

FingerMo市集風波懶人包！來讓你搞懂來龍去脈

市集簡介：

市集名稱：FingerMo 2017 年宵市集

日期：2017年 1月 21-22日

時間：下午 2:00 - 晚上 9:00

地點：觀塘 興業街 4號 The Wave 地下、一樓及七樓

攪手：Stanley Wong

背景：手作人 (Crownbee Workshop)



1月 21日 **FingerMo 2017 年宵市集 x 貓貓領養日**
公開活動 擁有者：Finger Mo 手指毛

FingerMo市集，近幾日在手作界引起巨大風波，該事件導火線源於市集後檔主認為手作人攪手 Stanley Wong 不尊重回應而引發的！

FingerMo 2017 市集宣傳 Record

FingerMo 2017 年宵市集 x 貓貓領養日 Facebook Event Page, Guest List

有興趣：243 已出席：121 已獲邀請：619

FingerMo Facebook FansPage (455人追蹤)

FingerMo 2017 年宵市集 x 貓貓領養日 Post

286 like, 102個分享

FingerMo Instagram (137Followers)

Scrollife 專題誌 Website article (Facebook Like 人數 1,110)

香港群貓會 Facebook (71,428 Like)

轉載 Scrollife 專題誌 Website article

300 like 及 127個分享

而市集舉行其間，群貓會出了3個Posts

累積 1,545 like 及 109 個分享

新假期 Facebook Post (20/1) 有提及

香港3大高質市集!!! 週末拍拖好去處

241個 like 及 63個分享

The Wave Facebook (8248 likes)

21/1 Facebook Post

28like及 2 個分享

而其他的宣傳包括：(不能証實，從檔主 Post 內得知)

唔同地方可否貼到海報。例如：屋苑，獸醫診所，社區中心等等及市集舉行期間 The Wave 貼 Poster, TVWall，觀塘Poster 貼街及派傳單

****//節錄留言//****

早於 23/10.2016 Stanley Wong 於「市集檔主經驗分享區」(下稱 Group) 內第一次留言：

//想問下各位檔主，除左位置之外

大家覺得點先算一個好既市集？//

而於29-30/10.2016 於Group 內 炮轟攪手 -M3 - HK STREETS 香港街 x 電單車市集宣傳及安排失當:

//我唔係今日檔主

但講真，我行過the wave 搞得好既市集。M3 有無做宣傳，心照。

最基本野都無做，條街點會無人，個個搞手都會派人去埋觀廣、駱駝渠拉人流，佢地係零呀。唔係既，佢地話有個孖孖派傳單，但我真係見唔到…

地下得張檯派雜誌，一個人開口拉客話上面有市集都無，剩係貼左呢張紙係地下。

上到一樓又無人帶人流上八樓，大佬你唔叫人上去你估個個星期都有搞手擺兩層咩。

timable 無落，forum 無放，大牌無整，乜廣告都無。

連啲display 都剩係放置幾個路牌就扮懷舊。咪玩啦。

唔信可以聽日去行一轉睇下。

問心，係個場問題定搞手問題，我諗各個檔主心照。//

//講真，投資一個市集係要資金

退錢係好慘既

但我諗個問題係佢地個人都唔明白自己有咩不足，如果將一個商業，當成學校一個功課去做，咁就會好參痴

聽朋友講佢地比人問宣傳問到啞晒，最後一句道歉都無？//

並於30/10.2016拍片「致所有來緊 The Wave 搞市集既搞手」於 Group 內發放
強調自己工作室開於牛頭角，非常了解觀塘及 The Wave，認為觀塘人流很好，希望未來 The Wave 攞手：

//可以係我有開口停低介紹既位置拉下人流//，不希望攞手 //搞到個位置臭晒，如果唔識做宣傳可以和 The Wave 傾，亦可以PM我交流//，並宣告 2017 年1月尾會籌備大型市集，文中提及自己9月已經開始籌備

****29-30.2016 這二個 Post 確立了Stanley 為「熱血手作人搞手」的形象，當天亦有很多手作人表示支持****

而於11月至12月初，Stanley 一直於 Group 內保持曝光，並於29/11再出Post：

//將會舉辦一個《2017年年宵市集》係 1月21-22日

同場仲會有 貓貓領養！！

呢次會係一個有三層，約 100 檔攤位的大型市集//

連結了申請表，並表示搞手搞手真心難做，希望大家支持，而當有檔主希望在1樓的時候，Stanley 回應：

//其實我地會以集印形式推人流上晒1樓&7樓蓋印
落返地下會有野送, 所以D人來得應該會行晒 ._. //

而於 30/11 【窮JJ市集】內的回應亦再次提及自己將會於 The Wave 做市集，並虛心問其中一位手作人對有吸引力市集的看法，並表示感謝意見：

//drop notes... 如果有名人宣傳，可能貴少少插畫家們都可以affort😏😏

來緊我都會keep 住搵唔同單位/地方合辦活動，到時借啲耳邀下你先😏

了解💪

我地都要吸收左呢次經驗先再改進😏

多謝意見呀！//

於2/12再次於Group內出Post 希望大家申請

8/12 及 11/12 分別有檔主於其他 Post 內referral 檔主給 FingerMo

25/12 有檔主於 Group 內出 Post 牛軋糖淘寶扮手作

而Stanley 亦回應希望可以檔主 PM 俾名佢

//等我地呢面都留意下 black list 佢地//

****而最終這位檔主 (牛軋糖淘寶變成了翻版星空糖) 亦有於 FingerMo 市集以檔主身份出現****

26/12

Stanley 再次於 Group 內出 Post 控訴冬季購物節貨不對辦，希望結合苦主要求主辦商「亞博」交代：

//1) 詐騙式銷售，先以 \$16,000 開價, 再即時以 \$9,000 簽單, 及後更以 \$4,500 招客。如此海鮮價完全不能接受。

2) 說會設有 DIY 區域，卻變成非很多非DIY 放在一起，並且並無宣傳過此區域是DIY 區

3) 在無通知情況下，劃分一整個區域結另一單位 —— 麥田捕手。讓他們以更低價接受申請。那我們為何要租你全攤而不以半價租麥田攤位？

4) 在無通知情況下，更改Floor plan。原本我們不應在最後一排區域。應該是對正大台而非後台，最後排亦說過會有小食檔吸引人流，現場卻沒有。這即使檔號一樣，但這跟合約卻完全不附。

5) 以人流 100萬人次 作招徠，卻未曾引渡人流到最後排，遊人只一窩風直往美食節。最後人流莫說 1 萬，連 1 千都不知道有沒有，這跟銷售時說的完全不附。

6) 有關配置，簽約時實牙實齒說會給予多點支援，最後卻只有一張1 米檯及2 張櫈。這跟詐騙無異。//

****再次確立不平則鳴的形象****

除了於 Group 內資訊，攬手 Stanley 亦曾發放 WhatsApp 給檔主解釋最後的市集安排
20161211

你好！我是 FingerMo 負責人 Stanley。

有關一月《年宵市集*貓貓領養日》由於第一期收攤中，屬一樓的手作申請人數眾多，以致需要加檯才可以放齊。但另一邊廂又擔心貓領養及來賓帶來的寵物空間不足，所以參考了以往另一主辦的The Wave 動物市集，我們將會貓領養區域移至七樓，並於七樓增大寵物走動及欣賞音樂表演的空間。

因為我們建議售賣寵物用品及食品的攤主一同移至七樓，好讓有帶寵物的客戶能帶更大更舒適的空間遊覽及拍照。

同時為免遊客誤將人食小食及寵物小食搞錯，故亦建議售賣人食小食的攤位交換更改至一樓。

至於原本登記為一樓的攤主，亦可以自由選擇維持一樓的位置，或選擇與貓領養一起移上七樓享受較大的空間感及音樂表演等等節目。

至新的排位亦同步送上。

1樓將會安排遊覽路線盡量成為單行線，讓客人沿線走到通往7樓的指示牌及電梯旁，讓客人更加知道通往七樓的資訊。

同場，我們於地下的熟食及宣傳區將會派發集印紙。只要客人於一樓末端及七樓末端拾找到我們指定的工作人員蓋印，集齊兩個回來即可送出小禮物。希望以此刺激更多人來遊覽市集所有區域。

20170107

《重要通告》

大家好，又係我 FingerMo 既 Stanley

我地 1月21-22日 既 年宵市集 * 貓貓領養日 就來到啦

有幾樣好重要，好重要，好重要既事項想問大家，所以記得禁閱覽全文睇晒佢呀！

1) 有關宣傳

我地一度因為圖片太多文字而被暫停既面書廣告已經改好排版，並且改成活動廣告，除左讚好，記得禁埋參加，同邀請朋友呀！

facebook.com/fingermohk

其他lifestyle平台都已經發出刊登查詢，希望近期可以刊登啦！💪

除此之外，我地既實體海報都開始貼啦！由於一般居屋/公屋屋苑都係十日一期，所以如果我去到既屋苑，都將會係11-21號貼得！

而私人屋苑已經陸續申請/貼緊啦，但部分物管公司比較麻煩就未必批啦。

所以呢個時候希望大家可以群策群力，幫手向自己住緊既物業管理辦事處申請蓋印同張貼呀💪💪🙄

屋苑流程：

- 問物管公司張貼大廈數量
- 比你既通訊地址我寄海報比你
- 蓋印並於 11號 張貼到各大廈通告版

私樓流程：

- 問管理員可否張貼
- 比你既通訊地址我寄海報比你
- 隨便貼啦！👩🏻

另外，亦有唔同既寵物用品店/美容店/獸醫診所/Workshop/餐館都應承左會貼啦！

如果你地公司/相熟餐館可以貼既話，都歡迎比個地址我寄過去😊

2) 獎品宣傳

由於有唔同攤主都表示想係活動前，同活動當日都做聯合推廣活動。所以想問下大家有無興趣送件小禮物來一齊推推人氣！

方式有兩種：

-事前登錄面書抽獎

方式超簡單，我地會整合4份禮品出個抽獎廣告。

只要參加者留言講低想要既禮品編號，並讚好兩面專頁並以公開方式分享廣告，就有機會抽到我地檔主既禮物啦！

咁當然係市集當日領獎啦！

-市集當天小遊戲+翻牌送獎

由於公開活動中抽獎需要牌照

所以我地暫定會有一個小遊戲，先讚好並分享市集即可玩遊戲，中獎後再以翻牌形式領獎！

所有獎品都會合輯成一個廣告吸引參加者到訪！

如有興趣既檔主，參加流程如下：

-提交獎品款式照片

-話我知係參加 事前活動/21或22日活動（兩日獎品分開送）

-一份獎品只可於一個送禮活動出現，如三個推廣活動都出，即共送出三件

3) 排位開始啦！

擔心之前手殘通知漏左，特別講多個區域分佈。

G/F：熟食

1/F：手作 及 已包裝小食

7/F：寵物用品食品、時間復古、晶品飾物等等

由於想擺於一樓的手作比例比想像中多。貓領養 及 其他活動亦會移往7樓。

我地希望避免同類型或同材料既商戶太近，所以有希望連檔、有特別擺設、不用檯櫈呢類特別訴求既朋友可以先同我講，讓我地可以更有效地分配位置！

但注意，希望近出入口及更空曠等要求將會被無視😂😂

以上！

多謝你花時間睇到呢度！

萬分感激！🙏

再次出現於 Group 內：

14/1.2017 有檔主出 Post 表示因見宣傳不多，擔心人流，而 Stanley 於 Post 內亦有回應，表示已經聯絡了 The Wave及群貓會，而其他宣傳包括：

//我地會問唔同地方可否貼到海報。例如：屋苑，獸醫診所，社區中心等等都可以幫手問下。🙏🙏我地可以寄出呀//

並於 18/1.2017 再次出Post 留言表示十分忙碌，沒有時間出通告，附上一條Scrolllife 專題誌的Website 宣傳 Link

//我仲忙緊搞宣傳用品出唔切通告比成百檔檔主 T_T

大家睇到就幫手SHARE下 XD//

而直至 23/1.2017 市集完結後 Stanley 亦沒有再出現於 Group 內，

21-23 市集舉行其間及市集完結翌日，在 Group 內討論十分熾熱，部份檔主上傳了多張照片展示人流不足，7樓更是嚴重，很多參與的檔主於 Group 內因為人流、指示、排位、宣傳、貨不對版等發言表示不滿，但直至23號，大部份檔主已十分不滿，更多次 tag Stanley 回應不果：

21/1.2017

1/ F 市集實況



7/F 市集實況



//1/F都冇乜生意//

//我7樓 直頭想喊 啲人又唔知有7樓//

//1樓都冇明顯指示上7樓，啲人根本唔知有檔係7樓

仲有人覺得7樓得貓領養...

//之前講明話有啲活動吸人上七樓 又係得個講//

//我有去行呀，不過一樓同七樓都靜，d人係積係睇貓貓領養果度only....//

visitor:

//我有去行呀，不過一樓同七樓都靜，d人係積係睇貓貓領養果度only....//

//今日冇嘅the wave擺，但係都有去行下，大約兩點幾。真係好死寂，而且𨳊口位都有咩指示或者宣傳叫人上去7樓... 我覺得搞手可以安排下人手𨳊附近舉下牌叫人上去7樓//

23號完市集翌日：

檔主出 Post

致攞手：

搞一個Event唔係咁簡單，準備功夫真係要好多，同埋要詳細既計劃，識得點宣傳係最基本既功夫，如果連依一點都做唔好，係唔應該走出黎做攞手。TVB都有劇話你知做PR唔係咁簡單，再者作為搞手唔應該有咁多借口，咩唔夠時間...唔夠人手...依d野一早應該要知道點安排。岩岩係依個Page到睇到你係幾個月前已經準備緊，點解都會有咁多好忙同埋得2個人做唔切既借口...

今次活動2層夾埋差不多有100檔，我計你每檔平均收\$600，你都有6萬蚊俾你搞今次Event，thewave收你4萬，都仲有2萬可以做宣傳，但今次活動我地一班檔主只係見到得幾塊Foam-board同埋一堆Poster...相信你難辭其咎...

你知道嗎？有部分手作檔主花左幾多時間心機去準備？但換來2日夾埋唔知有無100人行過檔前...真係好灰心...真心希望你可以行出來交代一下...

*如果你一心係想攞「經驗」應該係貼錢而不是袋錢走人

檔主於各 Post 內留言不滿：

//結果兩日加埋租都賺唔番一半，真心對依次個市集好失望，希望搞手可以出黎解釋一下。

同埋我覺得一樓有個檔不停叫人捐錢都好趕客（好似係樂施會），作為手作市集但有慈善檔位係到叫人捐錢我真係第一次見//

//完全貨不對辦//

//係咪可以搵海關😂佢觸犯商品說明條例，印仔同抽獎消失咗//

//我都想講，之前未排位時我有同主辦講想近電位或者邊位，我都知好多人爭電位所以無要求一定要，不過盡量近我地可以自已帶拖板去，點知佢就排左個正中間位比我…後來話阻到消防通道要改排位，我先唔洗係正中間，而原來我個檔位大約5-6米係有電位，佢又無同我講，所以第1日無帶拖板去…

之前佢話搞遊戲，叫我地捐D禮物，又要提前影好相比佢話出宣傳，但係都無見有宣傳過，禮物都無黎收過我地自已帶返走，仲話有活動吸印仔谷D人行晒3層樓(地下/1樓/7樓)，亦都無見過有呢個活動//

//仲有呀，最好笑有淘寶貨，上年已經有人講咗係邊檔，佢自己死出嚟問邊個可唔可以pm 講返比佢知，但點知同一檔嘢佢個場度出現佢的記憶等同金魚一樣....//

//我星期六開檔無耐見過個男主辦，問佢禮物點收，佢話轉頭收，但又無返黎，到夜晚7點幾我WHATSAPP問佢收唔收，佢又問我檔號話而家黎收，點知等到8點都唔見有人黎收，我同拍檔都覺得有問題了，所以星期日無再問過佢遊戲同禮物的事//

//Stanley Wong不如上黎講句野先//

但還是有檔主表現克制，亦儘量幫助說好話：

//其實今日7樓都多左好多人行，亦開左射燈，搞手都做左野作出改善，第一次辦活動算係咁啦，我無蝕租 賺左少少錢 也不錯。

今日7樓個人流係好過琴日嘅，起碼係我檔口前係有人行過 //

// 今日睇到搞手好頻撲，睇到佢有心改善，佢有心想搞好，奈何地點都係一個問題，同埋剛過咗破費的聖誕，d人又要回下氣，經濟一定有影響，責任不全在搞手身上，佢都上咗保貴一課。//

//上年我都參加左any 毛在the wave 8樓的市集，人山人海，即場接左張\$1800訂單，2日有幾千生意額；亦有參加湖畔市集在the wave 地下的市集，人流多，亦蝕租離場，所以未必全部關地點/搞手事，始終要睇主題是否適合自己的產品. 加上現在市民消費意欲低，成個氣候零售業係差左//

//攞手都唔係有做野，但始終都係經驗較少 (呢兩日真正得兩個人四圍幫手+要睇3層樓 - 地下+1/F+7/F)；另外過左聖誕+農曆新年前，消費意欲會緊張d；昨日最中伏的，係有1個散貨場係正附近(駱駝漆大廈)，真係會繞亂人地的視線 - 街客去左那邊，都可能冇咩意欲再行多一個”市集” //

// 其實琴日有過去同搞手反映過附近”散貨場”既事既，問佢會唔會搵人幫手派派傳單。當時佢同helper搞緊一樓場內加緊指示牌，等d人上七樓...佢話當日本來有多個人專負責街外派傳單，但個條友甩底去唔到，加上前一日佢地狂貼過poster，但過一排俾人撕剩幾張。咁我同佢講會唔會舉牌/ 派傳單好d，佢就話試過天橋下面派過，但有一part人去錯左散貨場，所以係散貨場宣傳前派都無用，話會係後一條街派。當時佢個人都有少少攰(可能未想像到有咁多問題發生)，我都叫佢放鬆d。老實講第一日人流係做到以前the wave地下既8成人流，已經做得好好，講真你好難個個人過黎一定會買野，因為以前試過擺The Wave地下，人流都係旺丁唔旺財，可能人流太雜既關係。第二日係少人D，但係睇到有唔少狗狗主人帶埋動物過黎，唔知係咪搞手有係寵物group度宣傳。今次同朋友係一樓夾檔，總結係有D旺丁唔旺財，新年流流兼咁多市集撞期，真係算係咁。希望大家都認同少少搞手既努力，有時吊頸都要透透氣，第一次搞市集係唔容易，希望下次佢會更加進步^^//

直至23號晚上，有檔主於 Post 內出示了他們whatsapp的對話：

[23/1 下午10:10] W____: 其實你係諗住唔覆fb定直接潛水以後唔搞市集 出黎道歉都好過你乜都唔講

[23/1 下午10:14] W____: 唔好諗住不讀不回就無事先得架🙄

[23/1 下午10:20] Stanley: 🤔講真琴晚係你地自high 緊果陣我介執緊場

今日亦到剛才先有時間去整理文章交待

如果你想我特別開名tag 你地回覆既

我都會特別回應嫁😊

[23/1 下午10:21] Stanley: 你地可能9點走

但一檯一櫈都係我地收

我諗一定忙過你😂

[23/1 下午10:21] W____: 咁我等你既交代

[23/1 下午10:21] Stanley: 👍

[23/1 下午10:21] W____: 唔好玩啦 8點都走曬咁濟

[23/1 下午10:22] W____: 7點打後已經唔會有人黎行

[23/1 下午10:22] Stanley: 你問下最後走果幾檔

[23/1 下午10:22] W____: 最後果幾檔都係度玩狗😂算啦你搞掂先

[23/1 下午10:23] Stanley: 1樓rabbito最後9點幾先走到

[23/1 下午10:23] Stanley: sor

[23/1 下午10:23] Stanley: 好似係sailor rabbit

[23/1 下午10:24] Stanley: btw 我諗你都係專注返多少少創意先

有問過訪客意見，你地現貨真心唔夠吸引

[23/1 下午10:25] Stanley: 你地都要加油啦

[23/1 下午10:25] W____: 放心 我地唔係sell創意 你同翻班手作講好過

24號下午二時，Stanley 於 Group 內出 Post 交代市集：

****Stanley 市集交代 Post****

有關《FingerMo 手指毛》在1月21-22日@THE WAVE 之事後交代：

我作為大型市集(分別是The Wave的1樓和7樓)的主辦，這樣的第一次確實有許許多多不足，亦深知每位參展的手作人有不同意見，好的壞的我也聽到了。每個聲音我都盡力去聽去了解，亦無打算回避任何問題。

經過一天的時間，得知有好些檔主對我有嚴勵指責，事後更有檔主認為我已經潛水。

先表明我是沒有潛水，也許當天因為你們提早離場的關係，其實在9點時，我已確定沒檔主在場才開始收拾，收拾時間大約到11點多，回到家門時更是深夜了。

經過兩日，我希望先分享作為主辦的經驗：

舉行市集，除了收取檔主們的租金和我需要支付場租外；宣傳工作首要是找人設計海報，及在facebook等等的SNS上宣傳。而之後是大量印刷海報，亦有洗街式到每棟大廈或機構問准能否張貼，說也是我基本會做的。也許不是每位檔主留意到，但確實我是有實行的。

關於FACEBOOK宣傳，除了分別用不同的post賣廣告外，也用盡人脈聯絡傳媒去宣傳我所舉行的市集。而最後為了令更多人知道《FingerMo 手指毛》市集，我製作大型foamboard去吸引途人目光。

也許，在某部分檔主眼中我是沒盡力，但我是真心用盡了我所知而又可做的方法。

至於會場配置上，你是必須了解每個走火通道，也要好好分配每一檔的位置和空間，因為即使跟進你個案的人跟你說了Floor Plan ok，也有可能會換一個人有千萬個理由反口。有時候會場會迫你作出影響整個市集概念或場地要求的改動，而你能做的說只可以臨時跟檔主配合去解決問題。

而檔主方面，你也會遇到這些問題：

1.有檔主臨時才跟我說他們是夾租，但他們沒有申請聯合攤檔。

2.在通知上已表明會場無包電力，而如果需要使用少量電源等等，是可以跟會場溝通。

然後，當日在場內視察時，我看到有檔主使用大量電源，也許這檔主不太了解嚴重性了。事源是場地方面，是要求我跟他們溝通電源問題。在市集進行時，萬一因為在未通知的

情況下使用大量電源而引致跳 FUSE，影響的不止賣寵物小食的檔攤，更有可能是全層7樓也沒電源，如果事情發生成這樣，大家也是得不償失。而事實上我們市集中正有檔主使用 1個插孔開12支鹽晶燈，令7樓的4個主要插孔出現跳fuse 情況。經過多番勸告之下，該檔主依舊不退讓，不但不肯關燈減少電源，更駁斥我們阻礙她，事後更指責我們這樣做令她沒生意，明明這些問題再嚴重點是很有機會要檔主付會場維修費用，又再次令我莫名奇妙。

3.關於學生攤位 Tsui WK (開名回應是她WTSAPP要求的)

起初以\$500作為對學生的支持，亦表示我的目的是鼓勵年青人及希望各位能帶來更年輕的一群參加市集。

而他對我的回覆是不會幫忙宣傳，而由於他的水晶作品創意確實是欠奉，亦表示我會安排他在7樓。在舉行市集前也是答應了，而在市集中，依舊會指責我為何作出如此安排，而不是1樓，令我大為費解。

最後，再次衷心多謝每位支持過我的人，你們都是我的推動力，首次的活動的確有許多不足，未來我會繼續努力，謝謝。

PS:每位在離場後都跟我說加油的人，在了解過後依然在WTSAPP / 打電話打來鼓勵我，我確是好感動！本來在首天已經認定了自己不適合舉辦市集，多謝你們的支持作為巨大的動力，令我有所推動！

特別要鳴謝是在市集尾聲時，有位朋友在7樓送了個揮春作為對我的支持，當下認為即使多少個人來理論我也能不流淚，但當我收到你的禮物後，感動得流下淚了…覺得原來我的努力也是有人支持鼓勵。

另外，我家唯一的staff跟我說，有好幾個來行市集的朋友也表示，希望未來能參加我所舉行的市集，如果你能看到這段話，不妨pm 我，我會把最新消息聯絡你！

有心的朋友，感言感謝盡在心中。

而認為我是失敗的人，以上的交代是我所表達的，未來的日子有機會才見吧。

清者自清，為避免無止盡的輪迴，在留言內的我不會再一一回應。如果你需要我公開指名回應，歡迎WTSAPP/PM 我，我稍後在facebook作出回應。

最最後，再次為我的不足感到抱歉，在未來舉辦的市集上，希望再見到真有心的手作人，有緣再會。

而對於這 Post 出了後的檔主提問，Stanley 的部份回應：

//獎品宣傳 分兩部份

事前抽獎如圖, 根本賣埋廣告都無反應, 只有檔主share，而當中數位有讚到既朋友都聯絡緊，個別轉介到喜歡的檔主聯絡。如你有捐禮物卻無人回覆，由於是揀指定禮品來抽，我地應該無收到你既禮品，所以只能說抱歉…

即日抽獎如大家所見

原本抽獎同行的表演台出現問題, 比大家趕左落地下，表演台負責人都要跟埋落去, 而我本人亦忙於解決大家問題，分配不到人手去做。

蓋印集印方面亦同上，像音樂表現不好聽要要求停止，無音樂又有人要求彈純音樂，但其後又有投訴純音樂太悶等等。

我們一直忙於兩層中穿梭，還要一有空就拿海報外出試貼

你覺得能有空嗎？//

//忘記左提

事實上有檔主看到大家熱烈討論後

私訊跟我說他們有高達 \$4,000 銷售額

叫我不用灰心，我真的很感動！

雖然人流同主辦或許有不足

但其實好多檔主可能都忘記左
點樣令你既商品更進步也是重點
其實我地大家都係需要進步
有心既，互勉啦//

//我應該唔會再回應住

但放心, 禮品我地本身就打算抽先搵檔主

所以禮品應該無收到, 收左都已退還

當日情況點樣心照, 如果你覺得我地有問題

之後唔參加就好了//

及其後於私人 Facebook Post 的部份回應：

//真係辛苦晒你啦打手

清者自清，我知道我再搞都會有人支持就足夠

我唔需要陪你呢個連檔主都唔係既打手癲//

//我只要知道有人支持我，就會撐落去。

唔似得啲人只會嘴跑而不思進取，佢地平時講野幾有道理，我諗大家有眼睇，所以我先選擇唔回應。

點都好啦，真心感激。//

由於 Stanley 傲慢的態度及不止一次認為市集銷情不好是因為「檔主貨品不吸引」，令檔主覺得不被尊重，令事件白熱化：

而原本幫口的檔主，亦紛紛表示不滿：

於 Group 內留言：

//場地安排，人流，銷售，宣傳等等，當中有瑕疵，但個人並沒有太大的不滿。

不滿的是主辦單位的態度。//

//檔主點樣不滿都唔係問題。主辦呢個回覆先係 #公關災難 😂😂//

於他的個人facebook:

//我係其中一位檔主，係咪可以講番句?

市集你做得唔夠好，開頭我無怨你D咩

但睇到你既回應，我好希望你可以俾到交待同基本尊重俾我地

當初你一個人講搞手係The Wave搞市集有幾唔好

自信到講如何你做既話一定點點點，令一班手作人明知場地未必好都俾你熱誠打動到，

以風險參與一個由無搞手經驗既人舉辦既市集～

你收左我地錢，你有做宣傳，但人手的確不足做到你想做既野。

得兩個人就覺得係市集可以做到危機處理同宣傳惡補根本無可能，而且你個日仲想聲稱本來想擺埋一份但忙到開唔到檔 (?!)

你講既蓋印同抽獎，收左檔主既貨但最後乜都無搞，而家hold住左人地既貨仲要聲稱俾番晒檔主，講到好似我地屈你咁。

好啦最後你完成左市集，可以冠名為識"Event Marketing"，但我地只係成為俾你利用既踏腳石，人地不滿你就話我地係打手，話人地作品唔夠吸引。試問你都係位手作人，會唔會有搞手選你擺檔之後，市集無人黎就怨你D作品差呀?

做人凡事留一步，日後好相見。本來對你形象唔差，但今次你既回應的確令人好失望，亦希望你尊重手作人呢個身份，囂張係唔會為人脈開路，祝福你。//

總結：

一個市集，可以於10個Post 內（有些是攞手的舊Post給人寫下新 Comments 對照貨不對版，有些是市集檔主有感而發）多人討論並引發總共過千的留言，這並未見過，而攞手 Stanley 對檔主的態度於市集前後分別之大，亦從未有攞手試過！

****其中一篇 Post 25/1.2017 檔主的爸爸感言****

就fingermo事件，真係越睇就越莫名奇妙，大家當初就算明知道 Stanley Wong 先生沒經驗，去第一次搞市集。但見你充滿熱誠，所以都願意去相信你！但換來的前言不對後語，甚至態度180度改變，真係大跌眼鏡，枉信小人！事後竟然大條道理說自己當日如何的忙碌，向檔主敷衍幾句，說什麼「不會再逐個問題答覆」？！！

早前黎天皇都要親自企出來道歉，Stanley Wong 先生，你呢？自覺好有型嗎？你以為自己係邊個？？其實有冇人教過你，做人要有交帶要有承擔！尤其係身為男人，就更加要有膊頭有腰骨，有錯就要認！但，我完全不覺得你有膊頭腰骨！我替你的父母難過，也替你的另一半擔心！阿仔，你身為 fingermo 創辦人，想做市集搞手，並不容易！身為 management level，除了催人交租之外，就淨係見你要檔主免費畫海報，又叫人幫你手到屋苑貼海報，現場派下腸仔，問心，自己努力做過什麼？若果係已經用盡方法，咁，會否諗下，其實係能力問題？

～ manpower 問題：原來，成個event得你和你女朋友兩個人去睇曬三層嘅運作？！果然對自己很有信心！□□聲聲說朋友甩底，冇來幫手派傳單。咁你係高層，你有權去調動人手，你咪調派腸仔嗰啲人出去派傳單囉！

～ Time management: 做搞手，預咗一定比其他人早到遲走。你執枱執到夜晚11點幾，這是你的責任。你執到11點幾，係你時間管理的問題，你仲好意思講出來，好似好委屈咁，其實，真係擺嚟俾人笑！

～宣傳問題：你說你俾錢有落廣告，係，你係有嘅！但係，請問你响呢筆收入裡面，係用咗幾多成錢去落廣告？同埋，我見你應該係唔識得如何落廣告，我見你活動個post多數都係啲印印和賓賓like你的，你梗係click咗「希望增加互動」呢項喇？住响香港，都鍾意派like嘅就係印印和賓賓，其實，香港人並不太喜歡互動，不太喜歡按like的喔，所以，facebook將你的廣告派了去這批家務助理度俾他們按like！（真係塞錢入你袋）落廣告，一定要中目標，所以，你今次就浪費了啲幾廿蚊廣告費了！

～ Risk management: finger mo 高層，你要搞市集，由構思，招攤，宣傳，到當天活動，好難相信兩個人可搞得咁好。除了收租之外，你仲要諗埋危機處理！可能你年輕，好明顯，你有諗到呢一層！做高層，就係要避免危機發生，prevention! 我當你經驗尚淺，未能好好 handle當日的突發事件，但你當日，又有冇抽少少時間，逐檔去同檔主傾下，收集下意見以補不足，又或者遞下\$5一罐嘅飲品送給檔主，以緩和一下氣氛。（我見你橫掂有好多汽水都賣唔曬）檔主們一肚氣地離開會場，之後更延續到網上！就市集完結後，你也沒好好地作出即時的回應，請問，這是一個finger mo 高層的應有態度嗎？

～ 見到你有在whatsapp質疑手作人的實貨創意欠奉，又說有途人向你反影覺得貨品不吸引。當然，每一個手作人，都有責任去令自己的貨物更加吸引，但我相信手作藝術係非常主觀的，各花入各眼，我覺得不吸引可能你會覺得很吸引。而且，當初是否由你親自去甄選的嗎？所有人都可以對手作人的貨品有意見，但你是沒有資格去評頭品足的！

～ 誠信問題：抽獎安排，話係俾檔主趕走咗走音樂手，所以冇抽，這是完全狗屁不通！其實，是否根本冇預備抽獎嘅野，連個抽獎箱都冇整過呀？但你竟然早好意思去收禮物，事後檔主們討論得火紅火熱，你先至話安排寄返俾人哋！

～ 仲有，蓋印活動消失了？你是否應該向七樓檔主作出合理解釋？當初係因為有蓋印活動，檔主才會上去七樓，現在沒有蓋印活動，七樓靜得有回音，就算你在第二天調啲枱，都有補於事！

～ Evaluation：Stanley Wong 先生，做完這個大event，你自己有冇靜靜去自我檢討一下呢？手作界係好細的，經過這件事，你已經形象插水和誠信破產！所以，你要向檔主一個交代，以及作出相關賠償！Stanley Wong 先生，我見你也是手作人，理應明白手作人的心情。除非，你一心諗住只係賺呢一次錢，事後一走了之，然後袋袋平安過雞年，咁你就當我以上嘅說話係發up風吧！

冇人會一生出來就識做曬所有野，最緊要知道自己响咩位置，最緊要肯接受批評，這才是成功之道！我已經係一個50幾歲已退休嘅uncle，我都有年輕過，我都有狂妄自大過，之後才發覺做人要有虛心學習嘅態度。總算成為銀行管理層，所以才會以管理層嘅角度去睇呢次finger mo事情。我女兒今次都有份擺檔的，坦白講，手作，未必可以維生，但這是一個要尊重的行業，所以，我都有鼓勵佢去嘗試一下自己喜歡的東西。佢同我講開呢件事，我睇完大家的post之後，從而有感而發！抱歉我的多事，和冗長發言，只希望各位年青人要堅持夢想，繼續努力，才能有進步！還有要好好的裝備自己，捉緊機會！互勉之～

另外，Neko Lo 小姐，你的poster插畫的確很精美，謝謝你為市集的無私付出！但它的存在係有佢嘅價值的，可惜今次就是被人利用了！Neko Lo 小姐，若覺得冒犯，敬請原諒！對不起，因為我剛剛看了你的Facebook, 發現finger mo 高層 Stanley Wong 先生原來是你的friend，並於23/1 17:14 留言：「keep返啲圖出年整」如果你們真是朋友，就請你勸告Stanley Wong 先生不再再搞市集了，以佢呢套小朋友方式嘅處事方法和態度，只會再次遺害人間！