



▶ 休閒國聯集團總經理古志偉

日銷千碗的台式甜品

鮮芋仙 堅持品質， 打造全球化品牌



靠著芋圓、仙草系列產品站穩甜品市場的鮮芋仙，以「新鮮、現煮、現賣」的理念與對品質的堅持，在全球12個國家及地區開枝散葉，朝著全球化品牌之路前進。

「芋圓、仙草」這兩款再簡單不過的台式甜品，不僅是陪伴許多人成長的味道，也是大眾工作之餘的點心。一間小店在一天能賣出上千碗，並受到各地消費者的喜愛。休閒國聯集團以「新鮮的芋圓與仙草」取名的鮮芋仙（Meet Fresh），十多年來靠著「新鮮、現煮、現賣」的經營模式，直營、加盟店一家家開，目前在全球12個市場都可看到鮮芋仙的招牌，品嘗最道地的台灣味。

對美味的堅持，新鮮、現煮、現賣

目前鮮芋仙在全球已突破800間店，就品牌發展來說，要形成經濟規模就必須標準化。「我們的標準是『新鮮、現煮、現賣』，也就是所有的原物料進到店鋪，在後場烹煮之後再拿到前台銷售，一小時內沒有賣完就會報廢，確保客人嘗到新鮮、Q彈的口感，製作所有產品（包含新品）都是這個原則。」集團總經理古志偉強調，從一開始，鮮芋仙要賣的不只是一碗甜品，而是一股對美味近乎挑剔的堅持。

從國際化到全球化品牌，穩定獲利

2019年4月鮮芋仙在香港銅鑼灣開設第一家分店，不到30個座位的店鋪，一天就創造1000多碗的銷售量，接續又成立第二家（荃灣）及第三家（屯門），

也都有不錯的業績。古志偉指出，「香港人喜愛甜品、有喝甜湯的習慣，香港市場卻沒有具代表性的台式甜品品牌，非常適合鮮芋仙的發展。」

「經營績效好，會帶動有興趣及加盟意願的人主動洽談，再透過各地的工商協會、媒體發布相關訊息，對提升品牌知名度或通路拓展都有莫大助益。」古志偉提及，香港經濟貿易文化辦事處亦提供了所需的支援，不管是當地重要活動通知及推薦參加展會，還是提供當地的行銷管道、合作夥伴，甚至對於鮮芋仙未來在香港的發展，都給予中肯的建議與協助。

面對未來，古志偉訂定5年發展6大目標：積極開拓東南亞及歐洲市場；深耕中國大陸市場；台灣直營店由目前10家發展到20家示範店；美國未來3年達到80家；強化營運輔導體系，每個市場開設20家以上穩定獲利的優質店鋪；同時，在鮮芋仙奠下的品牌基礎下，集團再創造至少兩個成功獲利的新品牌。

香港經貿文辦投資推廣組全力支援台灣企業到香港投資，包括提供免費及實用的資訊，以及專業的支援服務，更會協助企業利用香港的服務和優勢，開拓境內外市場。

HONG
KONG

電話：+886 2 27200858
電郵：investment@hketco.hk

