

擁智能大數據系統 助網店提升銷售效率

■楊兆煒指，公司一項最核心的技術是「關鍵字」字庫。



香港租金高昂，不少人創業會先從網購平台開始，有公司看準商機，推出電子商貿平台的大數據方案，為一眾網店提升銷售效率。只要輸入產品類型，智能方案就會提供在市場上最有競爭力的建議定價；亦有「交叉銷售機械人」為商家向買家提供最有機會購買的產品推薦，甚至幫忙採購。大數據公司 Viewider 的創辦人楊兆煒（Jun），曾於2009年獲得ebay「Summer Challenge」比賽大專團體組冠軍，被傳媒稱為「少年Bid神」。7年後的今天，他除了在ebay上營運着年收入達千萬元的網購事業，同時亦準備以「大數據」手機應用程式（App）在市場上掘金。

■文：香港文匯報記者 莊程敏

圖：張偉民



少年Bid神 研手機App 擴版圖

楊兆煒接受本報訪問時表示，自己創業的契機原來是源自打工。他憶述，之前在ebay舉行的學生比賽勝出後，獎品是進入ebay做實習，職位是交易協助員，主要幫人做「上貨」。

貼錢打工 實習生躍升合夥人

他說自己花大約50萬元去請人寫了一個倉存管理系統（ERP），「等於貼錢打工，幫自己做嘢做快啲」，結果成功獲ebay取用，由ebay員工躍升成為ebay的合夥人，這個系統亦即是Viewider的前身。由於公司得到兩輪融資，總額為400萬元。去年在新投資者加入後，便有成本研發大數據。

楊兆煒指出，公司一項最核心的技術是「關鍵字」字庫，讓用戶了解自己售出產品及賣得最好產品中的關鍵字。

透過下載3年Google新聞及整個維基百科，以計算文字的「關係」：「例如好多人買藍色牛仔褲，會買埋黑色衫，程式就會知道藍同黑有密切關係。」他指程式會將有同類型購買習慣的人聚集，再向他們作出交叉銷售的產品推薦。

另外，有不少大品牌如米蘭站（1150）、卓悅（0653）、Dr. Kong等皆有使用其倉存管理系統服務，然而這些大品牌會較不知名公司有較重負擔，定價不能太進取。

未來目標 服務擴展更多平台

目前ebay有訂閱其服務，主動贊助用戶使用Viewider的服務，每年訂閱費達7位數字。楊兆煒透露最近亦與facebook簽訂合作協議，主要是協助其進入中國市場。

至於傳聞facebook即將推出的電子商務市場Marketplace方面的合作，則仍未涉及。他表示，未來目標是再將Viewider的服務擴展至更多平台，強化系統機器學習（Machine Learning）方面，以及研發手機App，每日在手機上提供銷售定價、採購建議等，讓賣家逐項審批。

雲計算讓大數據業務的經營成本下降。



分析數據

價格敏感商品銷售增

公司目前約有2,500名客戶，主要是ebay、Amazon等電商平台上的賣家，從事出口生意。當中37%為電子產品，17%為時裝時尚產品，16%為電腦產品。楊兆煒指出：「以往定價、交叉銷售、採購方面都是以人腦決定，Viewider則會提供由電腦計算出的建議價格；此外系統設有機器學習（Machine Learning）功能，可根據不同產品的價格彈性，依照銷售狀況去做調整。」

楊兆煒指出，綜合其2,500名客戶的數據顯示，90日的平均生意額達7億港元，銷售產品達400萬個，但實際刊登賣得出的只有14%，即有逾八成半產品賣不出去，反映部分賣家的銷售策略不對應市場胃口。他舉例指，本港一間每年生意額達500萬美元（約3,900萬港元）的化妝及護膚品網購公司每年推出6萬件產品，就有5萬件產品賣不出去。他於是建議將這5萬件產品交給系統作管理，結果其中2%的刊登能帶來收入，令商戶每日生意額從1,700美元上升至7,000美元。楊兆煒認為主要是因為化妝品及護膚品市場非常「價格敏感（Price-sensitive）」，且單價高，貨量多，所以使用Viewider的效果特別顯著。

商戶生意9個月增8%

他解釋指，Viewider的實際操作是找出商戶低曝光的庫存後，商戶只需要回答一個問題：「你想增加銷量還是毛利？」電腦就會自動分析出應該如何定價，決定調整價格的幅度。不過有一個缺點，就是程式仍未有計入產品質量方面的考慮，即是否「抵買」，這方面仍有待改善。他自豪地表示，在短短9個月內，已為商戶產生200萬美元（約1,560萬港元）的生意，平均生意額增長8%。Viewider今年的收入約500萬元，較去年300萬元增加40%，主要收入增長來自大數據方面。由於業務仍處增長期，收入將繼續投放於新業務，增聘人手。



■楊兆煒（左）與Viewider技術總監陳富庭。受訪者供圖

硬件成熟

雲計算大減經營成本

Viewider是科學園的培育公司，目前正在進行新一輪1,500萬港元的融資，在深圳、台灣皆設有公司。Viewider創辦人楊兆煒認為，由於自己有在ebay上經營網購生意，所以最明白賣家所遇到的難處，例如要不停以人手調整價格等，故他指Viewider在市場上暫沒有任何競爭對手，因要很多條件才能促成此事業。

Viewider目前共有3位創辦人，其中一位是當時與楊兆煒一起參加ebay「Summer Challenge」比賽時的拍檔Jason。另一位則是財務分析公司FactSet的前亞太區技術總監，因想離職創業，與他們一拍

即合。他指出，由於相關硬件於近兩年才成熟，令大數據業務的經營成本下降，以往要買很多伺服器才可以支援到龐大的計算量，但現時用雲計算（Cloud Computing）後，成本大大降低。

談到網購生態，楊兆煒指大部分用戶是香港企業，內地及台灣僅佔10%。其實台灣有很多生產商，但當地的網購較香港更落後，甚具發展空間。不同地方有其優勢的產品類別，例如香港的稅率低，主要是出口手機、相機及化妝品等；台灣主要是做汽車及電子零件；內地則是出口代工產品、淘寶產品等。



■楊兆煒指，希望公司成為新型阿里巴巴。

突破瓶頸

目標成新型阿里巴巴

楊兆煒指自己7年前開始在ebay做賣家，主要銷售電話零件，每年生意額達1,000萬元，但坦言已到「瓶頸」。因單靠定價及交叉銷售等改善措施並不能永無止境提升生意額，故他正向採購方面着手。他指希望Viewider成為新型阿里巴巴：「我知道哪個價格會有競爭力，亦知道產品的關連購買行為。」目前已與台灣某大品牌的電腦產品及汽車零件生產商合作，貨品達到一千多款。

建採購平台方便廠家商戶

他指，現正興建一個採購平台，手上有一批廠家，商戶可將產品刊登在其網頁，毋須真的入貨。當有消費者落單

時，平台就可直接通知廠家發貨，直接送到用家手上，省卻了中間入貨的程序，商家亦可省卻「壓貨」的煩惱。

他認為，傳統的採購中，廠家與商戶的關係是對立的，往往要花很長時間討價還價，這個平台就可令他們的關係變成合作。以往，傳統生產商會被壓榨成本，享受不到零售的利潤，但透過Viewider，廠家提供一個定價，Viewider即時可知道市場售價應該是多少，相較以往廠家要做很多市場調查才可知道售價方便得多。他續指，以往採購及定價等需要由很有經驗的人去做，令公司很依賴於這些員工，現時利用大數據去做決定，就可以避免員工離職帶來的影響。

被指賣假貨侵權 淘寶再列美黑名單

香港文匯報訊（記者 莊程敏）阿里巴巴旗下淘寶網於周三被美國貿易代表辦公室（USTR）列入「惡名市場」黑名單，理由是淘寶出售假貨，並侵犯知識產權。阿里巴巴對USTR的最新決定表示遺憾，集團總裁Michael Evans質疑，有關決定是否基於事實，還是受政治因素影響。阿里巴巴集團首席執行官張勇昨向集團打假團隊同事發出千字內部信，內容提到「我們過去的努力，從來都不是為了哪個名單而出發的；我們未來的打假，也不會因為哪個名單而停止」，強調集團打假的決心。

根據USTR公佈的報告，目前淘寶網上的假貨多到令人無法接受的地步。報告指出，假貨不僅對美國創意、創新產業構成

嚴重的經濟威脅，諸如汽車零件等低劣仿造品也對不知情消費者帶來潛在的公共健康威脅。一家大型汽車製造商指出，阿里巴巴平台上至少有95%印有自家公司商標的產品疑似為假貨。同時批評，阿里巴巴假貨和盜版貨對美國的創新產業構成嚴重經濟威脅，部分更對公眾健康帶來損害。

翻查資料，淘寶曾在2011年被美國貿易代表辦公室列入黑名單，但是在2012年因打擊假貨和盜版貨而獲得除名。

去年12月，阿里巴巴集團專門組建了平台治理部，全公司上下有超過2,000名員工全職負責打假，另有5,000名社會志願者積極參與。張勇昨日鼓勵打假團隊，稱未來以類似「惡名市場」的事情來自實現貿易保護



■美國指淘寶售賣假貨，再將其列入黑名單。資料圖片

的「市場惡意」行為，可能還會發生，也許會愈來愈多。「我們發誓保護『知識產權』，但我們不維護『知識霸權』。我們不允許淘寶成為一個『惡名市場』，但我們也不害怕來自市場的惡意。」

ZALORA「雙12」網購額增48%

香港文匯報訊 亞洲大型網上時裝購物平台ZALORA在今年「12·12網購狂熱」項目的銷售理想，在各個地區中銷售額錄得48%平均增幅。一連四天的促銷企劃亦為ZALORA帶來27%的首次在網店上消費客戶增長。大部分東南亞電商市場仍屬起步階段，ZALORA透過「12·12網購狂熱」等大型網購活動，逐步打破網上消費的限制，推動網購時裝普及。

手機App購物增幅明顯

公司自2012年起牽頭舉辦這項年度活動，今年活動由12月12日至15日在新加坡、馬來西亞、香港、台灣、菲律賓及印尼等地舉行，表現理想，總收入比去年活

動高出五分之一。其間推出多個矚目優惠並嚴選多款最佳產品，令當天銷量比平日高出三倍，當中使用手機應用程式（App）購物的增幅更為明顯。

另外，ZALORA留意到用流動裝置購物的顧客人數持續上升，今年在「12·12網購狂熱」期間經流動裝置下單的顧客比去年高出28%。這現象是網上消費行為轉型至以流動裝置消費為主流的又一明證，也令ZALORA銳意斥資重點研發手機技術，讓顧客可以隨時隨地享受到桌面與流動裝置無縫接軌的網購體驗。據公司估算，在今年「12·12網購狂熱」期間，每天營運中大概動員超過500名運輸工人，確保每一件包裹能在最短時間內送到買家手上。