



繆曉彤 Janine Miu

英倫移民創辦人

18歲時立志到英國修讀法律，畢業於倫敦城市大學法律碩士，畢業後於英國大律師行從事移民工作。2014年創立英倫移民，抱著以心對心的理念，成功協助數百個家庭移民英國，實現心中的理想。現為英國中文雜誌《Culture Cross Magazine》專欄作者。

繆曉彤 抓緊機遇的創業家

看起來一臉清純、鄰家女孩的繆曉彤（Janine Miu），其實已經是業界小有名氣人士，從事英國移民事業已有多多年經驗的她，也調侃自己每每被客戶質疑太年輕，是否經驗不足。但她毫不氣餒，反而「我覺得年輕是優勢，因為我們更有活力和熱情。」

Text: Yolanda Qin Photo: Raymond Chan

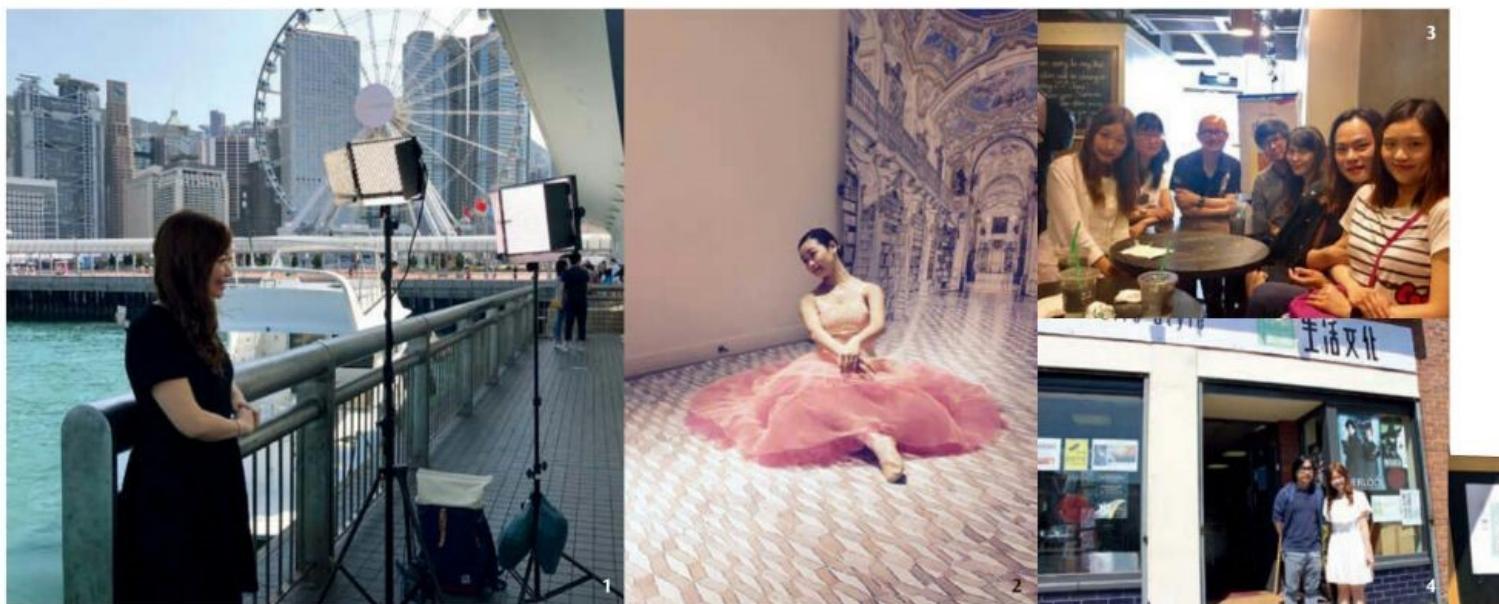
大學留學英國，是 Janine 人生路途的開始，也是一個契機，而這源於她對自己清晰認識和方向。「去留學是我自己的決定，當時想擴展一下視野，到國外去感受不同的文化。所以計劃裡面是定了3年留學。」及至到達英國後，雖然同樣遇到要適應不同文化、生活等磨難，但 Janine 發現自己意外的適應英國，無論是氣候氛圍還是文化，「所以就繼續留下來，甚至找到了合適的工作。」留在英國工作是她人生第二次契機，當時只是一個普通職員的她，很好的把握住這一機遇，「當時正好趕上內地移民潮，公司裡面都是英國人，我是唯一一個會說英文、普通話和廣東話的員工，所以很多關於移民的 case 就交到我來執行。」因此，她接觸了很多這方面的資料，深刻瞭解了這一行業的細節、重點。「我覺得自己的人生一直挺順利，從唸書到事業，都有很好的機緣，雖然有困難，但重要的是把握住機會，困難都是暫時的。」

從零開始

也因為這樣的機緣，所以當做出人生又一重大決定時，她依然如前，決定嘗試挑戰。「在英國其實事業也很順利，會考慮回香港的關鍵原因是先生、家人都在這裡。」與家人感情深厚的她，最終決定回

港創業，家人亦很支持。「家人的支持是我下定決心的原因之一，也做好多種準備，不管行不行，趁自己還年輕，多點嘗試，也算積累經驗。」於是她給自己定下一年時間，就開始了創業，結果卻出乎意料的好，「頭一年比較難，因為有些東西還是不一樣，需要去摸索。香港那時候還沒有專門做一個國家的移民服務公司，我們可以做得更細更專業，這是最大優勢。正好在創業那年，因為一場雨傘運動，香港有很多人開始考慮移民，為我的事業締造了最佳的時機。」

於是，一年變成2年、3年，客戶絡繹不絕，「一方面是留學移民成為大趨勢，連身邊的朋友，包括家姐等，都會考慮移民或者孩子留學的問題，都會來諮詢。」更吸引客戶的，是公司的服務理念，「很多這樣的服務公司都是中介公司，也就是說，搜集好客戶資料，然後給國外另外的公司來進行下一步跟進，這中間，基本就是資料往來，沒有任何感情交流存在，很純粹的買賣關係。我們不一樣，因為我有英國的生活經歷，特別瞭解留學或者移民會遇到的問題，和需要的幫助，所以我們更強調人性化服務，更有人情味。」所以她和她的團隊獲得了大家的信任，口耳相傳中口碑日上，客戶資源不斷拓展，開心之餘她更自豪於這份信任。



1. Janine 曾被 Bloomberg Businessweek Magazine 邀請進行香港人移民英國的專訪。

2. 熱愛古典芭蕾，曾在英國芭蕾舞學院深造，從中深深體會堅持和決心的重要。

3. 抱著以心對心的理念，與客戶建立友好的關係，並定期到訪英國探望。

4-5. Janine 到訪客戶位於英國利物浦的中文書店，並為其出版的雜誌撰寫專欄。

打感情牌

就 Janine 而言，宗旨是客戶不是純粹的買賣關係，希望能夠建立的，是一種值得信賴的感情，「我們會為客戶提出建議，為客戶的想法做出評估報告，比如有客戶想要創業，我們會評估可行性，對沒有經驗的客戶，會建議先到國外生活，學習經驗後再開始創業更有把握。我們還會跟進客戶之後的狀況，比如說移民需要 5 年以上才可以拿到綠卡，我們會考慮到這當中遇到的問題，跟進瞭解，並且幫助解決。」

周到的服務，細緻的安排，令 Janine 得到更多認可，「即使有些客戶來諮詢以後，換了國家移民，但亦會幫忙介紹想要去英國的客戶到我這裡來。」這樣的認可，令 Janine 更有幹勁，也為能夠真正幫助到大家而滿足。「記得有個資深媒體人移民，想要開書店，但他沒有任何這方面的經驗，我們就建議，他到國外學習一些經驗以後，再考慮創業。最近我去了英國探訪他，已經有了成功的實體書店，主要經營中文書籍，生意不錯，因為中國的吸引力變大，很多英國人想要學習中文，他是那個區唯一一家中文書店，定位清晰。」

正能量滿滿

談及事業的進步和成就，Janine 更多感謝家人

支持和團隊的努力，「自己創業是很大的改變，和打工不同，屋企人和先生很支持，先生說『回來試一下咯』，所以就有這樣的勇氣。先生現在也在公司幫忙，更多是人力資源和管理上的。」Janine 的公司團隊都很年輕，大家有著同樣的熱情，和共同的理念，雖然一開始讓客戶有點不放心，因為「太年輕」，但年輕團隊的優勢卻在這裡顯現無疑：「大家都很有熱情，也都會互相支持、幫忙，會認真的去幫忙客人思考，站在他們的立場解決問題。人們離開舒適區，其實內心總有忐忑，也需要對當地有瞭解的人的幫助，雪中送炭一樣。我自己因為有這樣的經歷，更能夠知道客戶的需求。」除了香港總部，Janine 更打算在英國開分公司，因為希望能將兩地的優勢結合起來，給客戶更全面的服務。「我也會半年去一次英國，瞭解一下那邊的業務。有多少錢不是我追求的，成功和成就感才是我的目標。其實這工作也讓我學到很多，因為要幫忙評估的時候，要深入認識不同行業，需要瞭解專業知識；此外，客戶們的創業經歷，都很令我感動，也激勵了我。」

英國當然不是天堂，每個來到這裡的人都要面對挫折和困難，關鍵要堅持：「離開舒適區，需要有勇氣面對挑戰，無論做到做不到，要先嘗試，然後要堅持。有艱辛，有忙碌，但是大家都會鼓勵支援，正能量滿滿。」

離開舒適區，需要有勇氣面對挑戰，
無論做到做不到，要先嘗試，
然後要堅持。有艱辛，有忙碌，
但是大家都會鼓勵支援，
正能量滿滿。

