



姜玄玘表示，自己也喜歡饅頭人，覺得他散發着正能量。張偉民攝

LINE

姜玄玘相信周邊商品未來會成為收入來源之一。張偉民攝



姜玄玘Profile:

LINE PLUS Corporation 事業部總經理

姜玄玘在公司主要負責主導LINE PLUS的業務開發與全球市場拓展。LINE PLUS為NHN Group分拆出來的子公司，而NHN則是韓國規模最大的互聯網公司。

港人至like饅頭人表情Top5

NO.1



NO.2



NO.4



NO.5



NO.3



進軍全世界 密謀大變身

自4月開始，LINE正式在本港推出連串火熱大計，不但有全新電視廣告，更與OK便利店合作推出的連串推廣。使LINE其中的3位主角熊大、兔兔和饅頭人，火速在香港市場上大熱起來。姜玄玘指在一眾推廣之後，香港的用戶下載量，與之前明顯有幾倍的升幅，而且使用的頻率也得到明顯的加強，另外他表示企業贊助貼圖，已經成為台灣的主要商業模式，並計劃在今年內於香港推出這類產品。

要成功打入市場，不單要有一件好的產

品，同時要了解市場的特色。姜玄玘指出，這一個行業的發展非常快，也是一個非常新的行業。「要成功，我覺得關鍵是先了解這一個行業的特色，由於這一行很新，並不容易判斷客戶的需求，而且客戶他們轉變很快。所以如何了解客戶的需求，把握轉變，再以最快的速度去滿足他們，就是重點。」

可通向不同應用程式

姜玄玘在LINE負責主導業務開發與全球市場的拓展，對於LINE的未來發展方向，他指出兩大點，

分別是擴展版圖和把LINE成為客戶一個通向不同應用程式的通道(gateway)。而在近日，LINE更推出新的版本，由純聊天室搖身一變，成為更具社交網絡功能的工具，用戶可以更輕易自行瀏覽及分享官方帳號的內容，可算是奠定了把LINE由通訊工轉變成gateway的第一步。除此之外在新版本中的第二個改革，便是提供了個人化主題可以下載，雖然暫時就只有兔兔主題，但LINE就叫大家不用失望，更透露下一個熊大主題會在6月份推出。

即時通訊軟件LINE自2011年6月面世以來，在21個月內，分別在231個國家，吸納了1.5億個用戶，姜玄玘指當中的成功，當然是跟這幾位主角，熊大(Brown)、兔兔(Cony)、饅頭人(Moon)和詹姆士(James)有關。

比文字表達更豐富

「我們一開始設計通訊軟件的時候，我們一直問自己，客戶真正想要什麼服務呢，我們希望可為人際關係中帶出樂趣，而貼圖就有這種力量，可以比文字更準確和豐富地表達出自己的感情。」於是奠定LINE以貼圖代替文字的基礎，這一點令LINE與其他依靠文字的競爭對手，馬上區分開來，而且高下立見。

姜玄玘指，當初設計的四位主角，熊大、兔兔、饅頭人和詹姆士都是在普及理解的背景上加入人物特色，並把他們更加人性化。但要成功，他覺得，不但是表情，公仔們的動作也是關鍵，因為要表達的是在特定情況下的心情，就需要到不同動作的配合。

營商有道

商業推廣一般都是強調自己的產品「好到不得了」，如漂亮、健康、強勁等等「正面」形象，鮮有以「負面」形象作推廣，恰恰LINE

正以此突圍，靠着賣蠢賣萌賣薯嘜的貼圖，俘虜了億萬用戶的心，四名主角熊大、兔兔、饅頭人和詹姆士功不可沒。LINE PLUS事業部總經理姜玄玘日前接受本報記者訪問，自揭薯嘜貼圖的誕生過程，以及港人的最愛原來是饅頭人。 ■香港文匯報記者 蔡明暉

賣萌 賣蠢 賣薯嘜

四大巨星 吸1.5億用戶



創作貼圖需時一周

要每個表情抵死之外，同時可以充分表達到用戶的心情，即使是一個薯嘜，都得不來不易。「儘管只是一個可能人人想到的表情，但由於每個人的想法都不一樣，所以要滿足不同人的要求並不簡單。我聽從事創作的設計師指，要創作一個新貼圖表情，由審批概念到完成就需要花費一個星期。」他笑稱，同事說，每位主要角色的貼圖表情，閒閒地已經有幾百個，未來還會不斷有新貨推出。

港人最喜歡饅頭人

我們現打開LINE，四位天王巨星雖然都一樣得意和趣怪，但原來每個地區的喜好度和排名都不一樣。在香港好像不少人都喜歡熊大，但姜玄玘指，根據他們在香港貼圖用量的數據所得，原來饅頭人的貼圖才是最多人下載和使用，第二和第三名就分別是熊大和兔兔。在饅頭人的眾多表情之中，數據指出最多人用的表情就是開心點頭的表情，而首5位表情排行都是開心的表情。姜玄玘也笑指，自己也是饅頭人粉絲，「我個人也喜歡饅頭人，因為他真的非常好笑，不但正能量，表情也很樂觀。」

而隨着LINE的成功，姜玄玘指未來也會加強LINE周邊商品的銷售，他認為未來也會成為公司的重要收入來源之一。此外為了加強LINE人物的人氣、曝光率、故事性，以及增加大家對他們的了解，姜玄玘表示希望未來有機會在不同的國家播放LINE的卡通，這個也是集團的目標之一。當角色有了情節的支撐，貼圖就不只是貼圖，而是使用者心情的反射。另外，他更透露第六位卡通人物即將會在漫畫中出現，粉絲們要留意啊。

設電郵帳號 換機無煩惱

姜玄玘提醒各位用戶，如果下載LINE或買了表情貼圖後，最好在換手機之前，先完成「設定電子郵件帳號」或進行「Facebook帳號認證」。由於這個程序不會自動進行，如果只是設定了手機號碼，而未正式「設定電子郵件帳號」，於換手機時，系統將無法移動舊有的帳號資料，貼圖和朋友資料就會不見了！

在地化貼圖 內地推熊貓

在LINE未來的擴展版圖的發展方針上，當被問到擴展目標時，姜玄玘停了一下後，以肯定的語氣回應道，「是全世界。」但他了解到LINE是一個國際化的程式，而每個地區都有不同的文化和習慣，所以姜玄玘指出，在地化策略很重要。

他認為保證品質是集團最先確定的目標，然後在軟件如推廣、貼圖和功能的配合，將要實在地化策略攻掠世界各

地。「由於每個市場都有不同，所以我們既有一般的程式和貼圖，未來都會根據客戶的使用習慣和需求，推出在地化的功能或程式。」

其實這個策略，在貼圖上已經慢慢被應用到，姜玄玘舉例指出，在中國內地LINE就為中國的用戶免費提供熊貓的貼圖，「基於中國的生活背景，以及熊貓在中國別具意義，因此成功受到當地用戶歡迎。」

拓遊戲市場 B2B最賺錢



LINE的主要盈利模式是B2B，其中遊戲佔了大部分收入。圖為LINE POP。

自從貼圖的功能取得成功之後，同時亦有不少的其他程式相應模仿。對於未來的發展，姜玄玘透露仍然會主打手機市場，雖然LINE的電腦版都有不少人使用。「貼圖功能是我们的賣點和強項，因此我們會強化這一點，另外亦有新的視頻通話功能，以及加強Group Chat的能力，因為這項功能在全球都很受歡迎。」

但在這兩項功能推出之前，LINE在今年初開始，由日本市場為起點，正式加強了手機遊戲的攻勢，當中的遊戲各有特色，但姜玄玘指手機遊戲的最大重點，就是朋友之

間的遊戲互動。

首季收入達6000萬美元

「當你每天早上，看到朋友的分數高於你的時間，我們發現不少的玩家就會努力過關，用更高的分數打敗他的朋友，形成了競爭性，和更好的互動。」姜玄玘指集團主要盈利的模式是B2B(business to business)，而在這項收入中，貼圖和遊戲item的收入比例就佔了大部分，「貼圖和遊戲item這兩者的盈利比例都好相近，LINE今年第一季度就錄得約6,000萬美元收入規模。」

Sell Buy

自由買賣 無須授權

www.MW801.com

英皇金融證券集團
Emperor Financial Capital Group
提供金銀·外匯·股票·期貨交易

縱橫匯海 財經網站
www.MW801.com
(英皇金融證券集團全股匯期財經網站)

縱橫匯海財經網站乃英皇金融證券集團業務部投資顧問之網站

24小時 無須授權
手機 / 網上買賣

0 佣金

電話：2474 2229, 9262 1888, (86) 135 6070 1133

英皇尊貴理財中心
EMPEROR VIP CENTRE

香港灣仔軒尼詩道288號英皇集團中心8樓801室
Rm. 801, 8/F., Emperor Group Centre, 288 Hennessy Road, Wan Chai, Hong Kong

歡迎業內業外人士直接聯擊合作條件

手機 WhatsApp/WeChat: +852 9262 1888
Email: GOLD@MW801.com
QQ/ 微訊 ID: 268021801

風險聲明：投資產品保證金交易涉及高風險，未必適合所有投資者。高度的槓桿可為閣下帶來負面或正面的影響。閣下在進行任何投資產品前，應仔細考慮自己的投資目標、交易經驗以及風險承受能力。可能出現的情況包括受損失或全數虧損投資額的損失。閣下不應將無法承受損失的資金用於投資。有關詳情請向產品保證金交易有關的一切風險，若有疑問，請向獨立理財顧問尋求意見。