

企業數碼媒體推廣增 投資百萬料明年回本

網絡達人配對平台掘金



趙潔瑩(CK)和關嘉潤(Karen)成立網上平台 EASY LINE UP，為品牌客戶、廣告和公關公司、網絡達人提供一站式自助配對平台。



EASY LINE UP 員工與Influencer合照。受訪者提供

近年社交網絡平台和 YouTube 孕育了全新的工作類型，出現「影響者營銷」(influencer marketing)，有人會叫他們做網絡紅人、YouTuber、KOL (Key opinion leader，關鍵意見領袖) 或者 Influencer (具影響力的人)。就算不少人工作繁忙，一個星期不看電視都無所謂，但每日總會抽時間去看以上各類的短片或文字資訊才會心息。不少廣告客戶就中這些「紅人」的潛力，挖掘部分人成為廣告新星，而當中的配對工作自然亦大有商機。

香港文匯報記者 吳婉玲 圖：張偉民攝

趙潔瑩(CK)和關嘉潤(Karen)在一次朋友聚會上認識，談到工作上的困難使二人一拍即合，其後成立網上平台 EASY LINE UP，為品牌客戶、廣告和公關公司、網絡達人提供一站式自助配對平台，強調高透明度，客戶可以直接看到心儀的 Influencer 所收取的價錢。

幫企業找達人發現商機

未創辦 EASY LINE UP 前，Karen 的工作是幫客戶找合適的 Influencer，她發現難以去發掘新進的 Influencer，亦要花時間去整理已知 Influencer 的資料，例如粉絲數量和其使用的平台等，「花太多氣力啦，我覺得一定會冇咩嘢可以上網幫我做到，我自己上網搵，係無一個咁嘅平台喺亞洲區呢邊幫我做到呢樣嘢。」

而當時的 CK 已經是 Influencer 的經理人，旗下有一群較多人認識的 Influencer，當然亦有部分是新進。CK 表示，新進的 Influencer 較少人認識，「我哋係要花好多氣力去介紹佢哋畀客去識」。正因為兩人分別在工作上遇到類似的困難，所以一拍即合共同創辦 EASY LINE UP。

成功配對再收 10% 行政費

現時 EASY LINE UP 採取服務組合收費形式，客戶、廣告及公關公司可以購買訂閱計劃，包括普通版 60 日和特別版 90 日，收費分別為 2,999 元和 4,999 元，其間可在平台內不限次數搜尋 Influencer。若成功配對，EASY LINE UP 會再收取成功交易的行政費用，價格為工作項目交易金額的 8% 至 10%。

正因為主打透明度高，Influencer 所收取的價格會清楚列明在平台上，所以 EASY LINE UP 對客戶亦有非常嚴謹的篩選，避免 Influencer 的工作價格外揚。客戶需要提供商業登記牌照，而 EASY LINE UP 亦會派員與客戶見面，其後才可試用平台。在試用後，客戶則要付款購買訂閱計劃才能透過平台繼續發掘更多 Influencer。

Karen 表示，EASY LINE UP 的總投資額約 100 萬元，保守估計明年年中可回本，她不排除未來會繼續投放更多投資額，以配合有意在年尾進行的海外擴展業務計劃。現時公司業務主要為香港及台灣，每個月營業額達 6 位數字，她希望未來可以將版圖擴闊至東南亞地區如新加坡、日本、韓國及泰國等。

港 Influencer 推廣剛起步

談到行業的生態，CK 形容香港市場在接受 Influencer 作推廣仍處於「BB Status」。對比歐美國家，香港在這方面的發展步伐走得比較慢，尚未成熟。雖然近年已經有不少客戶願意投放資源，採納 Influencer 作宣傳，但 CK 認為市場仍然有很大的進步空間。

Karen 補充，有客戶仍會用對傳統媒體的標準去鑑定 Influencer 在數碼媒體上的宣傳效果，她相信香港市場仍需要時間去接受 Influencer 的宣傳模式，「我希望呢一兩年內會有一個大嘅 Jump On，大家(更能接受)用呢啲 New Media。」



謙稱未夠恒心做達人

CK 和 Karen 成立的平台，幫助品牌客戶、廣告、公關和網絡達人可以在高透明度下成功配對，這兩位幕後功臣在接受訪問期間一臉正經，頭頭是道地講述公司的創辦理念和分析市場前景等。但當被問到會否有興趣以個人名義去做 Influencer 時，Karen 立即笑了起來，斬釘截鐵地說「我唔會」，相反 CK 就猶豫了一下，「唔會……唔會的機會大些，雖然我本身都有寫 blog 的習慣。」

CK 的網誌「Ck 仔。樂遊四方。」通常介紹香港本地旅遊熱點，「我就是那些不能夠持續寫的人，我的取捨就是取捨放多些時間在事業工作上面。」CK 表示自己在高峰期一個月可以刊登 4 至 10 篇 blog，但現在已經忘記了上一篇是何時刊登。

太「宅」擔心做唔好

而 Karen 就直指自己比較「宅」，「如果我要寫嘢，我想寫一啲係關於我自己，感性啲，但我唔係想全部人睇。」Karen 甚至很少在 Facebook 更新近況，「你話叫我做 Influencer，我有諗過嘍，但我覺得我會失敗。」

經驗之談 Influencer 接廣告 不能失去自己

香港文匯報訊(記者 吳婉玲)雖然網絡紅人生態在本港未算成熟，不過競爭亦不細，如果成功受到客戶青睞，或者工作會接踵而來。最近就頻頻在電視上見到一眾網絡達人的廣告，日日夜夜都有他們的蹤影。對於各位正在努力的 Influencer，CK 和 Karen 都有少少提議。

要有自己 Position 毋忘初心

「做 Influencer 嘅人，佢哋一定要搵到自己個 Position，而佢個 Position 一定要係佢真心鍾意的。」CK 認為，只要 Influencer 喜歡他們自己所做的事，毅

力和恒心就會隨之而來，「他朝有一日，佢哋真係能夠接到一個廣告的時候，會希望不要失去原本的自己，毋忘初衷。」

Karen 則認為，作為 Influencer，態度非常重要，「我覺得做 Influencer 同人一樣，無論你做哪一行什麼職位，無論你是老細又好，掃地又好，什麼職位都好，我覺得都是要尊重他人。」她指，Influencer 應該避免因獲得成果而自大，一朝得志，因為會破壞自己的個人形象，「只要你是尊重這一行，咁你自然有出路，你不尊重人，或者你不尊重自己份工的話，其實你做乜都堅持唔到。」

百公司參與微軟區塊鏈計劃

香港文匯報訊(記者 張美婷)近年有不少公司開始應用區塊鏈(Blockchain)於生意層面上，早前微軟公佈於 Azure 雲端平台，以「區塊鏈即服務」(BaaS, Blockchain-as-a-Service) 方式，提供第三方合作夥伴藉此平台建立創新應用模式，微軟業務拓展、雲端及企業策略總監 Marley Gray 昨於記者會表示，區塊鏈可以融入金融服務業和未來付款方式層面。

金融服務業應用將普及

Marley Gray 指，區塊鏈雖為新興的網上智能工具，不過已有不少企業、工業和公共機構使用。區塊鏈除了可應用於為客戶作預測和分析行為外，亦可以透過 P2P 貨幣兌換、電子錢包和流動支付工具，增加金融企業的客群，另外亦可防範洗黑錢及詐騙活動，料未來區塊鏈會打入金融服務業。

微軟現在已獲 12 間技術方案夥伴及近百客戶參與區塊鏈的改革計劃。微軟亞太區(行業及全球客戶部)金融事業部高級總監梁淑敏表示，暫未能透露現時有多少本港銀行使用該服務，不過區塊鏈令銀行貸款的透明度增加，強化企業的信心，令貸款額上升，而區塊鏈亦能因「一帶一路」機遇，加強其普遍性。

參展商之一的 gatecoin 市場部經理 Thomas Glucksmann 表示，公司使用微軟 Azure 雲端平台作軟件服務，現在以香港作主店，另在非洲亦有業務發展，他指區塊鏈能令客戶使用不同的貨幣付款，增加消費的方便度，亦令生意額上升，另外香港渣打銀行亦是公司其中一個較大的金融客戶，料下半年會運用區塊鏈向金融版塊發展。



Marley Gray(右)指，區塊鏈可防範洗黑錢及詐騙活動，料未來區塊鏈會打入金融服務業。張美婷攝

小米推紅米手機 3S 售 1099 元

香港文匯報訊(記者 張美婷)小米香港昨宣佈，推出紅米手機 3S，售價為 1,099 港元。採用 Snapdragon 8 核 64-bit 處理器、電池容量高達 4,100mAh、5 吋金屬機身輕薄與支援指紋識別。紅米 3S 配置金色和灰色兩個版本，均搭載 3GB 記憶體+32GB 儲存空間，將於本週四(8月18日)中午 12 時在香港小米官網、旺角小米之家、全線 CSL 專門店同步現貨發售。

次季出貨量縮 38%

雖然小米手機受到不少消費者青睞，但市場研究公司 IDC 最新數據指，今年第 2 季，內地智能手機市場的前三大廠商華為、OPPO 和 vivo 的市場份額合計

佔 47%。小米第 2 季出貨量 1,050 萬部，按年大減 38.4%，排第四位，而去年同期小米出貨量為 1,710 萬部；而蘋果同期只有 860 萬部，減少 31.7%，分別排第四和第五位；OPPO 錄 1.2 倍升幅至 1,800 萬部。

IDC 指出，在中國智能手機市場，中國本土廠商的銷量相比第 1 季度都有所增長，而蘋果銷量卻持續下跌，主要是其小屏幕手機 iPhone SE 未獲喜愛大螢幕的果粉們追捧，果粉們正期待蘋果在今年第 3 季度發佈新的 iPhone 產品，這有望增加蘋果在中國的銷量。至於 OPPO 和 vivo 表現出眾，主要受惠於它們在線下渠道的強大實力。

國泰港龍寄艙行李增 10 公斤免費

香港文匯報訊 國泰航空(0293)及港龍航空昨宣佈優化其行李政策，乘客可享更高免費寄艙行李重量，而超額行李收費大體上亦有所下調。按重量計算的行李政策經優化後，所有客艙級別的乘客可獲增 10 公斤的寄艙行李。馬可孛羅會銀卡、金卡及鑽石卡級別會員，可分別享有額外 10 公斤、15 公斤及 20 公斤的寄艙行李限額。

超額行李收費減 40%

超額行李收費的航區組合亦根據國際業界標準有所調整。經重新組合後，航區的超額行李收費獲下調，減幅 40%。為提升辦理登機手續效率及縮短乘客在機場排隊

的時間，新政策將按行李重量以及數目計算。商務、特選經濟及經濟客艙乘客可享兩件免費寄艙行李，頭等客艙乘客可獲三件免費行李寄艙，而馬可孛羅會金卡及鑽石卡級別會員在原有額之上可免費再多一件。

手提行李重量限額增

另外，港龍航空亦會提高現時所有客艙手提行李一律為 5 公斤的限額，與國泰航空現行政策劃一。經濟及特選經濟客艙會提高至 7 公斤，而商務及頭等將分別提高至 10 公斤及 15 公斤。

新寄艙行李限額將適用於從下月 15 日起發出或轉換的機票，而新手提行李政策亦將於下月 15 日起生效。

東亞 Apple Pay 現金回贈 25%

香港文匯報訊 東亞銀行(0023)昨推出 Apple Pay，該行信用卡客戶於本月 22 日或之前將東亞銀行 Visa 信用卡或萬事達卡加至 Apple Pay，即可獲 5,000 獎分，流動理財用戶更可額外獲享 20 元 Circle

K-Coupon。此外，於 10 月 31 日或之前，首 30,000 個合資格信用卡賬戶透過 Apple Pay 付款 3 次或以上更可享 25% 現金回贈，每個合資格信用卡賬戶可享最多 180 元現金回贈。