败，都意味着你正在努力。”两人未来的计划是把业务拓展到海外，也希望结合婚礼策划等业务。

李萱莹： 喜欢，就去做吧

在南洋理工大学大二念电脑专业的李萱莹（Shannen，20岁）经营网店（IG: @shopwithkkuma）卖衣服和手袋，留着一头长发的她带着甜美笑容告诉记者，开网店因为一直对时尚感兴趣，“最初是为了清理我的衣橱，出售不再是我风格或不再适合的衣服。渐渐地接触到了真正激起我兴趣的精心策划的二手市场。二手市场对我来说真的很特别，因为产品通常独一无二。购买二手商品也可以拯救地球和环境，让原本出现在垃圾堆的物品焕发新生，我就决定开始冒险为我的二手衣服策划网店。”

她说父母非常支持她的事业，因为他们希望她做自己喜欢的事，“他



李萱莹觉得经营快闪店让她学到了很多。（受访者提供）

们给了我很多精神上的支持，生意不好时给我建议，生意好时鼓励我继续做好工作。他们在我经营快闪店期间也帮忙搬货物并布置店面。”

李萱莹的创业资金来自出售自己的衣服与一些积蓄，创业时并没咨询过有经验的人，“我是边学边摸索，看其他人如何做生意也有帮助。”

网店要两岁了，她从网上或其他实体店采购货物，明年1月将到美国当交换生数个月的她说：“很期待参观美国的二手店，美国的这类商店非常大，种类也丰富，我希望能引进一些新的时尚风格。”

学业不退居二线

从创业中学到了什么？她说：“学会如何营销我的产品，还有经营与客户的关系，也学会如何管理我的库存，研究当前的流行趋势并将其应用到我的策展中。”

去年有人在珍珠大厦（People's Park Centre）租下一间租期数天的店面，邀请一些网店商去销售产品，李萱莹所经营的网店小有名气，也受邀参与，她说：“特别难忘，亲眼看到顾客选购我的商品，让我大开眼界。这是一次非常有趣的体验，因为可以与客户见面和交流，还可以与其他网店建立友谊，希望未来能参加更多这样的活动，推出更多的服装。”

拥有自己的小生意有什么满足感？李萱莹说最大的满足感来自客户的满意，再来物品不会被丢弃到垃圾填埋场，“满足感也来自于实现我的目标，尝试时尚行业，我从未想过在念书时有机会探索时尚。随着越来越多的人在网上购买衣服，疫情反而让我的业务增加。”

对于想创业的学弟妹，李萱莹的建议是：“若有激情并知道自己会喜欢，那就去做吧！不要害怕走出舒适圈，尝试新事物。记住要平衡好时间，确保学业不会在你追求事业时退居二线。最后但同样重要的是：享受这个过程吧！”

》文转p04

若有激情并知道自己会喜欢，那就去做吧！不要害怕走出舒适圈，尝试新事物。记住要平衡好时间，确保学业不会在你追求事业时退居二线。

——李萱莹



网店商包括李萱莹等推出的快闪店，吸引了不少年轻人光顾。（受访者提供）