

午餐約會 生意連年增2成

政府統計處資料顯示，08年的人口比例，每千名女性有約896名男性，至2030年有機會跌至770名，男女失衡加上工作繁忙，單身情況日趨普遍，為婚介公司帶來商機。04年於新加坡成立的Lunch Actually，5年間拓展至馬來西亞及香港，過去每年生意增長達20%。創辦人林笑屹相信，婚介公司漸為社會接受，要做到專業及有趣，是未來的趨勢。

■本報記者 梁巧恩

婚介行業歷史悠久，但質素參差，且形象較傳統。林笑屹曾在英國留學，發現歐美甚流行速配及午餐約會。據MarketResearch.com研究顯示，美國單身約會服務市場總值18億美元。Lunch Actually 04年在新加坡成立，大約2年後開始錄得盈利，5年間安排1.2萬次約會，當中有60對情侶結為夫婦。而香港分公司成立年多，已有800名會員，男女比例為4:6。

過去該公司的營業額增長均保持20%，林笑屹預計來年也不例外，但今年受經濟環境影響，預期增長會下降。原因是很多男士在失業或經濟困擾下，多會先專注事業，而非如想像般，會有更多時間結識異性。

約會費4千起 攻高端市場

剛開始，林笑屹已為公司定下清晰定位。形象要夠專業，同時為客人提供輕鬆舒適的感覺：「只是吃個午餐，不是一件複雜的事。」雖然是午餐約會公司，但約會時間盡量遷就客人雙方，如早餐、午餐、下午茶，甚至傍晚茶敘也可以，並盡量避免安排令人感覺較拘謹的晚餐約會。「只按安排約會次數多少收服務費，由4千至1萬元不等，不會向成功結婚的男女客人收費。」她笑言

羅大翠，自行在網上速配。



香港女多男少的情况愈来愈普遍，不少單身人士礙於生活圈子狹窄，未能結識異性。

馬來男士「踢拖」相親

縱觀星、馬、港三地，香港及新加坡的生活節奏較相近，馬來西亞相對較輕鬆。令林笑屹最難忘的，是一位每次相親也穿拖鞋出席的馬來西亞男士：「經了解後，原來從事IT行業的他，上班可穿得較

輕鬆，才會穿拖鞋赴約。我建議他放對鞋在車上，方便替換。」後來，他發展至與女方家長見面，但竟然甚麼見面禮也沒有帶，幸好及時得林笑屹提醒，最後更成功與女朋友拉埋天窗。



男女初次見面不要大拘束，反而易有好結果。

不想做「追數佬」，且一對男女最後能否成婚，涉及很多其他因素。

Lunch Actually以男女客人對約會的滿意程度，來界定服務成功與否。「每次約會後，均會詢問雙方意見，過去有85%客戶對服務達滿意或非常滿意。」由於要維持服務質素及對客戶負責任，所有申請入會人士，必須經婚介顧問親自約見，了解其背景及要求。「由於服務對象為專業人士，學歷太低或正待業的人士，未必適合成為會員，很多女士也不會選擇正在待業的男士。我們會很坦白跟對方說，他的條件未必適合其他會員的要求。」另一堅持是絕不做跨國婚介。「男女感情需要時間培養，分隔異地根本不可行。」

自研速配系統 亞洲首創

別以為經營婚介公司，只需辦公桌、電話、電腦和文件夾便可開業。Lunch Actually最初以人手操作，分別以藍色及紅色的資料夾放男女會員資料，人手進行配對後，再在紙上寫下安排進度及雙方對約會的回應。後來會員日多，若要做得專業甚至發展為跨國企業，電腦化營運模式是相當重要。「最初，我們也有購買CRM系統，但又發現不太合用。」後來決定外聘顧問公司研發自己的電腦系統，名為soulseek，由顧客登記資料、申請成為會員、進行配對、約會安排、約會後的回應等，全部入檔紀錄。系統不斷更生，至今已發展至第八代。「現時公司已有自己的IT部門，處理各分公司的需要。」

林笑屹相信，公司是全亞洲首間擁有自行研發的CRM系統，她更將經驗與美國的小型配對公司交流。

出位宣傳 為名人尋Mr. Right

5年下來，Lunch Actually已站穩陣腳，是時候擴展服務範圍。最近在新加坡成立eteract.com，客戶可利用網

棄銀行高職創業

修讀法律及人力資源出身的林笑屹，畢業後成為花旗銀行的管理見習生。工作半年期間，她發現身邊很多同事仍然單身，同時感到自己沒法了解公司的賺錢。「讀法律時已對family law很有興趣，平日也參與社會服務活動，希望幫到人。」有見午餐約會方式在歐美流行，她自行走到街上進行調查，發現有市場空間，便毅然辭職，跟丈夫創辦Lunch Actually。

當時社會人士對婚介公司認識不深，為了建立高端及專業形象，本打算在新加坡甲級商廈開業，當業主得悉其業務性質後，竟要求她改租旗下的另一物業。就算有錢賣廣告，也要先在發行量較細的報紙刊登，之後大報才接受他們在重要版面登廣告。「我沒有後悔，只希望打破行業在人們眼中的傳統標誌。今天做到了，下一個要發展的市場，將會是中國。」



林笑屹設有自己的網誌，提供男女相處貼士、行業動態與個人分享。

絡鏡頭，在網上參與速配活動。「由於新加坡政府很鼓勵這行業的發展，故在核實會員資料如婚姻狀況上較為容易，亦令網上速配活動較可靠。」她希望將來eteract.com可引進香港及馬來西亞。

近年婚介行業競爭日大。林笑屹表示，在傳統媒體上賣廣告，效用已很微，故要絞盡腦汁，以有趣的方法宣傳。如今年情人節前夕，找來藝人官恩娜合作，以替她找尋Mr. Right為名，舉辦「星級夢想約會」比賽，單身男士撰文50字，寫出自己為何會是官恩娜約會的最佳人選，勝出者可與她吃一頓浪漫午餐，引起社會話題。在新加坡亦曾舉辦Most Bedazzling Singles選舉，吸引顧客的注意及提升品牌知名度。