



**林銘樺**

**以智能助推中小企發展**

**人物簡介** 林銘樺先生，聚源智康科技及生物有限公司副總經理，香港馬力達國際有限公司營運總監，Ms Lady女人美生活國際有限公司營運總監，馬力達科技生物（深圳）有限公司監事，國際馬力系統始創人，恒揚展覽策劃有限公司業務顧問，香港一帶一路食品協會執行顧問，千萬家國際有限公司顧問，國際健康食品原料協會榮譽會長，國際食品原料協會副榮譽會長，中華養生保健協會副會長，東盟養生保健協會副會長，香港網商會會員。

“當風險來臨時，如果自己解決不了，一定要多請教身邊的朋友，他們或許不能在金錢方面幫助你，但或許一兩句話就打通你的思維，解決了問題。所以一定不能放棄，機會有可能就是明天。但你能不能堅持到明天呢？所以我覺得堅持最重要的。”曾經，林銘樺先生幫助家族企業發展，在跨國冷凍食品生產及貿易上頗有成就。

如今，林銘樺先生擔任聚源智康科技及生物有限公司副總經理，是香港新興商務平台“聚源智康中小企4.0”的主要推動者之一。

“聚源智康中小企4.0”以組織行業力量、為傳統行業在移動互聯網時代加入與時俱進的現代經營元素為出發點，對傳統中小企業的經營方式進行智能化升級，使其在互聯網營商環境中繼續發揮着舉足輕重的影響，使消費者可以從中獲益，並以此為社會的經濟發展和繁榮穩定，貢獻力量。當前，該項目正火熱地推進中。

### “聚源智康中小企4.0”， 改變中小企傳統經營

2011年橫空出世的“工業4.0”昭示了一個時代轟轟烈烈的產業革命，“4.0”（“智能化”）的理念也借此第一次烙印進了人們的心中。與此同時，移動互聯網迅猛的發展態勢和智能手機的大規模流行，則共同對人們的生產和生活方式產生了切實可感的實際影響。通訊、信息、購物、娛樂等無不在新的環境中作出了深刻的改變。“中小企4.0”就在這樣的背景中應運而生，它的出現，正是為了給中小企業帶來一場智能化革命。

作為“中小企4.0”的研發團隊聚源智康科技及生物有限公司副總經理，林銘樺先生介紹，對於中小企業來說，產品研發、貨品貯存、人力和物力的調動等重負，是他們在經營活動中無法避免的難題；而對於與之相關的普通從業人員，他們的生存空間又受到“無人化”和“自動化”等新興科技



01 圖片說明  
02 圖片說明



的擠壓，舊有的勞動方式在技術發展面前，將無可避免地受到影響和干擾；而面對未來趨勢，傳統零售行業市場空間注定將愈發受到電子商務的沖擊。通過智能化的管理和推廣手段減少企業經營上的負擔，協助各行各業創業者及中小企業與時俱進，靈活應付現今變化萬千的營商環境；拓寬相關從業人員的生存空間；維護消費者利益，甚至可以使消費者從“智能化”中受益，便成為“中小企4.0”平台搭建時旨在達到的目的。

提及“中小企4.0”的具體舉措，林銘樺先生說“中小企4.0”的主體由平台方、生產者和消費者共同組成，針對生產者和消費者，平台分別制定有不同的推廣方案。生產者（供應商）在傳統的經營模式中，其生產的商品在進入消費者手中之前，往往還需在廣告推廣費和商超上架費等事項中繼續投入資金。“中小企4.0”平台在取消上架費的同時，運用了互聯網和智能化的手段，為商家產品制定了一站式的推廣方案，以此節省了生產者的各類推廣費用。同時，因為產品自生產者手中直接抵達平台，省略了中途的經銷商環節——這一過程通常會產生50%的利潤，這使“中小企4.0”可以面向消費者提供價格較市面遠為低廉的商品，如此使消費者從中獲益。

在這道背景下，林銘樺先生補充說，為了維護市場的平衡，避免低廉的價格引起惡性競爭，“中小企4.0”將採取會員制的方法對消費者作出區別，僅對註冊會員開放不同於市面零售價的購物體驗。此外，當用戶在繳納一筆會費成為會員後，不僅可以享受到便宜的商品，還可在返券和積分機制中，進一步擴大個人獲益的空間。

提及詳細的返券及積分機制，林銘樺先生介紹，建立在互聯網及智能化營銷機制上的“中小企4.0”，因將線上和線下的購物體驗相結合的特點，具備了相較傳統渠道更為多元的解決方案。在“中小企4.0”平台，每名會員都能獲得一份個人獨享的二維碼。會員通過二維碼分享的商品一旦交易成功，即時，供應商將把利潤分享給推廣者，而推廣者沒有銷售壓力，享受到的利潤也沒有上限限制，會隨着個人二維碼的推廣而持續累積。“中小企4.0”就這樣，使生產者和消費者在合作中達到多方共贏，並由此建立起了一個龐大的分銷網絡。

在多贏理念的影響下，“中小企4.0”還推出了另一項合作機制——為消費者研發並銷售獨一無二的商品。林銘樺先生解釋說，有意向的消費者可以使用個人閑余的資金投資屬



03 圖片說明

04 圖片說明

05 圖片說明



於自己的產品，平台將組織生產者提供研發技術，並由平台自身提供智能便捷的產品銷售及推廣渠道；消費者在投入一筆資金後將不再需要承擔任何運營成本，同時還能在產品未來的營收中獲得應有的收益。

為平台的運營增添活力，為生產者的經營提供更多途徑，為消費者的投資保駕護航——這項合作在林銘樺先生看來，無疑是達到另一種形式的多方共贏的途徑。“同時，為了對內地市場保持明晰的認識，維持信息溝通，聚源智康在深圳深港合作區成立了代表處，以此進一步發展平台的信息技術，並將‘中小企4.0’的觸角延伸到粵港澳大灣區等領域，為平台創造國際營商環境。”

### 堅持、合作、團結是做人經商的原則

具備雙贏思維的林銘樺先生，自身儲備了多年的經商經歷。

出生於香港的林銘樺先生，自小在泰國長大。步入社會後，他作為父親的幫手，經營起由父親一手打造的跨國冷凍



06 圖片說明

07 圖片說明

食品生產及貿易公司；他曾在日本學習食品加工，並在印度尼西亞和菲律賓等地負責工廠的質量控制，提供技術支持及營銷，在此積累了大量經商之道。

多地的生活和工作經歷，使林銘樺先生掌握了英語、泰語和菲律賓語等多門語言。在認識過南寧和深圳市場以後，他在九十年代末期返回香港；那正是家用個人電腦蓬勃發展的黃金時期，他抓住這一商機，成立了電腦公司，負責個人電腦的組裝及維修工作。

“經商永遠要保持合作的態度，因為沒有人會永遠是第一的，合作、團結才能讓人走得更遠。”在自己經商的過程中，林銘樺先生的商業才能不斷得到發揮，也不斷在成長。他坦言，電腦行業的技術日新月異，幾乎每一個月都有新產品推出。“每一天都要增值自己，只要你一兩個月不學習，你就會跟不上業界的發展了。”正因如此，他經常抽空去參加一些公開的科技會議、論壇等等，從中了解一些新資訊等，“很多人都覺得參加這些會議沒有什麼價值，但是一個小時中有五份鐘能給人啟發，就會很值得。要對新事物永遠保持新鮮感、好奇心，因為新事物是解決問題的一種良方。”

通過多年在商界的打拼，林銘樺先生對中小企業的經營積攢了豐富的認識。此後，隨着個人電腦市場在日趨飽和和中逐漸降溫，他順勢轉型，加入如今就職的——聚源智康科技及生物有限公司。

除此之外，林銘樺先生積極地以顧問角色投身於各類企業策劃、市場拓展和學習交流活動。而在個人從事的社會服務活動中，林銘樺先生舉例說，他作為“香港一帶一路食品協會”執行顧問，參加了於近期舉辦的“香港一帶一路國際食品展”，義務指導中小企業申請特區政府為展會提供的資助補貼，助力中小企業發展。

現今，身處在聚源智康的專業團隊當中，林銘樺先生參與着“中小企4.0”發展的每一個環節，見證着“中小企4.0”逐步豐富着自身的功能，在B2B、B2G、B2C等多個場景中開始發揮作用。

他相信，“中小企4.0”的存在，不僅將為消費者、生產者和平台本身帶來不可估量的價值，它還能在多方合作並互相成就的過程中，為商業環境和整個社會的繁榮穩定產生更多積極的影響，並使智能化在它力所能及的領域內，真正惠及每個人的工作和生活——而這正是“中小企4.0”存在的意義。



08



09



10

08 圖片說明

09 圖片說明

10 圖片說明