

寶寶，我還♥妳！

伍

Ng

慧

wai

寶

bo





FRESH TO GO 
organic healthy premium food delivery

港產餸菜包 直送內地逾400超市

8年不言棄 打造全民網上買餸



Rainbow (左) 與黃國光(右) 在廚房工作。(受訪者提供圖片)

8年前，iPhone、淘寶在香港尚未流行，Fresh To Go創辦人之一黃國光(Rainbow)已開始將餸菜包直送家庭服務。經過了兩輪創業失敗或轉行的試探後，終於一年前創辦了創業公司。在時代交替，體驗了兩輪創業失敗或轉行的試探後，終於一年前創辦了創業公司。在時代交替，體驗了兩輪創業失敗或轉行的試探後，終於一年前創辦了創業公司。

香港電訊(01137)主席王維基創辦HKTVmall已3年，上月接受訪問時，向傳媒透露每日虧損50萬港元，但他深信網上零售與實體店零售，將於3年後一決雌雄。資料顯示去年實體店零售額30%流向網上。Rainbow亦認同這個趨勢。

港網購發展慢 8年才收支平衡

「香港的網購發展速度相對內地較慢，但整體接受程度仍持續上升。最初由20歲的群體至30歲，現在連媽媽級也開始接受，那即代表香港市民都已轉變了，潮流已經形成。」

Rainbow說王維基僅在3年前才開始網購事業，雖然時間不算長，反觀自己起步早，又未料到香港網購發展緩慢，故經營6年後才收支平衡，但還未回本，且多年來亦靠不少天使投資者入股，才能支撐到有變轉虧為盈的今天。

Rainbow早於20歲已

在經營裝修建築父親的指導下，自立門戶替人做裝修設計。她指當年屋宇裝修還未流行ABC的套餐形式，她已率先開創這潮流，生意多到應接不暇。後來她又替母親經營的製衣廠，開公司創立新的時裝品牌，盈利亦不俗。於是她儲下了第一桶金，與朋友以約300萬資金，租下千呎廠房開始了Fresh To Go的餸菜包直送家庭服務。

「2010年創業時我們抱著幾個信念：一、香港餸菜貴；二、全球食材愈來愈不夠

供應，致使用各種激素、化學物質加速植物生長，而產生很多食安問題；三、新一代建立家庭健康意識；四、看好互聯網市場的發展。」可是Rainbow發現原來餸菜包直送服務，比以前提議的兩門生意都複雜，而且香港的互聯網發展，也比她預期慢。

「Fresh To Go是實業加科技的結合，整個產業鏈很長，要管餸、管網和物流，再細分下去，還可以有很多環節，例如做餸菜包有很多know-how，才讓end user可以3分鐘煮出一道菜。」

Rainbow指美國一間名為藍色圍裙(Blue Apron)的餸菜包公司，跟他們的兩年起步，但做了約兩年已上市，但只是輸給原材料送貨，並不像Fresh To Go會進行加工處理，後來香港有公司抄Blue Apron，但最後結業收場。「這是因為他們沒想到end user其實要甚麼，而要做到滿足end user，其實很難。」

旁人看不好 拍檔拆夥仍堅持

8年，確實是很漫長，當你在其中一直未有盈利，就會想到放棄，所以Rainbow說，整個生意最困難的，就是堅持信念堅持到最後。「8年前沒人明白互聯網生意，100個有99個叫你不要做，沒人會買。記得曾上電台接受訪問，由於我們要客人早上或前一晚訂貨，下午才能送到，主持人指香

港人普遍下午才決定晚上吃甚麼，問：『難道你想改變香港人的生活習慣？』」就憑一起創辦Fresh To Go的另一合夥人，也在2014年放棄網上生意，與Rainbow拆夥，而Rainbow則繼續尋找投資者。

深信潮流轉變 冀拓本地市場

讓Rainbow堅持至今沒有放棄的，其中最重要是她的信念。「我6、7歲已幫家人買雜貨，小時候在街市買，10多歲變了去超市買，那轉變的階段也不容易，但走一盤，李嘉誠的吉住一下子開了超市買餸，很快人們便適應了。今天，網購的潮流已形成，我深信下一個時代，就是網上買餸的時代。」Rainbow說，發展早期也來找她合作做網上買餸，故她亦因此開創了另一網頁「點餸」。此外，不同的超市包括city'super，也與她洽談合作的可能。

下一步，Rainbow希望在香港找到投資者或合作夥伴，開拓本地市場。「我希望將上網買餸這件事，成為全香港市民都會做的一件事，而我深信此事一定會出現。」



Fresh To Go創辦人之一Rainbow早於2010年開創互聯網零售，經營堅持至今轉虧為盈。(受訪者提供圖片)

衛生標準高 港最大優勢

跑贏內地

原來華潤創業來港找Fresh To Go前，已在內地接洽過30多家餸菜包公司，但都沒遇上。

Rainbow指：「因為內地製造食物的工廠衛生標準較低，甚至去到工廠，還見到有工人將砧板放在地上切東西。我們在衛生、食材的挑選和包裝等方面，都較內地的工廠優勝。」

Rainbow表示，在香港做餸菜包，除Fresh To Go就僅有一家社企

CookEasy，所以華潤創業就找上了她。

實業視野長遠 科研卻短視

「華潤創業的負責人跟我說，他們第一是要發展科技，第二是想將香港那套文化帶入內地。」Rainbow指內地許多方面已發展得很好，還有未追及香港的，僅包括衛生標準和創業的長遠視野。「部分內地人為求賺快錢，有時比較短視，不過香港雖然在做實業方面能看長遠，但做科技卻看不到長遠，這部分是大落後。」



<https://www.youtube.com/watch?v=WDNSyz1KbSQ>