

近几年，消费者的环保意识大幅提升，推动市场对二手产品的兴趣大增，二手店业者从中受益，业务稳步增长。《变废为宝·环保消费》系列受访的二手店业者，分享了他们如何熬过金融危机、疫情的寒冬等种种困难，以及如何在社交媒体兴起的时代迈向转型，在这个二手市场站稳脚跟。

你的旧衣 她的新衣 我的商机

变废为宝·环保消费

吕爱丽 报道
oilalal@sph.com.sg

有人说女人的衣柜里永远缺少一件衣服，这句话在孙伟祥听来只对了一半，因为他发现女朋友的衣柜里，大部分衣服很少有机会亮相。

“我问她为什么不放到二手电商平台上去卖，她不是说没时间处理就是嫌麻烦。”当年与女朋友、如今已经是老婆的日常对话，让孙伟祥（35岁）意外发现了潜在的商业机会。

见女友衣服搁置不穿萌商机

“她遇到的问题，相信也是很多女性的问题，她们爱买衣服，但常穿的只有那几件。我当时想，市场上一定有人和她的服装品味相近。如果能创造一个既方便又简单、让有意转卖和购买二手衣的消费者都愿意使用的平台，一定有商机。”

这是二手服饰零售商Refash的由来。不过，Refash不是孙伟祥第一次创业。

母亲在孙伟祥11岁时过世，父亲一人照顾他与妹妹，让孙伟祥自小养成了独立的个性，经常自己打工赚生活费，也因此有了创业的念头。

孙伟祥退伍后，进入大学前，一名朋友向他提起服装批发的生意。“当时部落格商店（blogshop）正兴起，我的朋友建议我们到中国带货回来，供应给这些店家。”

孙伟祥和朋友在城市购物中心（City Plaza）开了一家服装批发店，第一年的生意亏损，生意伙伴决定退伙。

“我不能退，我投进去的钱是我在服役时的所有储蓄，等于是全副身家。我向爸爸和女朋友借了一些钱，希望再搏一把。”

店里原本由生意伙伴负责带货，完全不懂女性服饰与时尚的孙伟祥唯有向女友求助。

孙伟祥说，或许是女友的品味更符合大众市场，生意起死回生，让他在大



孙伟祥表示，创办Refash的初衷是要让买卖二手衣成为一件再简单不过的事、买二手衣和买新衣一样稀松平常。（特约余维权摄）

学时期就成功赚到了人生第一桶金，店里每年收入都超过100万元。可惜之后几年因为更多廉价航空出现，店家都亲自到中国带货，孙伟祥的生意一落千丈，销量减少了八成。

带动购二手衣风潮

被迫结束了服装批发生意后，从新加坡管理大学毕业后的孙伟祥尝试找工作。此时，过去的店主向孙伟祥招手，愿意以每个月2000元租金，出租已经打通的八个单位，面积大约4000平方英尺。

孙伟祥回到城市购物中心，开始了第二次创业。

孙伟祥说：“我创办Refash的初衷就是要让买卖二手衣成为一件再简单不过

的事，让买二手衣和买新衣一样平常。二手衣店和一般服装店相比，也没有两样。”

Refash成立之初，部落格商店也开始转型，店家逐渐转移阵地到社交媒体，网红开始当道。

孙伟祥于是向这些网红购买她们在社交媒体上展示过的服饰，放到店里售卖。“她们的衣服很多时候是有品牌赞助的，大部分只穿过两三次，有些甚至连标价都还没有剪去。”

每一件二手衣按原价折扣70%至80%卖出，孙伟祥表示，没料到开店没多久即供不应求。但他强调，店里不是每件二手衣都来者不拒，员工会筛选适合的才上架，淘汰率大约四成。淘汰的二手衣以象征式的价格转

售出去，收益定期捐给非盈利组织Daughters Of Tomorrow和新加坡世界自然基金会（WWF Singapore）。

目前，Refash在全岛开了15家店。孙伟祥指出，这些店都开设在大型商场，例如狮城大厦（Plaza Singapura）、纳福城（Northpoint City）、勿洛广场（Bedok Mall）等。

“过去，大型商场都不喜欢像我们这样的二手店进驻，现在反而是他们主动联系我们，这证明我们能带来人流。”

和所有店家一样，Refash在过去三年也遭遇了冠病大流行病的无情冲击。

“冠病带来非常大的打击，我们不能开店做生意，我的创始团队都离开了。疫情初期，我为了稳住公司，马上

从中国进口口罩。我知道这不是长久之计，于是决定转到线上，并推出到府回收二手衣的服务。”

孙伟祥的妻子辞去工作，和他一起面对危机。两人每一件可以线上售卖的二手衣拍照、上传照片、输入尺寸和定价等资料。

同时，他们与一些在社交媒体拥有不少粉丝的客户和空姐合作，直播带货。

撑过了疫情，如今线上交易占Refash营收大约15%，一年前的占比只有5%。

孙伟祥透露，平时每月大约有6000的人次到店里售卖二手衣，佳节期间可以达到1万人次。如果每一次平均50件，等于团队每月至少要处理30万件二手衣。

“这不是一件轻松容易的事，我们的同事必须清楚哪些款式和品牌会有消费者愿意购买。每一件二手衣的回收价格也会直接影响公司的利润。”

接受Carousell收购 顺势拓展海外市场

孙伟祥认为，Refash在二手衣市场累积的经验和能力，是吸引电商平台Carousell收购的原因。双方去年5月宣布这项交易时都没有披露收购价。

交易完成后，Refash已经是Carousell的子公司，孙伟祥继续负责Refash的营运和业务。如今所有在Refash线上商店上架的二手衣，都可以在Carousell购买。

“虽然我从老板的身份变成领月薪的打工族，但我对Refash的期望没有改变，这也是我接受Carousell收购的主因。我们要借助Carousell的经验拓展海外市场。他们的海外七个市场，都是我们希望进军的市场。”

Refash目前在吉隆坡有三家店，9月再开两家，并计划明年第一季进军香港。

历经疫情冲击并重新站稳脚步，让孙伟祥更确信二手衣市场的未来。“我的梦想是有朝一日，在每个亚洲市场，人人都愿意购买二手衣。”

三之三