

散工族網上平台 提供270項服務

“對着蘋果手機的智能軟件 Siri 說一聲「喂，Siri」，就可以啟動程式，可以幫你打電話，可以幫你校鬧鐘，甚至可以幫你叫車……成為你生活中的「好幫手」。但對於尋找一些更複雜的服務如開鎖、補習、美容等，又能否有一個助理代勞？3個背景不同的年輕人，今年5月初就成立了一間這樣的初創公司 hellotoby，在網上為有需要的客戶配對不同的專家，小到化妝，大到裝修，提供所需服務。

■香港文匯報記者 莊程敏 圖：張偉民攝”



專才配對

兩月促成

200萬生意

hellotoby 名字很親切，像在呼叫自己的朋友一樣，它其實是一個網上服務配對平台，平台招攬不同方面的專才，如美容、攝影、家居設計、補習等逾270項服務，客戶在網上輸入自己想要的服務，平台就會為客戶及提供相關服務的專才進行配對。

說起 hellotoby 的創辦經過，產品總監鄭會杰 (Jason) 指，他們3個創辦人原先互不相識，自己本身從事金融業，而另一位業務總監郭立凱 (Kelvin) 則是從事顧問公司，大家都是透過認識從事設計的現任首席執行官譚君傑 (Ed) 才走在一起。Jason 坦言，業務概念都是大家後來一起討論出來，但覺得這絕對是一個好機會，故決定離開自己的工作，與幾位年輕人一起搏一搏。

專家付款投標 用家免費

鄭會杰指，公司於5月初成立，7月試營運，9月才正式推出平台，短短兩個月內已吸引超過2,000位來自270種不同行業的服務專家註冊；為超過2,000名專家引薦超過6,000宗服務個案，為服務專家帶來共逾200萬港元收入，為中小企和自由工作者尋找客戶的途徑之一。他指出，對於這個成績大家暫時感到滿意，相信主要是其營運模式吸引到用戶。

業務總監 Kelvin 解釋，他們只會向專家收取推介費，交易完成後亦不會額外再收費，用戶透過其平台找尋合適的專家是免費的，服務費亦可直接交給專家，平台不會「抽佣」。服務專家在平台上會看到自己相關類別的客戶，他們向每位客戶「投標」需要付上5至25個投標點數 (Toby Coin)，每個 Toby Coin 為2港元，視乎不同工作種類。

補習攝影服務率先跑出

Kelvin 表示，他們會限制每位客戶最多只能收到4位服務專家的投標。他補充，以他們觀察，通常客戶都會選中間價錢，服務評價4粒星以上的專家。另外，為了避免客戶被專家欺騙「抬高個價」，平台最近亦新增一個新功能，就是為客戶提供每個服務大約的價格水平範圍。

Jason 補充說，目前眾多服務種類當中，以補習和攝影首先跑出，如果按分部廣告支出對收入，這兩項服務已收支平衡。相比市面上的網上補習中介平台，一般需收取補習老師頭兩周的全部補習收益，動輒達到數百至數千元；使用這個平台，相信收費會相對較便宜。

對於一間初創企業而言，不斷改進求變是必須的。雖然只推行兩個多月，但 Jason 透露，hellotoby 已打算推出新的業務模式：「一口價」服務，例如開鎖等緊急服務，他們會以收取佣金方式，「派單」予指定的服務專家，令客戶可以即時找到所需的專家，大大加快服務的時間。他預計，該項服務將於明年1月至2月推出。另外，由於目前只有服務專家版的應用程式 (App)，預計年底前將會推出用戶版的 App，方便用戶操作。



▲ hellotoby 料年底前將推出用戶版的 App，方便用戶操作。右起：鄭會杰、郭立凱。

服務專家 (Service Pros) 操作

- 1 中小企或自由工作者，下載 TobyPro 智能手機應用程式，註冊服務專家，填寫公司或個人資料，列出所提供的服務類別及相關經驗。
- 2 經 hellotoby 核實及認證資料後，成功註冊的服務專家，透過應用程式接收客戶服務要求的通知。
- 3 每次向所需客戶報價，系統會扣除約港幣25至50元的投標點數 (Toby Coin)；點數用完，可在 hellotoby 購買增值。
- 4 客戶確認報價後，服務專家直接聯絡客戶商討工作。
- 5 工作完成後直接與客戶進行交易。

hellotoby 客戶操作

- 1 登入 hellotoby.com，回答數條簡單問題，提出服務要求，並留下聯絡資料。
 - 2 hellotoby 根據你的預算、時間及其他要求，即時篩選配對最合適的服務專家。
 - 3 用戶最快在數分鐘內，收到最多4位獲認證的服務專家的報價。
 - 4 客戶接受其中一位服務專家的報價，以網站的 TobyChat 功能或其他渠道聯絡服務專家。
- 完成工作後，直接向服務專家付款 (hellotoby 不向客戶收取任何手續費！)。

成功之道

近年興起 slash「斜槓」一詞，意指一些不願意固定打一份工，同時擁有多重職業或身份的人，他們很多時會以兼職形式與不同僱主合作。

由於不少年輕人都厭倦朝9晚5沉悶單一的工作，寧願做自由職業者，透過同一時間做多於一份工作尋找滿足感或增加收入。hellotoby 正是為這群 slash 提供一個很好的平台，讓擁有不同技能及專業的人士以全職或兼職方式，找到他們所需的客戶。

hellotoby 產品總監鄭會杰表示，目前有不少公司及自由職業者使用其平台，公司方面則包括律師樓、家居清潔公司等。與市面上一般「炒散」App 的分別在於服務者與客戶之間可建立一個長遠的合作關係，而不僅是普通的兼職及短期工作。他透露，平台上有一位遛狗者 (dog walker)，透過其平台接到很多生意，正打算自己開一間寵物照顧公司；另亦有一位設計兼裝修師傅，只花50元 (25個 Toby coin) 就成功獲得一單總值超過60萬元的生意。

鄭會杰補充，對於自由職業者而言，很多時候如果要為自己市場推廣所費不菲，如加入 hellotoby，將會為他們提供一個個人的網頁，通常專家們都會將這個網頁分享給自己的客戶，亦是一種打造自己品牌的方式。

他亦發現通常專家提供的資料愈詳盡就愈容易成功奪標。另外 hellotoby 亦採用一套五星級評分系統，讓客戶為服務專家進行評分，列排行榜，同時公司亦會驗證及管理已註冊的服務專家。

助建客戶長遠關係

勝炒散 App



■不少年輕人寧願做自由職業者，hellotoby 正好提供平台讓擁專業技能的人士找到他們所需的客戶。

要準備犧牲私人時間

創業心聲

hellotoby 產品總監鄭會杰指出，很多初創企業因缺乏經驗，都會面對很多風險，但由於在多位具營商經驗人士帶領下，透過每星期共同審視業務進度，相信可大大降低風險。當被問到創業遇到的困難，他與業務總監 Kelvin 均異口同聲表示，就是犧牲自己的私人時間，特別是 hellotoby 另一創辦人譚君傑 (Ed) 即太太太分婉在內，但仍投入大量時間於 hellotoby。

專家不足 用戶不熟上網

Kelvin 補充，目前平台遇到的困難之一就是客戶需求太多，專家供應不足。

目前專家數目逾2,000人，但用戶數目達4,000人，而平均每一個用戶會作出2至3項要求。他指出，特別是「藍領」（泛指提供體力勞動，來獲得報酬的工人）的服務專家太少，可能主要是相關人士的年齡普遍較大，對於應用程式及網絡運用不熟悉，故公司會在周末安排小型講座指導一些年長人士如何使用其平台。

另外，亦希望與一些大機構合作，以提供更多服務專家。此外，他們亦不時會為用戶推介其他服務，務求令用戶想起有服務需要就想起 hellotoby。

梁錦松睇中 投資千萬

前香港財政司司長、現任南豐集團行政總裁梁錦松早前成立創業投資公司 New Frontier (新風天域)，8月成立至今已投資了4家內地及香港的初創公司，累計投資超過1億元人民幣。hellotoby 是 New Frontier 投資的香港公司之一，據說獲得千萬港元投資。

鄭會杰認為，在這些知名人士帶領下，對初創企業打響知名度有一定幫助。他說，「我們每個月都會提交進度報告給梁生 (梁錦松)，他都會給我們意見，亦會為我們介紹合作夥伴。」

大快活：不排除明年初加價

香港文匯報訊 (記者 吳婉玲) 大快活 (0052) 昨公佈截至今年9月底止中期業績，錄得股東應佔溢利按年增長1.8%至1.04億元；撇除出售持有待售的非流動資產收益淨額，來自核心經營活動的溢利1.04億元，增加15.1%。每股基本盈利81.71仙；派中期股息34仙。行政總裁陳志成於業績會表示，集團每年加價幅度會維持在2%之內，今年上半年的加價幅度低於1%，由於原材料和人手成本上升，以現時食物成本走勢計，不排除明年第一季要加價。

擬港添8分店增逾300人

據集團公佈，期內人均消費由去年同期超過34元上升至35元，集團已在香港新開7間大快活，預計下半年再開8間分店，增添人手300至400人，下半年資本開支為9,000萬元。陳志

成對開8間新店有信心，認為甚至有機會達到10間淨增長，反而是擔心請不到人。另外，新開設的日式休閒西餐廳 ASAP 有機會開第二間分店，料明年1月至2月在沙田第一城開業，人均消費約90元。談及最低工資時，陳志成表示，最低工資的調整對集團影響不大，因其時薪為40元，已經高於法定要求。被問到加價會否使顧客反感，他回應稱「成本升，加價是必然。香港是自由市場，客人一定會有反應」。對於租金，主席羅開揚認為，現時租金較合理，街舖舖租有回落。集團每年有1/3店舖需要續租，續租租金升幅為6%至7%，較以往低。他又透



■左起：大快活行政總裁陳志成、主席羅開揚。

露，香港業務同店銷售增長4%至5%，而內地同店銷售增長則少於1%，認為「中國內地市場係難做，嚟緊一年發展方向都主力係香港」。陳志成補充，內地店舖會集中在住宅區，因為商場人流變化太大，住宅區相對穩定，即使生意額較商場舖少，但租金亦較低。

維他奶：主業務轉向內地市場

香港文匯報訊 (記者 周曉菁) 維他奶 (0345) 昨日公佈截至9月30日止中期業績，錄得股東應佔溢利4.6億元，按年升48%；扣除出售事項淨收益後，則按年升15%；每股盈利43.8仙；派中期股息3.8仙。執行主席羅友禮於業績會上表示，上半年香港業務受機器問題影響有所下降，不過「下半年會做得更好」，今後公司業務會集中在內地市場。

羅友禮指出，出售北美主流業務和山水品牌後，總收入有所減少，香港業務受到一季度的機器問題，錯過銷售旺季，有3%的減幅。目前內地已經成為公司最大的市場，上半年內地業務錄得收入11.11億元，佔總收入的36.8%。行政總裁陸博濤預計，位於武漢的新廠房即將竣工，再加上已投入使用的佛山廠房，內地可做到自給自足，不再需要香港運送產品到內地銷售。

對於消費者最關心的商品價格問題，首席財務總監劉建成指出，暫時無需擔心加價，公司對生產成本的控制一向十分嚴格，與各方材料供應商保持十分密切的合作關係。雖然原料糖的價格有攀升跡象，但公司已鎖定期長遠商品價格，因此成本不會受影響，不過一年或兩年後公司與供應



■維他奶執行主席羅有禮。

記者 周曉菁 攝

商合同到期，屆時價格可能會有所調整。

歐舒丹按年多賺34%

此外，歐舒丹 (0973) 昨日亦公佈截至9月底中期業績，期內錄得營業額5.52億歐元 (約45.41億港元)，按年升0.91%；純利2,598.9萬歐元 (約2.14億港元)，按年升33.9%；每股盈利0.018歐元 (約0.15港元)，不派中期息。期內，巴西、中國、俄羅斯等國對整體銷售增長的貢獻最多，分別佔55.4%、38.6%和26.3%。上半年集團零售點總數增加69個地點至2,993間，自營零售店的數目則增加32間。