花藝製作社企 彈性工時助基層媽媽

文章日期：2017年1月16日

Like 0 Share

圖8之1 - 「微型森林」創辦人周彩紅曾經學習花藝和園藝治療，兩年多前決定 . . . . .

【明報專訊】有些基層家庭的母親為了照顧年幼的子女，難以全職工作。可是，長期脫離職場和社會，對她們來說亦不是好事。曾經當過社工的周彩紅因為看見基層媽媽就業困難，創辦一家製作花藝產品的社企，提供工時較短和較有彈性的工作機會，給這些基層母親更多選擇。

「微型森林」創辦人周彩紅表示，她曾經任職社工多年，因此明白到部分基層媽媽的需要。一方面，有些基層媽媽的子女較年幼，需要一定程度的照顧（例如上學、放學、煮食等）。若基層媽媽投身一般零售業或飲食業工作，對她們來說，工作時間會過長，亦不容許她們將年幼的子女帶到工作場所內照顧。另一方面，她們亦沒有其他家人可以幫忙照顧子女，有些甚至是單親家庭。因此，部分基層媽媽希望尋找一些工時較短和較靈活的工作機會。

由於周彩紅曾學習花藝和園藝治療，所以想到成立一家專門製作花藝產品的社會企業，以彈性和自由身的方式，向這類基層媽媽提供工作機會。2014年12月，她自掏腰包斥資70萬元，成立「微型森林」，開始培訓一些基層媽媽，以及為她們提供彈性的工作機會。

部分可帶回家製作 兼顧家庭

「微型森林」是由青苔或網紋草、空氣草、仙人掌等不太需要淋水打理的植物，加上植金石、石春或彩砂等裝飾，所製作成的盆景藝術品。其中，由荷蘭引入的細種青苔，稍加修剪後，看起來極像縮小了的森林，特別具有觀賞價值，所以她也以「微型森林」作為公司名。

周彩紅解釋，選擇經營這門生意，其中一個原因是它可以為一些基層媽媽提供彈性工時的工作機會。個別受過充足培訓的基層媽媽，有時更可以將物料帶回家中製作，同時又可照顧子女。另一方面，這個行業只需要手工藝加上基本美學概念，不需要太專門和複雜的學識。

部分媽媽任工作坊導師 提升自信

據悉，那些基層媽媽學歷普遍不太高，有些是新移民，有些與配偶離異，又有一段時間沒有工作，欠缺自信。但經過一段時間的培訓之後，她們不但可以透過製作微型盆景藝術品來掙取收入，部分還可以在工作

坊中擔任導師，令她們回復自信心和尊嚴，周彩紅表示：「有個別基層媽媽甚至還上過電台節目接受訪問呢！」周彩紅說。

B2B競爭較小 佔生意額85%

現時，「微型森林」一共與22個基層媽媽有合作關係，全部都是以自由身的方式合作，而非僱傭關係。雖然該公司的生意時多時少，工作不穩定，但周彩紅強調，該公司給予那些基層媽媽的收入，都是較具尊嚴的。例如，基層媽媽若是在工作坊中擔任導師，時薪可達80元。至於承接企業訂單，公司則會和基層媽媽事先協議分帳，分帳比例視乎訂單的金額和成本等。

現時，B2B的生意佔「微型森林」85%的營業額，B2C的生意只佔15%。周彩紅解釋，她的公司租用石硤尾一個小商場的舖位，若非有心人特別找上門，平日甚少人流。而且若要大舉爭奪B2C顧客，宣傳開支亦大增，加上近年多了很多公司經營這門生意，競爭加劇，因此短期內不會投入太多資源爭取B2C生意。相對來說，B2B生意每單的金額要高得多，而且可以主要靠人際網絡和口碑開拓生意，就如開業第一年的20多個企業客戶，全部都是由周彩紅的朋友介紹而來的。

多元發展 拓果籃吊墜袖口鈕

不過，在B2B市場上，「微型森林」亦面對一些難題。因為現時該公司有七成的B2B生意都是來自工作坊，只有30%來自訂購產品。周彩紅解釋，因為一些中大型機構，部門職權會劃分得很細緻，決定為員工舉辦工作坊的，通常都是人力資源部或公關部，或者是負責企業社會責任的管理層；但負責採購禮品的，多是採購部，或老闆的秘書；但現時「微型森林」的人際網絡並未拓

展至這客群。

為了吸引更多採購訂單，由去年底開始，該公司已不單只是製作盆景藝術品，還會將盆景藝術品和水果放在一起，成為「綠色果籃」，以吸引企業在節日時採購送給相熟客戶。這些「綠色果籃」在去年聖誕節時已推出，今年農曆新年前亦會再次發售。除了承接多一些企業訂單，周彩紅亦希望，未來可以接到公營機構、國際學校和直資學校的生意。

該公司近期以保鮮花和乾花，開設保鮮花班和壓花班，並計劃利用乾花推出多種飾物，包括壓花吊墜、壓花袖口鈕等。由於這些飾物全是以乾花加上人手製作，所以每一件都是獨一無二，周彩紅相信這是賣點，她希望可以找到一些零售商合作分銷。

周彩紅透露，「微型森林」去年獲得利希慎基金的資助（限於指定用途）。若計入這項資助，「微型森林」去年已收支平衡，甚至在某些月份略有盈利。周彩紅今年的目標是，只計算營業額和開支，不計算任何資助或捐助，也要達至收支平衡。

明報記者 薛偉傑

攝影 劉焌陶

[社企新天地]

〈上一頁 下一頁〉

受日本「草月流」啟發

文章日期：2017年1月16日

Like 0 Share

圖1之1 - 微型盆景

【明報專訊】周彩紅早在十幾年前已開始學習花藝，先後跟隨過多個老師，但一直都不太覺得可以用花藝做生意，直至她遇上一位日本「草月流」的導師。

「草月流」是日本最著名的花道流派之一，宗旨是透過製作花藝，連結人與大自然，感受平靜、美麗和自然間的平衡。單是日本國內，「草月流」的弟子已超過100萬人，共有49個支部；在日本以外，還有大約120個支部。在2001年，「草月流」第四代掌門人河原茜上任之後，將「草月流」的作品推廣到各類建築空間、露天廣場、商場、舞台。她還開創將插花表演結合音樂、舞蹈、書法，配以舞台燈光特效，推出綜合性舞台節目，在日本全國各地巡迴演出。

周彩紅表示，她創辦「微型森林」，多少是有些受到「草月流」啟發。她亦邀請了她以往的幾名花藝老師擔任「微型森林」的義務顧問，包括那名日本「草月流」的老師。

[社企新天地]

〈 上一頁　　下一頁 〉

相關新聞

- 花藝製作社企 彈性工時助基層媽媽
- 創辦人社工出身 大學時期已創業

創辦人社工出身 大學時期已創業

文章日期：2017年1月16日

Like 0 Share

【明報專訊】周彩紅畢業於香港大學的社會工作系，曾經當了7年社工，之後才自行創業，在商界發展。但原來她早在讀大學時，已曾經和幾名朋友合資開設甜品店。

當時是十幾年前，她和幾個朋友都是剛剛入大學。幾個年輕人膽粗粗的，就在課餘時間經營甜品店。她們希望回饋社會、協助弱勢社群，每逢星期一甜品店都關門不做生意，但會專門製作甜品派給露宿者和長者。到大學畢業時，該甜品店更發展至3間門市，成績非常理想。

[社企新天地]

〈上一頁