



Carousell新加坡起步 手機拍賣拓至全球14地

左起：旋轉拍賣共同創辦人郭修瑞、陳翊偉、吳承翰。受訪者供圖



陳翊偉指，平台的特色在於簡單易用。張偉民攝

三個後生一個概念

吸創投資金3.26億

科網熱持續發酵，造就股王騰訊(0700)由2004年上市至今累升逾200倍。在這個科網世代中，幾乎人人手中有至少一部智能電話，任何與科網有關的概念皆可帶來無限憧憬。由3個未到30歲的年輕人於2012年在新加坡共同創立的手機拍賣平台旋轉拍賣(Carousell)，去年底正式來港發展，成功得到多間創投公司垂青，至今已募集4,180萬美元資金(約3.26億港元)。雖然業務的收入模式仍在發展摸索之中，但正如前財爺梁錦松所言，目前是一個不乏資金，只欠概念的年代，只要有偉大的願景，即使未賺錢又如何？

■香港文匯報記者 莊程敏

創業除了需要資金，更重要的是有共同努力的夥伴。Carousell其中兩名創辦人陳翊偉(Marcus)與郭修瑞(Siu Rui)是老朋友，至今已認識超過10年。兩人一同參與母校新加坡國立大學的海外學院計劃到美國矽谷交流，在交流期間認識同樣參與此海外學院計劃的吳承翰(Lucas)，三人一拍即合，回國後一同希望以科技解決日常生活遇到的問題。

網上賣物不再繁複

由於他們在科技討論區上的買賣經常遇到困難，於是研究開發了網上買賣應用程式(App)，並於2012年3月參加了新加坡創業周末比賽(Startup Weekend Singapore)，Carousell旋轉拍賣的雛形就此誕生；同年8月在新加坡正式推出市場。郭修瑞和吳承翰更獲《福布斯》列入2016年度「30位30歲以下亞洲企業家」。

Carousell創辦人兼總裁陳翊偉日前接受本報專訪時表示，以往人們進行網上拍賣，要用相機拍照，將照片連接到電腦，再上傳至網站，過程非常繁複；Carousell則標榜任何人皆可輕易使用，30秒即可透過手機拍攝貨物照片，配以簡單美圖功能，加

用戶可在旋轉拍賣平台銷售自己多餘的物件。



平台設有一對一聊天功能。

網上截圖

幾句描述，即可上載到平台，方便有如Facebook及Instagram發文。

手機拍賣全球大勢

問到為何Carousell可以吸引到高額集資，陳翊偉認為，除了用戶體驗大大提升，手機拍賣亦是全球的一個大趨勢。他指出，隨着人們愈來愈富裕，過度消費文化盛行，很多人家中存放大量多餘的物件，透過拍賣除了可解決房屋空間不足問題，亦可以減少廢物，有助保護環境。另外，其業務發展潛力大，自己以及其他創辦人非常熱愛科技，對公司充滿熱誠，相信這些是吸引基金的地方。

港市場女裝較熱門

截至今年第三季，Carousell已拓展至全球14個國家或地區，其中包括新加坡、台灣、馬來西亞、印尼等地，最近於10月正式登陸菲律賓。Carousell迄今已錄得逾4,100萬項商品上架，超過1,900萬項商品透過平台賣出，是全球規模最大及發展最快的分

類買賣App之一。香港市場方面，今年6月應用程式正式推出後，截至9月已有200萬項商品上架，交易量按月錄得超過29%增長，增長率為眾多市場中頭3位。較熱門的貨品種類為女性服飾、化妝品、名牌及玩具等。

用戶目前透過平台買賣毋須收取任何費用，陳翊偉表示，公司着重的不是短期收入，反而是長線的經營。他指公司正致力開拓更多市場，待營運模式成熟後才考慮加入收費的特別服務予用戶，如協助賣家推廣產品等功能，加入廣告收入等。

Carousell旋轉拍賣集資過程

2012年4月	新加坡大學企業機構提供7,000元新加坡幣(約3.95萬港元)
2013年1月	ACE Start-ups投資5萬元新加坡幣(約28.2萬港元)，正式成立Carousell有限公司
2013年11月	樂天創投、金門風險投資公司、創業500、Danny Oei Wirianto以及連續創業家Darius Cheung投資100萬元新加坡幣(約近560萬港元)
2014年11月	美國紅杉資本領A輪融資，募得600萬美元(約4,680萬港元)，其餘參與者包括樂天創投、金門風險投資公司、創業500以及連續創業家Darius Cheung
2016年8月	由樂天創投帶領，並與紅杉資本、金門風險投資公司及創業500攜手於B輪融資募得3,500萬美元(約2.73億港元)

FedEx: 電商助中小企業業務增長

香港文匯報訊(記者 吳靜儀)近年電子商務的興起，大幅改變了物流業生態。FedEx Express(FedEx)昨日公佈《數位經濟下之全球貿易：小企業的機遇》研究報告，該公司香港及澳門董事總經理梁銘添表示，82%香港中小企業，過去一年業務穩定或出口貿易增長，平均出口營收更佔了總營收的三分之二以上；中小企看好亞太區內的出口業務。

港流動商務滲透率較低

近年電子商務的興起，大幅改變了物流業生態，他指出電商商機更持續成為中小企業增長動力，有80%中小企業已從事電商，每年平均收入達268萬元。中小企對電子商貿的信心持續增強，有43%認為他們於未來一年的電子商貿收益將上升。香港在電子貨幣方面的發展較落後，這可能是導致香港較少流動商務及社交媒體商務(social commerce)滲透率較低的原因。

報告指，目前，56%和73%的本港中小企已分別透過流動商務及社交媒體交易賺取收入，但遠比鄰近之內地中小企的比率為低——有關比率分別為94%及88%。事實上，39%之本港中小企認為愈趨劇烈的全球競爭

港中小企流動商務及社交媒體商務滲透率較低



資料來源: FedEx

是其中一項最大的挑戰。然而，全球競爭只會日益加劇，故中小企需提升競爭力，供應鏈屬關鍵之一。在香港，95%之中小企認同物流在其出口業務中發揮重要作用。高效的供應鏈能有助提升客戶體驗及管理成本，從而協助贏得客戶，並提高盈利能力。梁銘添表示，香港的快遞業務以傳統企業對企業



梁銘添指，香港的快遞業務以傳統B2B銷售模式的客戶為主。吳靜儀攝

(B2B)銷售模式的客戶為主，要以B2B發展至公司對個人(B2C)模式需要時間，更加需要資料流(Dataflow)、付款方法等方面的配合，認為香港應積極推動政府政策、科技以及銀行間的系統配套，以趕上流動支付及個人對個人(P2P)交易平台的發展。

六福幸運抽獎

助客紅隧廣告牌示愛

香港文匯報訊 聖誕節及新年又快到，六福珠寶(0590)昨日宣佈，即日起至明年1月2日期間，在香港及澳門分店舉行「感謝週『賞』愛為美加冕」活動，推出購物優惠，總值超過1,000萬港元。顧客凡惠顧任何珠寶首飾，即可於店內參加抽獎，以獲取不同價值的購物扣減優惠或其他獎品。

戀愛中人士更應留意，愛意滿溢的聖誕節是向愛人表達心聲的好時機，能夠在大型廣告牌下展示這份愛，更是非一般特別。六福珠寶將在紅隧隧道口的大型廣告牌上，為客戶向所有人表達這份對愛人感謝之意。

只要惠顧珠寶首飾滿22,800港元，便有機會參與抽獎，得獎的一位幸運兒可在聖誕期間透過此大型廣告牌，展示心底話。