

# 進入網店創業新時代

## 優樂生活國際邁步11周年全面進化

優樂生活國際於2014年由賴永鈞院士創立，經過10年的努力，已成功將優樂生活打造成為一個代表香港、面向國際的知名品牌。隨着2025年的到來，企業將於7月踏入11周年，創辦人賴永鈞院士指集團於2025年正式成立了優樂生活國際網絡科技控股有限公司（簡稱優樂生活科技），以「網店資產化」為核心商業模式，並預言「未來網店將逐步取代實體店成為主流資產」。

### 不可逆轉的零售業轉型

賴永鈞院士的創業歷程本身就是香港經濟轉型的縮影。早年通過電訊業務積累的技术與資源（多台國際伺服器、網絡設備、物流系統等），為其互聯網業務奠定基礎。他直言，疫情加速了消費習慣變革，但香港網店生態仍落後內地5年。傳統實體店因租金、人力成本陷入「燒錢困局」，而網店憑藉裝修、零開支、零庫存、全球觸達的優勢，正成為零售業「不可逆的轉型方向」。

### 網店可成為永久性資產

在此背景下，優樂生活科技的定位並非普通電商平台，而是「連鎖網店網絡系統」——其商業模式對標現有的公眾網購平台，核心差異在於「賣網店而非租網店」。賴院士強調：「我們的網店是永久性資產，可繼承、可轉讓，創業者只需一次性投資即可買斷。」這種「資產化」的設計，旨在解決傳統平台年費制的痛點，將網店從「消耗性成本」轉化為「增值性資產」。



優樂生活國際創辦人賴永鈞院士分析零售業變革，人類正在經歷「從實體店到網店」的最大經濟轉型，並預言「未來網店將逐步取代實體店成為主流資產」。

勵全民創業和聚合國際品牌，為轉型中的經濟體提供了一條可複製的路徑。

### 魏擁天：踏入11周年集團轉型為靈活網店網絡系統

優樂生活首席執行官魏擁天形容，公司今年踏入第11周年的改革是「引領時代創造連鎖網店的網絡商機」，從傳統的會員制模式成功轉型為一個靈活的網店網絡系統，此變革使公司的業務更加多元化。隨着經濟形勢的變化，越來越多人希望尋找新的收入來源和出路，連鎖網店網絡商機無疑為他們的需求提供了轉機。

魏擁天直指如今營商環境將迫使越來越多人選擇開設網店創業，僅需一台手機便可即時做生意，優樂生活的全面進化完全迎合社會趨勢，為全民提供創業機會。

### 門檻低及純利高的優勢

魏擁天解釋開網店的多重優勢，包括門檻低、投資少、開支少、風險低、純利高以及效率高。此外，網店的運營不受時間和地域限制，更無需經驗，這些都大大吸引了潛在的創業者。

在分析優樂生活國際網店與其他公眾網店平台的區別時，魏擁天指出，公眾平台的創業者只能銷售自己的產品來賺取差價利潤，而在優樂生活國際網店中，創業者除了自家產品外，還能從旗下網店的總業績中獲得分紅，這無疑增加了收入的潛力。

他進一步解釋，公眾平台的運營成本高昂，商家需要不斷支付拿貨、平台費用、押金、保險及物流開支等，而在優樂生活國際經營網店系統，創業者能夠永久賺取純利。

### 網店系統完善配套

魏擁天還強調，公眾平台的創業者需要花費大量時間和精力策劃和執行，從找貨源到推廣，再到客戶服務和物流，幾乎一切都得依賴自己。相比之下，優樂生活網店系統已經幫助創業者安排好貨源和物流，並提供完善的推廣策略，讓他們能更專注



優樂生活國際網絡科技控股有限公司創辦人賴永鈞院士(中)、首席執行官魏擁天(右)及總經理黃靖怡(左)齊賀優樂生活踏入11周年，並成功轉型升級成連鎖網店系統。



集團近期再度榮獲於2025年「香港優質正印」認可資格。



優樂生活已取得未來10年互聯網點商標註冊認證。

於業務的運營。在這樣的環境中，魏擁天表示，團隊的力量十分重要。他強調，團隊上下業績共享，大家可以一起吃喝玩樂，輕鬆合作，發展無限的人脈網絡，這樣的模式不僅能提高工作效率，也能提升整體的業務表現。

展望未來，魏擁天對優樂生活國際的前景充滿信心。他相信，隨着科技的進步和市場需求的增加，公司的業務將持續增長，創業者將迎來更多的機會。他的眼中閃爍着堅定的信念，這不僅是對自身企業的信心，更是對整個網店網絡創業新時代的期待。

### 黃靖怡：賴永鈞院士（師父）是企業的靈魂

在優樂生活擔任總經理的黃靖怡深知，企業的成功不僅依賴於貨品，更在於領導者的遠見與團隊的凝聚力。師父作為公司的創始人和精神領袖，其獨特的優勢和理念為優樂生活的發展奠定了堅實的基礎。

黃靖怡指出，師父最大的賣點在於他的心態與行動。他不僅在心幫助網店發展商成功，還具備持久的熱情和奉獻精神。與許多老闆不同，別人在高爾夫球場上思考如何利用他人為自己賺錢，師父卻每

天都在市場上與發展商並肩作戰，這種親力親為的精神讓每位發展商感受到支持與重視，激發了他們的潛力。

在網店網絡迅速崛起的時代，師父擁有20年豐富的IT技術背景，對科技發展有着敏銳的洞察力。師父作為電訊公司老闆，他早已認識到科技在商業中的重要性。即使在疫情期間，許多企業面臨閉門危機，優樂生活國際卻能依靠網店模式穩步增長，顯示了師父的前瞻性與適應能力。

黃靖怡還提到，師父也有豐富的發展團隊的領導經驗。從市場銷售的初學者到如今的團隊領袖，他一步一腳印，培養了出色的團隊管理能力。他在世界百強直銷企業做顧問的經歷，使他對市場變化的敏感度大幅提升，為優樂生活國際的戰略制定提供了寶貴的參考。

此外，師父的表達能力和獨特的個人形象，他的「光頭」形象深入人心，成為品牌識別的一部分。其次他還是眾多成功人士的導師，更在近年製作過百集的《人生規劃師》系列短視頻，讓更多追求成功的人能在網上獲得啟發和指導，這讓他在商界贏得了廣泛的認可和尊重。在商業上，他懂得營商之道，與多家供應商建立穩固的友好合作關係，使企業能持續穩健發展。

師父對財務管理的重視，使優樂生活始終保持清晰的財務狀況，從不虧欠任何發展商。企業擁有多處不動產，且無任何負債，這為企業的穩定發展提供了強而有力的保障。這些因素共同造就了優樂生活國際的穩定增長與持續成功。

在過去的十年中，師父不斷關注行業的新趨勢，並致力於創新。優樂生活國際推出的網上遊戲培訓系統便是師父的創新之一。此外，他非常重視發展商的意見，鼓勵大家提出建議，這種開放的氛圍促進了團隊的凝聚力和創造力。

黃靖怡亦表示優樂生活品牌除2024年獲得「香港星級品牌」外，於本年6月亦再度榮獲於「香港優質正印」認可資格，未來將不斷進步，持續提升品牌形象。社會責任亦是優樂生活重視的一環，2023年公司接辦太古城非營利幼稚園，並設立「優樂生活兒童教育資助計劃」，現已資助超過30所香港幼稚園的貧困學童家庭，貢獻社會將繼續不遺餘力。

### 經歷「從實體店到網店」歷史上最大經濟轉型

賴院士從人類歷史維度分析零售業變革：「人類正在經歷『從實體店到網店』的最大經濟轉型，如同書信被互聯網通訊軟件淘汰。」他援引資料指出，疫情後消費者「先查手機再購物」的行為已成常態，導致實體店淪為「展示廳」，而網店銷量逐年遞增。香港銅鑼灣舖租從數十萬元跌至幾萬元的現實，印證了實體零售的衰退。

賴院士透露企業發展一直與時並進，包括運用最新的科技和技術賦能網店發展商，例如運用AI工具幫助發展商能更有效率營運生意及開拓市場。

優樂生活國際的願景不僅是商業成功，更試圖解決香港經濟結構性矛盾。通過網店替代高成本實體店，緩解中小商戶生存壓力；家庭主婦、退休人士等可通過網店實現「輕資產創業」。

「轉型不是選擇，而是生存必須。」賴院士的斷言，不僅是對優樂生活國際11年歷程的總結，亦是對香港零售業未來的預言。在這場「實體店變為網店」的範式轉移中，優樂生活國際以資產化模式鼓



優樂生活參與粵港澳大灣區創新成果巡展啟動儀式。



優樂生活國際十年來培養出眾多市場精英。



頒發優樂生活國際獎學金（地點：優樂生活國際教學大樓）。



優樂生活520演唱會，場面盛大，好歌傳播正能量。