

疫外收获 完善收纳生活

居家防疫让许多人有机会认真地收拾家居，改善居住环境。情侣企业搭档陈学习和符传安所开设的家居收纳用品网店在这段非常时期订单增加，却面对货品海外供应链受阻的挑战。他们与联合早报记者分享，阻断措施如何推动他们优化网络系统，提高营运效率。

小老板

孙慧纹 / 报道

sweehw@sph.com.sg

受访者提供图片

为了避免不必要的人群接触，网络购物在冠病疫情下成为了人们日常采购的新常态。在疫情肆虐且购物商场限制人潮的当儿，没有店面租金压力的网络店是否能成功突围，还是疫情同样为这些线上店面带来鲜为人知的严峻考验？

早在2016年还在新加坡管理大学商学院念书的情侣陈学习（25岁）和符传安（27岁）已共同创办名为“Style Degree”的家居收纳用品网络店（styledegree.sg）。

两人强调，虽然疫情确实间接鼓励更多消费者选择网购，但人们不应该抱有“疫情下开设网店销售额会飙升”的心态。毕竟疫情会过去，经营的生意要如何持续下去须长远规划。

陈学习说，网络店从开业至今也建立一定的基础，才能在疫情期间稳定增长。如最初他们是以售卖旅行必需品起家，符传安的睡房还成为最初营业阶段的“货仓”。后来，他们收到不少顾客的意见回馈，扩大产品销售类别，并在2018年逐渐将产品种类的重心转移至家居收纳物品。

辗转四年，他们也从原本的两人扩大至今日的九人团队，而职员分工管理不同项目，如负责完成订单，搜集客户满意度，商品市场和业务发展等。

对于想要开创网络生意的年轻企业家，两人皆强调要有正确心态。

他们指出这当中要考虑的因素很多，包括员工、客户、成本、流程等，同时要对潮流具有一定敏感度并懂得创新；没有任何成就是一朝一夕便可完成，需要时间，不断地完善才能有成果。



年轻的情侣企业搭档符传安（左）和陈学习4年前还在新大念书时便创办网络生意。



两人希望透过所售卖的收纳产品以及分享居家整理相关信息与贴士，协助顾客打造更整洁的家居。

阻断措施期间营运挑战

在冠病疫情的初期，两人面临产品供应链的挑战。符传安说：“我们的一些库存，特别是新上市的必需品都从海外进口，无法运输到本地。还好我们大部分的库存仍在本地，因此能应付几个星期的需求。”

他们也面临营运方面的挑战，包括应付阻断措施期间订单的增加。为确保供应顺畅，他们不断简化工作流程，也让顾客了解因疫情可能导致有些新产品运输稍微延误，维持良好沟通。

陈学习和符传安十分重视工作团队和客户的安全。如之前顾客取货时，可以到公司总部或从他们合作伙伴的零售商店领取网购的产品。不过，因为疫情这些取货方式都得喊停。疫情初期，各大航班被取消，各大城市处于封锁状态，要为国外的顾客送货也是一大挑战。所幸的是随着阻断措施结束，多数之前面对的问题已解决。事实上，第一阶段遇到的难题都在提醒他们应改进供应和运输的过程。他们也进一步优化网站系统，提高访客流量，

也开始使用数码化库存系统以提高生产率。

顾客分享 居家环境改善照片

随着病毒阻断措施进入解封第二阶段，Style Degree近期也推出口罩收纳系列产品，协助人们较整洁、卫生地存放口罩、洗手液等物品。

符传安说：“要适应疫情下的日常生活并不容易，但让我们感到欣喜的是，顾客在居家工作学习的这段时期与我们分享使用产品前后的照片，对于我们的产品如何帮助他们收纳与整理居家环境以及节省空间也表示感谢。”

陈学习和符传安在经营网络生意的同时，亦经常在网站与社交媒体平台上载居家整理相关信息与贴士，免费让网民参考。

这对情侣与团队从策划内容到撰写文稿，有时还得拍摄与剪辑视频短片，需付出很多心力。他们希望可以创办一个有信誉的品牌，也传达对居家生活有帮助的信息，协助顾客打造更整洁与愉快的居家生活。