

“爱美”男子通过包包说故事

邓华贵 / 报道
受访者提供照片

放弃稳定的银行业工作，自创男性时尚手提包品牌，29岁的王泉达不仅要完成年少时的创业梦想，还要通过包包说故事。

毕业于新加坡管理大学经济系的王泉达，原本在本地一家银行从事行销，三年前毅然辞去稳定的工作，创办自己的时尚品牌Gnome & Bow。

拉链上的“龟兔赛跑”

Gnome & Bow的一系列男用包看似平凡，实际上蕴藏多个细节，不仅让包包增添个性，也是王泉达用来说故事的手法。譬如书包上两条平行的拉链，拉环上的皮革各印有兔子和乌龟的图案，拉开拉链，龟兔赛跑仿佛立即展开，既时髦又不失童趣。

打从18岁那年，王泉达就梦想有朝一日能创办个人时尚品牌。他笑说：“年轻时受前女友的影响，开始对时尚非常关注和变得‘爱美’，久而久之脑海里充满了对时尚的创意点子。”

至于对创业的兴趣，则来自从商的父亲。王泉达透露：“记得大学时期，我常爱跳舞、出国旅行和到海外做义工，这些在父亲眼里等于虚度光阴。他经常劝我把时间花在更有建设性的事情上，并告诉我如果决定创业，会给予支持。”

在众筹平台筹集创业资本

于是，王泉达在2013年10月推出Gnome & Bow品牌，利用众筹（crowdfunding）平台

Pozible筹集创业资本。短短三个星期内，就筹到3万元的目标；众筹五个星期结束后，共筹得3万7000元款额。加上王泉达本身的3万元积蓄，创办公司的资本为6万元。

尽管生意取得顺利的开始，但王泉达的父亲认为他事前准备不足，贸然行事，两父子因此打了两个星期的“冷战”。幸好王泉达的生意逐渐上轨道，三年内已能回本。

收入减少超过70%

自己当老板，意味着每当有盈利，大部分必须投资回公司，以不断推动品牌发展。王泉达坦言离开银行后，每个月的收入减少超过70%，一些生活方式有必要改变，如减少消遣活动方面的开销。他笑说：“反正平日大部分时间都在经营生意，很少有时间跟朋友出去玩。”

Gnome & Bow目前主要售卖男用公事包、背包、皮夹、邮差包等，以“龟兔赛跑”和“海德和哲基尔”为系列主题。王泉达指出，这也是公司与其他品牌区分开来的方法。

他说：“做生意最重要的是力求与众不同，并确保业务有持续性。我从小就喜欢听故事，爱做梦、幻想。Gnome在英语是地精的意思，Bow则是领结，象征着经典性，永不过时。所以将品牌命名为Gnome & Bow，就是要结合梦幻与永恒性。”

Gnome & Bow的顾客有约80%来自本地，其余则来自美国、英国和澳大利亚等地，产品在新加坡多家商店售卖，也设有网店。



Gnome & Bow的男用产品设计独特，通过细节说故事。



王泉达年幼时就想创办自己的时尚品牌，而今梦想成真。