

高清電視專家



700萬人的故事

從前，我們的電視機，只有單純的黑白兩色，屏幕尺寸就如手掌般大……隨着科技的日新月異，它先後衍生出彩色電視、麗音廣播、液晶電視（LCD TV）；近年，香港人愈來愈重視影音享受，一類型超薄高清電視如等離子電視（Plasma TV）、背光式液晶電視（LED TV）大行其道，屏幕更愈見巨大；未來，香港政府將於2012年實行全面數碼高清廣播，電視高清化成為大勢所趨。作為香港一家專門經營電視機銷售及服務的「AV Life生活影音」，早於高清電視（High Definition TV）廣泛流行前已棋先一着，登上市場的領導之位，成為獨當一面的高清電視專家。

AV Life生活影音

等離子技術創商機

「科技在每日更新，任何事物都會隨時間而不斷進步。就如儲存音像的卡式帶、CD光碟、DVD光碟、Blue-ray藍光技術一樣，正在日益優化及先進。」AV Life創辦人之一兼財務總監邱傳銳（Patrick）說。2001年，Patrick與兩位AV Life始創人成立擎天世紀控股有限公司（YCY Holdings Limited），並開展其影音批發及安裝工程服務等業務。

三位YCY集團的始創人獨具慧眼，發現坊間未有專營大螢幕高清電視機的商戶，遂於翌年8月，於九龍尖沙咀海洋中心開設全港第一家等離子電視專賣店，命名為「生活影音」（AV Life - Plasma TV Station），並於店內陳列當時全球可供發售最大螢幕之Samsung 63吋等離子顯示屏，專門經營超薄高清電視機。

專業服務更勝代理

AV Life開業時，雖然Plasma TV開始流行，但市民對它的認識並不多，面對這件「龐然大物」，該如何安裝，如何保養？Patrick表示：「以往的大螢幕電視機，就連各大品牌的本港代理商都未有相關專業人員，提供售後服務，所以Plasma和LCD TV未能在瞬間普及。」

就在這供求關係的驅使下，AV Life抓到了定位。本着「以人為本，從心出發」的理念，處處以消費者的權益為先，率先推出購買、送貨、安裝、保養的一站式服務，消除用家的後顧之憂，自然安心又放心。很快，無論是Plasma TV或者是LCD TV，都成為家居的「必備品」。

洞悉未來先拔頭籌

能否成功開拓一個新市場，最講究的是處事者的眼光與商業觸角。「影音產品這行業，必須洞悉市場變化，跟隨着大勢而行，於合適的時間做適當的事。」Patrick謂，開拓一個新市場，風險固然存在，「YCY集團可謂首創危機創業，但原來AV Life並不是單憑個「勇」字來創業的。」

「當初我們就認定高清電視是影音市場未來之發展趨勢。經過長時間的觀察和研究，再綜合經驗，審慎評估公司能夠承擔風險的程度，有了詳細的市場數據支撐，我們才開始着手開業的。」所謂順水推舟，水到渠成，AV Life從一開始便朝着市場的大勢而行，卻總是比人走快一步，難怪勝券在握。

專一經營高清電視

從第一間AV Life於高級商場開業那天，就已把AV Life定格為專業、高貴、一線的影音品牌。起初的高清用家，亦多是一班「俾得起錢」的高消費者，當時一部42吋的LCD液晶電視索價3至4萬元，現在一般二線LCD TV品牌只須5千至1萬多便成交易。

回顧AV Life開業時，全體職工連同始創者只有6人，緊持着少數資金，Patrick坦言很難同時兼顧多款產品，還要面對同業的激烈競爭。AV Life的專營大螢幕高清電視機模式，正好解決這個問題；正是這種「專一」的經營模式，也令公司的資源更專注，給用家的感覺更專業。

►►目前最大的電視機



2009年初Sharp推出全球最大的108吋液晶顯示器，價值港幣150萬元，其中一部已經由AV Life完成送運及安裝。

- 最大的傳統CRT TV：38"
- 最大的LCD TV：108"（Sharp）
- 最大的Plasma TV：150"（Panasonic，即將到港）
- 最大的LED TV：55"（Samsung）

逆境奇葩不跌反升

2003年，零售業大受沙士影響，大部分公司報稱生意額下降，AV Life卻不太願意透露生意狀況，為甚麼呢？「沙士期間，AV Life的業績上升了50%。」Patrick解釋，當時人們基於健康安全的考慮，就算放假，市民仍選擇多逗留於家中找樂子。而電視機正是其中最大的娛樂終端，所以即使當時的經濟環境不太好，AV Life的生意卻可於逆境中不跌反升，並於2004年，在旺角朗豪坊開立第二間分店，將英文名字更改為AV Life - HDTV Station。

經歷這一轉捩點，自此，AV Life業務發展加速，不斷增設門市；至今，門市已經增至6間。到了2007年，YCY集團為了擴展業務，令銷售的產品更多元化，遂成立Life Electric（生活電器有限公司）；翌年，再開設Life Digital（生活數碼有限公司），全面覆蓋影音、電器、數碼市場。三間公司銷售的產品各有不同，以自付盈虧方式經營，方便進行管理。

四獲最有價值公司

從席席無名至今天分店林立，YCY集團闖出名堂，屢奪殊榮。分別於2006至2009年四度獲得Mediavision Group頒發之「最有價值公司大賞」（The Most Valuable Companies in Hong Kong）；同時，於2006年度榮獲Capital Entrepreneur（Member of South China Media）頒發之「最具企業家精神大賞」（The 2006 Entrepreneurial Spirit Awards），成績被予以肯定。

經過8年的歷練，AV Life根基厚實，在今年金融海嘯的全球性影響下，Patrick表示這是一個契機。「上年金融海嘯爆發初期，大家都對前景憂慮重重；現在情況已較明朗，襯着租金回落，考慮把租金偏高的分店關閉，另起爐灶，重新整頓業務。」當經濟有所好轉時，YCY集團就能夠大展拳腳，全力進攻！

重點發展生活電器

對於未來影音產品的發展趨勢，Patrick Toshiba宣布放棄HD DVD業務開始，就已注定了Blue-ray藍光技術的天下，故Blue-ray播放機及錄影機等相關產品將大受歡迎。而LED TV具有低耗電、高亮度等優勢，相信未來2至3年也會逐漸普及。

另外，Patrick表示，走大眾化路線，產品力盡包羅萬有的Life Electric是YCY集團重點發展項目之一，並將於今年7月中於黃大仙中心開設分店。

而AV Life為了不斷提高生活影音的服務，全新概念店AV Life - Prestige Shop剛於今年4月正式投入服務，除了在店鋪設計及裝潢方面更花心思之外，亦會繼續保持向大吋數、高品質、先進的方向發展，銷售最新、最高級的影音產品。相信憑YCY集團的專業知識及經驗，精明的消費者一定會挑選知名度高、有實力、有信譽的商戶——AV Life。

高清普及第一人！

經驗得來並非一朝一夕，在創立AV Life之前，原來Patrick曾在某大電器公司任職總經理。他說：「要促使大螢幕電視普及，第一件事便是拉動價格下調，降低入門檻，讓更多人認識高清。」

2001年，當時的Plasma、LCD TV還未算真正普及。在一次展銷活動中，Patrick向Samsung購入300部電視，使每部的零售價由3萬多至4萬元減價至\$29,800。結果在短短的6天裏賣掉230部，加上其他品牌共售出約450部，是2個月的銷售量。

是次特賣證明高清電視機市場潛力優厚，而且極待發展。由零售商主動出擊成功推動供應商把價格調低，最終的受惠者便是用家，Patrick也成功把高清電視普及起來。

AV Life 創辦人兼財務總監邱傳銳先生（Patrick）



Patrick對影音產品市場的發展趨勢瞭如指掌，早已認定高清電視必成大器。

- YCY集團於2001年成立，主要從事影音批發及安裝工程服務等業務。
- Patrick於沙田全新概念店AV Life - Prestige Shop開幕禮上答謝各界的支持。
- AV Life - HDTV Station旺角分店。
- Patrick接受本報訪問時，對高清電視萌芽至今作出詳盡的闡述，極具專家風範。
- YCY集團屢奪殊榮，分別於2006至2009年四度獲得Mediavision Group頒發之「最有價值公司大賞」。
- Patrick於2006年度榮獲Capital Entrepreneur頒發之「最具企業家精神大賞」。
- Patrick（中）與另外兩位AV Life創辦人慶祝沙田全新概念店AV Life - Prestige Shop開幕。
- 全新沙田概念店AV Life - Prestige Shop在店鋪設計及裝潢方面更為舒適。
- Life Electric生活電器於2007年開張。
- YCY集團為了擴展業務，開設Life Electric令銷售的產品更多元化，當中包括二線品牌。
- Life Digital生活數碼於2008年正式投入服務。
- 銷售各種數碼產品的Life Digital，產品同樣走高級路線。



AV Life專營大吋數高清電視，連同其他影音配套在店內陳列。