

獨家
專訪·劉振儀

憑Frambie概念拓展相框生意 馬榮偉祖業轉型網絡商務

(檳城12日訊) 25歲青年馬榮偉不被老一代的“大學畢業後應該找工”傳統觀念捆綁，反之勇敢實現創業想法，把家傳相框生意轉型為網絡商務，試圖在商界打出一片天。

馬榮偉來自爪夷，父親從1980年代末開始相框生意，养活一家人。但好景不在，父親在他12歲那年車禍离世，把生意留給母親和他。

榮偉雖在中五時一度沉迷賭博，但最終靠自己解決2000令吉賭債，這事件讓他最終覺悟，並考上大學。

去年10月，他正式帶上四方帽，在大馬北方大學畢業，完成4年企業

管理課程。當時，他已有把相框生意轉型為網絡業務的概念，因此設計電腦方程式，開拓Frambie網絡相框生意。

堅持信念

在缺少資金及知名度的窘境下，馬榮偉於今年2月獲知新加坡新傳媒公司及佳能相機公司聯辦“第2屆青年企業家獎”，馬上抓緊機會參加。

憑著Frambie概念的创新及科技，讓馬榮偉打敗多數來自新加坡的年輕企業人士，從127名參賽者當中脫穎

而出奪冠，獲得7000元新幣（約1萬7613令吉）獎金。

這筆猶如“及時雨”的獎金，恰好協助榮偉展開網絡相框業務。

馬榮偉與《中國報》分享創業過程時說，起初，身邊的長輩都傳達“年輕創業有風險”的看法，勸請他腳踏實地找工。

但他仍堅持信念，終在6月份決定創業。庆幸的是，在起步點時獲得朋友的支持，加上企業獎帶來的宣傳，其公司成立的4個多月期間，已售出約500個相框。

他希望，未來的業務可從出亞洲，在世界網絡業務占一席位。



■Frambie的相框設計具時代感，因而把顧客群鎖定年輕一代。

一站式服務方便顧客

Frambie的特別之處是提供一個平台，讓顧客選擇個性化的相框。

馬榮偉說，過去顧客需到沖印店才能沖洗照片，接著選擇喜歡的相框把照片鑲起來。若要方便，顧客可在店里購買相框。

“但很多沖印店提供的相框選擇不多，網上購買卻缺少個性化選擇。”

他說，Frambie提供一站式概念，顧客只需把照片傳給公司，再在該網站按照個人喜好選相框，該公司就會把照片連帶相框一同寄至顧客住家，極其方便。

雖然數碼相機讓許多現代人喜歡拍照，卻不喜歡沖洗照片，但他說，也有年輕家庭在裝橫新屋時，喜歡時代感的相框作為裝飾，這就是他鎖定的顧客群。

鼓勵年輕人勇敢追夢

馬榮偉曾在大學期間停學一個學期，在大山腳就讀平面設計。當時的決定，不是為了今日的网络商務鋪路，反之覺得平面設計這學問必定有用，就抱著“學了再說”態度。

而這門學問，却開啟他的創業之路。

他鼓勵有創業理想的人說，實現創業想法確實不易，難獲貸款及缺乏勇氣是最大的阻滯；但若不趁年輕去實現，再特別的想法也只是想法。

馬榮偉說，概念是否可行，也是創業其中重要的一點，而Frambie拿下冠軍獎，其中的原因是評審認為此概念可行。

