

本地 薑用網絡

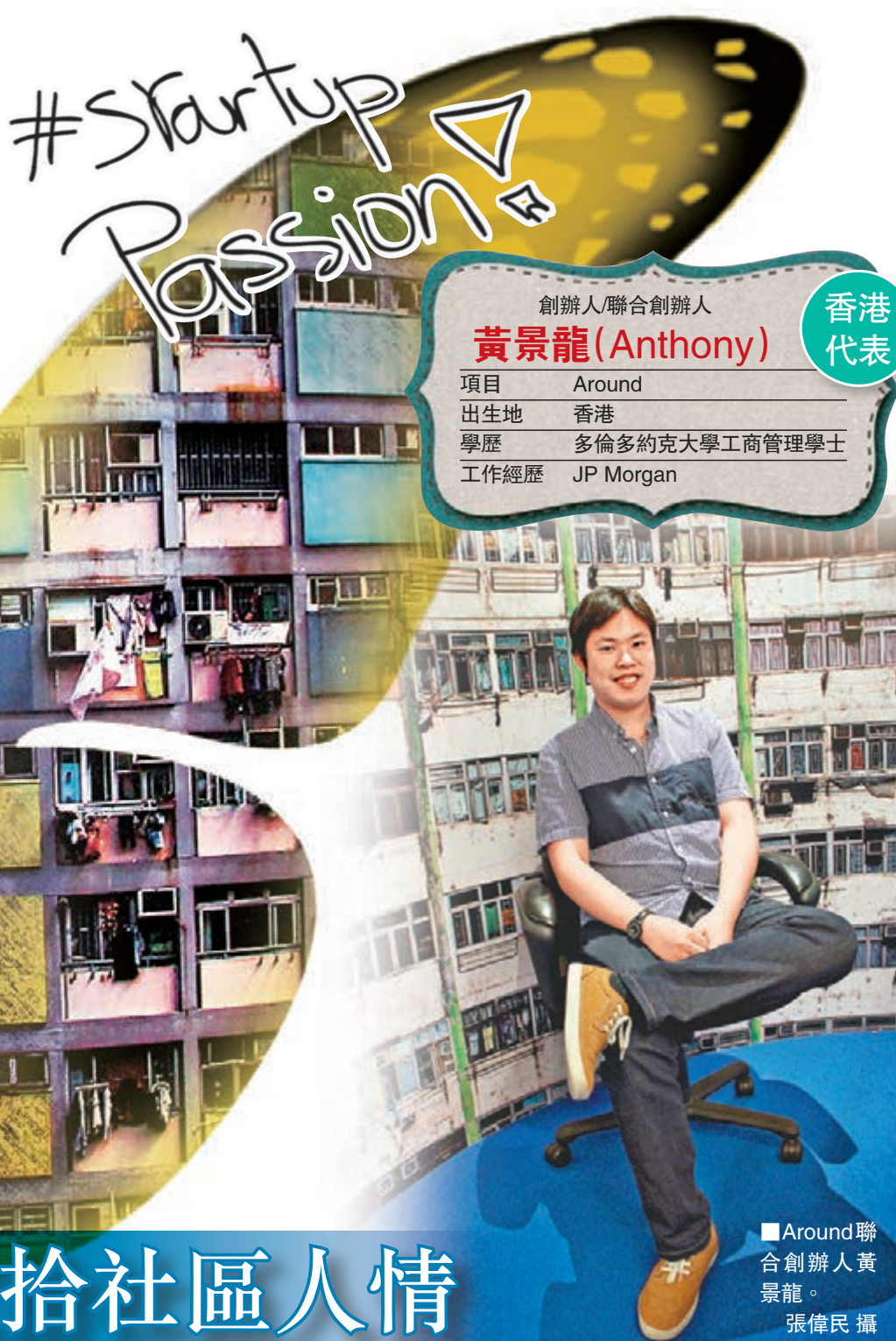
創業故事

近年於全球興起的「三創」現象——創意、創新和創業，隨着互聯網發展不斷壯大，顛覆各行各業的遊戲規則。在香港，示範日 (demo day)、特訓營 (bootcamp)、共享空間 (co-working space) 如雨後春筍冒出，由太古地產成立的 Blueprint B2B 科技創業加速計劃 (accelerator) 今年來到第二期，本報走訪這 10 間初創公司，當中不乏在職專業人士，惟他們大部分在海外長大，本地薑屈指可數。唯一例外來自鄰里社交網站「Around」，在香港土生土長的創辦人黃景龍，希望利用網絡重築老香港濃濃人情味，為老店及士多仔注入生機。

■香港文匯報記者/製表：張易



■Around Points 本月問世，首輪引入數十間商戶。



創辦人/聯合創辦人
黃景龍 (Anthony) 香港代表

項目	Around
出生地	香港
學歷	多倫多約克大學工商管理學士
工作經歷	JP Morgan

■Around 聯合創辦人黃景龍。張偉民攝

留住舊城

老店注入新機 重拾社區人情

講到社區人情，灣仔市集、西營盤第一二三街，是很多人的童年回憶。這份巷里人情隱藏於唐樓密集的舊城區，近年隨着舊區重建愈見淡薄，更教人唏噓的是，很多小本經營的士多仔及樓梯底舖仔，愈來愈難接觸街坊客，難逃「執笠」命運。

吸引鄰里回歸舊城

在細學做了 4 年多衍生工具項目經理的黃景龍，原本與朋友 Matthew 專心研發一款鄰里社交網站 MyFlat.hk，試圖打破港人住進高樓大廈後，左鄰右里老死不相往來的尷尬。直到一日，太子一間雜貨舖聯繫上他。雜貨舖有四、五十年歷史，店主第二代接手，很想接觸後生客人。原來太子舊區重建後，很多年輕家庭搬入大廈，與父輩相比，他們較少去士多買散油這些日用雜貨，令士多仔維生艱難。「他(店主)知道用舊辦法經營，終有日逃不過執笠的命運，於是就來搵我們，問有無辦法透過 MyFlat 的佈告板，吸引新搬來的年輕人多啲幫襯士多呢？」黃景龍到太子實地走訪，跟舖頭仔聊天，發現大家都有街坊客流失的問題。「他們說，以往八、九成(客人)是住在附近的街坊，但現在搵街坊客好難。試過派單張或者郵局寄廣告這些傳統辦法，但效果……你都知喇！」



■Blueprint B2B 科技創業加速計劃，今年來到第二期，當中八成來自海外。張偉民攝

善用社區商戶 建立小型地區經濟

此役讓黃景龍明白，衣食住行四者密不可分，鄰里關係與社區商戶有千絲萬縷關聯。他提到近年大行其道的「共享經濟」，「住很容易理解，跟鄰居間建立信任之後，好多嘢可以共用，比如資訊、物品等等」。而隨着鄰里溝通模式改變，小型地區經濟可隨之發生。

他舉例說，東涌是個分門明顯的社區，一邊是公屋，一邊是私樓，「住私樓有需要請工人照顧小朋友，剛好住公屋的一些太太，送小朋友返學之後，有寬裕時間幫手。如果大家能夠互相溝通，住私樓的搵到人幫手，住公屋的也賺到外快，善用了未被利用的人力資源。」

講返太子間雜貨舖，在黃景龍的協助下，現在有了新程式「Around Points」(中文名：Around 店獎)，利用裝於店內的感應裝置向顧客推送獎賞優惠，吸引年輕人幫襯，令買少見少的士多仔迎來曙光。

「有了這層熟客關係，就算到時區內再開新舖，客人也會繼續幫襯老店，重新建立起人與人之間失去的信任」。Around Points 本月問世，除了油尖旺區、銅鑼灣的一些細舖，合作商戶也包括獨立精品店、連鎖 Cafe 等，首輪共有數十間，特選商舖獲豁免 600 元年費。

黃景龍預計，「Around Points」到年底可引入第二輪商戶，分佈區域亦會更廣，包括首次涉足住宅區。

至於主打鄰里社交服務的「MyFlat」，現已改名「Around Neighbours」，成為「Around Points」的姐妹 App，未來有機會合而為一。也許有日，大家落樓剪個頭髮，都要開返 Around Points 看看有無優惠呢！

當然，黃景龍的野心不止於此，他目標以香港為據點，將「Around」打入像香港一樣高樓密集的東南亞城市，為此已在尋找專業投資者。



內地代表

聯合創辦人
許曉暉 (Alex)

項目	ParkLU
出生地	中國湖北
學歷	北京航空航天大學工業設計學士
工作經歷	優酷、JobsDB

內地優才逆流創網絡平台

■許曉暉與阮美芳。張偉民攝

互聯網改寫傳統行業遊戲規則。香港互聯網發展緩慢，本地資訊科技人才近年紛紛北上深圳尋求發展，但在 Blueprint 今年十間初創公司中，卻有一位來自內地的用戶體驗設計師 (UX Designer)，甘願逆流投身互聯網初創公司，皆因他看好香港傳統行業資源豐富，經互聯網革新後，可產生龐大商機。曾先後任職內地初創企業及視頻分享網站優酷 (Youku) 的許曉暉，2013 年以優才身份來港定居。他開玩笑說，因為見證了北京霧霾從 77 (PM2.5 指數) 飆至 400，所以急急來港保命。當然更重要還是看中香港廣闊的國際市場。來港最初兩年多，他在求職網站 JobsDB 做用戶體驗設計，公司近兩百人，只有他和另一名同事來自內地。

兩地網企做事大不同

有差異就有比較。談及兩地網企做事方式，許曉暉大嘆「很不同」，「國內商家喜歡嘗試新東西，香港商家注重細節體驗，所以國內很多互聯網公司前進很快，但過了兩三個月就沒了；香港網企資源沒這麼多，就會把現有資源做好，穩中求勝」。以為他青睞香港做事方式多點，他卻否認，指作為初創公司，唯有極速發展才能追上大公司步伐，「有 idea (橋段) 就要想辦法以最快速度做出來」。以優酷為例，自 2006 年創立以來，用戶體驗設計日異月殊，公司在此期間迎來高速成長。相比之下，JobsDB 單單修改投遞簡歷的方式，就要經用戶調研、體驗測試等一系列繁冗程序，文字等細節更要經數遍校對。今年 3 月，許曉暉在一個創業者活動認識了美籍越裔企業家阮美芳，當時阮美芳在上海已有一間創辦三年的時尚品牌推廣公司 ParkLU，兩人一拍即合，火速於香港創辦其網絡平台，項目入圍 Blueprint 第二期創業加速計劃。在 ParkLU，許曉暉是產品總監，負責網站設計和維護。有了先前打工經歷，他這次如魚得水，接著長舒口氣——終於輪到自己話事。

家庭對一個人的職業路，影響不可謂不明顯。與初創企業創辦人交談，印象最深是很多人提到，從很小時候就萌生了創業念頭，「希望成為爸爸那樣的人」。

Armbruster 的「第一次」不在香港，認真計，前三次創業經歷，都獻給了香港的老對手新加坡。他在新加坡住了七年，創辦兩間工程服務公司，一間招聘軟件公司，員工最多時有數百人。新加坡收緊外勞政策，初創企業被迫花高價僱備本地人，引發外企撤離潮，Armbruster 是其中之一，賣掉了三間初創公司，搬來香港白手起家。

打工痛苦 再創業搞錄音面試軟件

果然識時務，身處異鄉的 Armbruster 讀起香港毫不吝嗇，「在這裡永遠不會想家」，又指「香港有悠久歷史」，見記者一臉疑惑，他語帶雙關道，「至少比新加坡多點文化」。就連天氣也是香港好，簡直是「21 世紀世界的中心」。



■輪胎改造的座椅。張偉民攝

法國佬捨棄星洲為 Talkpush

外國代表

創辦人
Max Armbruster

項目	Talkpush
出生地	法國
學歷	法國格勒諾布爾高等商學院學士
工作經歷	科技新聞網站 CNET、軟件公司 SAP

來到香港的前兩年在知名軟件公司 SAP 打工，做慣老闆的 Armbruster，自言那段時間極度厭工，「朝早身體沉重到不能起身，一想到要做些重複工作，精神便很痛苦」。與此同時，一個新商業計劃在他腦海誕生，正是大家今日見到的「Talkpush」原型。

Armbruster 最初只是憑空想像，直到全球著名酒店品牌 Sheraton 表示有興趣簽約成為客戶，他才下決心另起爐灶，並用半年積蓄創辦了新公司。

Talkpush 的靈感，源於 Armbruster 在新加坡經營招聘軟件公司時，發現市面缺乏一款幫助企業大量面試的工具軟件。

「酒店、零售、客戶服務這些行業，經常動輒收到數百份履歷，但 HR (人力資源部人員) 沒有時間與每位求職者聊天，大部分時候他們只是掃一眼履歷，以學校不好，或沒有相關工作經驗為由將人踢出局。但實際上，這些工作並不需要名校背景，更重要的是，你性格是否隨和，早上會否笑着醒來。」

簡單說，Talkpush 是一款幫助大企業初步篩選求職者的錄音面試軟件，諸如「這個職位最吸引



■Talkpush 創辦人 Max Armbruster。張偉民攝

你的地方是什麼？」、「為什麼來應徵這份工作？」這些基本問題，求職者需以講話方式表達。在 Armbruster 看來，同樣一個問題，用「講」而非用「寫」相差甚遠，HR 能從中判斷求職者的性格、聲音以及應變能力是否符合職位要求。他表示，已在研究推出視頻版 Talkpush，能讓企業「看到求職者樣貌」(check the looks)，功能更先進。

Talkpush 理念雖吸引，但因客戶企業須有一定規模及財力，令簽約過程複雜很多。Armbruster 不諱言，簽一個客戶需要 4 至 6 個月，對一間沒什麼資源的小公司，變數實在太大。他早前向太古集團旗下國泰航空提出合作權機枝，惟因對方已有其他合作對象而作罷。說到這，Armbruster 愁眉深鎖，臉上又寫滿憂愁。

到生意夥伴，開啓跨界合作。

亦不必擔心產品被「山寨」而拒絕分享，因為科技產業並無地域界限，橋段被抄無可避免，反而證明產品有發展空間。

不過相比怕被「抄橋」，不少外國人卻認為，限制香港創業發展的最大原因，在於港人愛錢多過愛創意。無論是放棄紐約投行經理職位的 ParkLU 創辦人阮美芳，還是從全球知名軟件公司 SAP 離職的「Talkpush」發起人 Armbruster，在他們看來，創業比起做「高級打工者」好玩太多。 ■香港文匯報記者 張易

特稿

BluePrint 創業空間中的分享文化

BluePrint 為初創科企提供的創業空間，總面積 1 萬方呎，採用類似 Google 的共用工作空間設計 (Co-working Space)，不僅公司之間毫無秘密，任何人一舉一動亦收他人眼底。然而，這種來自矽谷的分享文化，正正是香港目前所需，需知道，產品不符合市場需求，是初創科企的頭號殺手。創辦鄰里社交平台「Around」的黃景龍，雖

然曾在加拿大讀大學，但對這種「拎住杯野無端端同人傾偈」的西方文化，依然不太習慣。這解釋了為什麼 BluePrint 每一期取錄的 Startups，大部分由英文人創立，今期亦有八成來自海外，包括美國、法國、新加坡等。

創業切忌閉門造車。為令產品符合用戶期望，本地化及讓更多人認識產品十分關鍵。與其他創業者分享資訊，對方以用家角度給予反饋，可能帶來意想不到的啟發，幸運者更可找