



情侣档陈扬恒(右)和薛颖淇创办本地首个咖啡订购服务Hook Coffee。

小老板
陈映蓉 / 报道
yingzhen@sph.com.sg
叶振忠 / 摄影

情侣创办咖啡订购服务 让订户对咖啡“上钩”

咖啡订购服务Hook Coffee创办人之一陈扬恒(26岁)，常逗趣说：怎么从LSE转去LSC?

LSE是伦敦政治经济学院(The London School of Economics and Political Science)的缩写，LSC则是伦敦咖啡学院(London School of Coffee)。留学伦敦的陈扬恒因在LSE主修金融学，后来因为对咖啡生意产生兴趣，所以毕业后就到LSC上课。

怎么会突然产生兴趣?在伦敦生活时，陈扬恒和女友薛颖淇(26岁)都以网购方式购买咖啡和零食。薛颖淇说：“伦敦很多东西都能定时送上门，非常方便，特别是习惯性消费品如咖啡，更适合这种购买方式。”

两人看准本地市场未有类似服务，所以毕业后回国就投入5万元资金，并找到其他投资人，也得到新加坡(SPRING)支持，成功创办了咖啡订购服务Hook Coffee。

陈扬恒说：“我们刚从学校毕业，这正逢暑假的好时机。”创业初期，两人一起跟进包办大小事，例如为了打响知名度，他们长达达个月时间，几乎天天推着自制咖啡车到不同商业大楼分发免费咖啡。

情侣共事 工作生活无法平衡

陈扬恒和薛颖淇是淡马锡初级直修课程的同年级同学，也是同队队友。青梅竹马的情侣创业，合作起来不会特别得心应手和默契?

陈扬恒说：“好处是我们知道怎么和彼此相处，坏处是根本没有工作生活平衡(work-life

balance)。我们的时间都花在工作上，根本没时间的。”

两人认为，一起创业其实和感情生活没有多大关系，所以不愿强调情侣身份，以免模糊品牌形象。薛颖淇说：“我们希望让大家注意的是Hook Coffee这个品牌，而不是我们两个人。”

明年1月就满两岁的Hook Coffee，成立不到两年就吸引2万多名订户，庞大的销量是咖啡新鲜，而且定时送上门，非常方便。Hook Coffee精选近20种来自世界各地，风味各异的咖啡豆，并坚持在本地烘焙，而且七天内送出去，新鲜度有一定保证，咖啡自然更美味。

从新加坡管理大学毕业后，薛颖淇赴英国修读环境与可持续性发展，所以地坚持选道德采购和责任栽种咖啡豆。所有咖啡豆都加了可爱名字，例如带有朗姆酒葡萄(rum and raisins)风味的咖啡豆叫做Rum Baby Rum，“荔枝夫人”Madame Lyches则带有荔枝果香。此外，为了让顾客有新鲜感，Hook Coffee每个月都会推出新口味。

咖啡迷往往有各自偏好的饮用方式，所以Hook Coffee让订户选择购买咖啡豆、咖啡粉、咖啡胶囊，或适合Nespresso咖啡机的咖啡粉。每份咖啡售价从14元起，里头包含200克咖啡豆或咖啡粉，或10个咖啡胶囊或咖啡粉囊。顾客可选择送货频率。



Hook Coffee坚持在本地烘焙咖啡豆，而且七天内送出去，以确保新鲜度。

每周一次，每月两次，或是每月一次。

陈扬恒说：“每个人泡咖啡和喝咖啡的习惯都不同，所以我们提供灵活性的安排，顾客随时要中止订购也没问题。”

创业是心力体力劳作

许多年轻人对创业抱有一定憧憬，陈扬恒和薛颖淇以过去人身身份调，创业没有想象中简单，决定创业，就要做好拼命努力的心理准备。“很多人以为创办起步公司(startup)很 glamorous(精彩光鲜)，其实只有科技起步公司会那样吧!我们什么都得做，其中包括体力劳作和很多琐碎的事，凡事都要亲力亲为。”

两人面对的另一挑战是：要扩充业务，却请不到人。

薛颖淇说：“很多新加坡人还是比较喜欢到大企业工作，我们很幸运请到六个人，现在的团队合作无间。”

接下来，陈扬恒和薛颖淇准备让Hook Coffee走出岛国，进军海外市场。他们也继续加强与订户的互动，了解订户喜好，并为订户和公众举办咖啡工作坊，希望大家明白好咖啡其实可以在家品尝，也提升他们对咖啡的了解。

薛颖淇说：“很多人对咖啡的酸度(acidity)一知半解，其实‘酸度’不是‘酸味’，带有花果香的咖啡自然会有点酸度，正是这个酸度让咖啡更有活力。”