

西洋占卜本地化 吸引年輕客

開發新市場

在同一間出版社工作的五女一男，因工作的年青人月刊推出後反應未如理想，只出了一期便停刊，六人更遭集體裁員。六位年輕人遂於上月底在尖沙嘴合資開設專門店，替人以塔羅牌占卜和售賣相關產品；他們認為市場上既然缺乏這類店舖，「神婆部屋」要生存相信不難。



潘秋婷玩了塔羅牌占卜已十多年，現時替人占卜收費 \$40/10 分鐘，學生 \$30/10 分鐘。



除了出售塔羅牌，「神婆部屋」亦出售相關的書籍、光碟、玩具、零食和精品，售價由十數元起至數百元。



潘秋婷認為，現今年輕人面對來自多方面的壓力，塔羅牌占卜可說是他們的一種心靈慰藉，所以相信生意前景不俗。

股東之一兼負責替人占卜的潘秋婷表示，開設「神婆部屋」除了興趣外，是相信塔羅牌占卜在本地有一定市場。她說：「從前我們編寫的那本年青人月刊，內容多環繞星座和塔羅牌占卜，出版後收到不少讀者來信查詢有關占卜的問題，所以我們今番創業，第一時間便想到塔羅牌。」

此外，競爭小亦是另一個主要原因。其他股東稱，在編寫那本月刊期間發現，這類替人占卜和出售相關產品的店只得一間。

「在中環有一間這樣的店，那裏由占卜師至售貨員都是外國人，導致光顧的亦大都是西方人。」他們說。

占卜產品 競爭有限

雖然沒有直接的競爭對手，但「神婆部屋」亦不敢怠慢，盡量引入一些較適合香港人的產品，突出本身形象之餘，價錢亦相對大眾化。

現時，店內的產品有十多種，占卜書和光碟來自台灣，占卜玩具、精品和零食則來自日本。此外，他們亦自製了一些水晶鏈和手提電話繩出售。

「所有產品都是我們親自在台灣和日本搜購回來，在香港很難買到。而且，每件貨只入一

兩件，賣完才託當地的朋友補貨，用速遞運來最多只需四五天。」負責入貨的小琪說。

生財工具 志達設計

至於最重要的塔羅牌，「神婆部屋」更特別找來本地漫畫家李志達設計。「要建立鮮明的形象，便須擁有一套屬於自己的牌。李志達在漫畫界頗有點名氣，而且他的畫風亦適合我們的形象。」

「神婆部屋」的選址亦是經過一番計算。「利時商場和我們很『夾』，因為這兒賣的多是時尚年輕人玩意，跟我們客路相近；還有，這裏的人流集中在晚上和假日，所以我們只需利用公餘時間來營業。」

開業個多星期，光顧的客人多是女性，他們大都對塔羅牌占卜有認識，抱着好奇的心態來一試。現時，占卜服務和出售產品各佔營業額的一半。

為了吸引客人嘗試，他們通常都會給予優惠。「賣平一點問題不大，最重要是培養到一班喜歡玩塔羅牌占卜的熟客，這樣我們便長期有生意。」

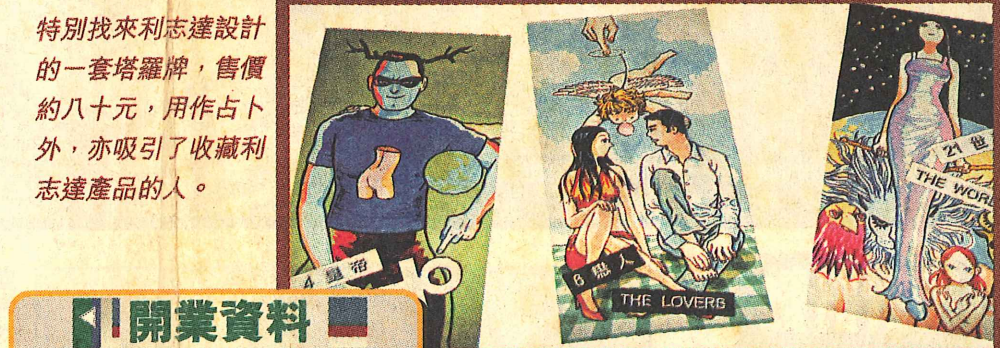
撰文：陳展鴻
攝影：莫雪芝

免費宣傳收效大

剛於上月底開業的「神婆部屋」，反應已經十分不錯，除了選在年輕人「蒲點」開業外，有效的宣傳實在功不可沒。記者在訪問期間已發現不時有好奇的小女孩，照着新出版雜誌的介紹「找上門」來看過究竟。

股東們透露，這一切全賴他們在傳媒工作的朋友幫忙。「神婆部屋」開業不到一星期，《壹本便利》和《東 Touch》兩本年輕人消費雜誌已報道過他們。此外，潘秋婷更在電台節目中替藝人以塔羅牌占卜，廣收宣傳之效。

他們說：「這些訪問對提升店舖的知名度和生意有很大幫助。因為這些雜誌的讀者多是我們的目標顧客；加上這類報道篇幅較大，而且圖文並茂，比一般廣告的宣傳成效大得多；更重要是這種宣傳是免費的，對我們這些拿不出錢做宣傳的小店來說，實在十分難得。未來我們希望能有更多年輕人刊物及報章的副刊替我們作介紹。」



特別找來李志達設計的一套塔羅牌，售價約八十元，用作占卜外，亦吸引了收藏李志達產品的人。

開業資料	
投資總額	5.5 萬
租金上期連按金	1.2 萬
入貨	4 萬
裝修	0.3 萬
本月預計總支出	0.5 萬
租金	0.4 萬
雜費	0.1 萬
本月預計營業額	1 萬便可達收支平衡
*入貨額已包括支付李志達設計費	
*資料由神婆部屋提供	

源相近。店舖位於尖沙嘴利時商場，這商場賣的多是時尚年輕人玩意，彼此客

