

400萬開發建材App VR展現裝飾效果

內地移動互聯網用戶去年底突破10億，加上擁有5億中產階級和高達4萬億元（人民幣，下同）的建材市場，當中無疑蘊藏着巨大商機。從事建材業務的香港青年李景澍，看好這巨大機遇，今年1月與香港多位創業團隊成員攜「磚家創客」項目，入駐深圳灣騰訊眾創空間，通過進口海外高檔健康環保建材及VR展示裝飾效果，為內地創業者提供低門檻入駐和創業機遇，開創自己的事業。

創+故事

圖/文：香港文匯報記者 李昌鴻

港青磚家



爭奪內地4萬億元建材市場。李景澍展示其磚家創客手機App，將

談到發起磚家創客這創業初衷，李景澍向記者娓娓道來，他祖籍福建，家族早年已經營磁磚生產及分銷生意，加上許多福建籍人士在香港從事建材銷售，有很好的海內外資源和渠道。當他看到內地高速發展的移動互聯網，去年底已達10.77億移動互聯網用戶，內地每年的建材及家居行業市場規模達4萬億元，內地又有5億的龐大中產階級，購買能力強，他們又對內地一些建材存在安全和環保等方面的擔憂，令他察覺當中有巨大機遇。

李景澍很自然便萌發了利用其母公司香港iKOT集團從意大利、德國等歐洲國家進口中高端健康環保建材資源的優勢，發起了磚家創客這個項目。

力拓「互聯網+建材」

他作為發起人和CEO，與COO范維綱和創意合夥人陳子鵬等十位股東，一起創立了iKOT集團旗下的磚家創客項目，正式拓展「互聯網+建材」的市場。目前，包括合夥人、香港、深圳和佛山三地員工共計組成24人的創業團隊。去年，他們斥資400萬元開發的手機磚家創客平台，也於去年底正式上線。

磚家創客的經營模式，正是「大眾創業，萬眾創新」的演繹，利用母公司代理分銷海外建材的優勢，其移動電商平台以智能手機為終端，基於微信App，整合優質進口瓷磚、線下體驗店、設計師、業務員、經銷商等行業垂直資源，形成互聯網整裝供應鏈，一頭扎進內地建材及家居行業市場。如今已吸引歐洲近30家海外健康環保的建材供應商進駐，並在上海和佛山設有倉庫。此外，他們還將引入母公司的上市公司客戶，增加磚家創客的業務收入。

平台現時不僅吸引海外建材商進駐，同時也積極吸引銷售人員、專賣店和中介等入駐。李景澍坦

言，目前，海外和內地大量建材企業進駐一些家居商場，其租金高昂、人工成本高，導致其售價高企，嚇倒許多客戶。目前，他們只代理海外建材商產品，將來會考慮引入符合健康和環保標準的內地企業進駐，但入駐的成本無疑比許多家居實體店低不少。

低門檻助民眾創業

更重要的是，磚家創客可以吸引大量建材業務員、地產中介、銷售人員等進駐創業，並且創業門檻十分低廉，創客的代理金僅需交5,000元起，他們通過自己資源介紹客戶，可在辦公室、咖啡廳、家裡等地動動手指發微信或打電話，介紹成功後便可獲得高佣金回報，遠比開店銷售建材要簡單得多。

他指，這種經營模式下，磚家創客具有「零庫存、零租金、輕資產、低風險、差異化和移動電商」的優勢，可與線下體驗店無縫對接。更為關鍵是，在由創意合夥人陳子鵬負責開發的VR實境技術支持下，客戶不用去賣場，只需戴上3D眼鏡，用手機就可以感受實際的立體裝飾效果，顯得十分逼真。

冀吸納百萬設計師

李景澍期望，未來3至5年時間，平台可吸引100萬名銷售人員入駐。與此同時，公司數據庫有100萬家裝和工裝的設計師數據，現在有2萬多名設計師參與提供設計服務，未來將在全國和海外吸引百萬設計師入駐，為客戶提供設計裝飾服務，一旦全國眾多客戶採納，該設計師可以獲得多次收費，這無疑會激發設計師的進駐熱情。

令記者想不到的是，李景澍還在拓展「一帶一路」沿線國家的發展機遇，去年已經佈局東盟10國，赴緬甸與開發商洽談業務發展，並推薦他們平台設計師。

買料設計一條龍



磚家創客將銷售進口歐洲的磁磚和衛浴等建材產品。

業務惹關注 勢吸引融資

盈一利一急一升 磚家創客是目前內地較獨特的建材銷售和創業平台，加上內地廣大的市場，現已吸引多個公司的關注，並擬參與投資。

李景澍表示，因成本低和保持良好的產品信譽，公司未來幾年將吸引大量海內外建材商入駐，加上一次設計一旦採用可以獲得多次費用，大量設計師也紛紛進駐他們平台，包括寶馬汽車展廳顧問的高端設計師；而低門檻的創業機遇也給大量建材銷售人員、社會人士和中介等機遇，公司良好的發展前景吸引了許多公司的關注。當大量的建材公司、設計師和銷售人員入駐，他們的保證金將給公司帶來大量的現金流，當眾多低成本、快捷交易帶來收入時，公司將會獲得快速發展和擴展，尤其是當公司吸引上百萬設計師和銷售人員進駐，其帶來的效果將十分巨大。

李景澍表示，磚家創客今年仍是投入期，公司利潤主要來自於建材如磁磚、進口櫥櫃等銷

售，以及互聯網整裝業務。隨着業務的快速發展，預計公司今年年底將會實現200萬元的盈利。明年業務將出現大幅上升，有望獲得逾1,000萬元的盈利，而到2020年有望實現6,000萬元至8,000萬元的盈利。現在內地有銀行看中公司未來強大的現金流，已在與他們商談簽約金融合作。

現金流充足 擬在港上市

他透露，磚家創客的發展前景已吸引了一些公司，經過多輪接觸和商談，香港一家上市公司及風險基金擬今年4月將投資1,500萬元，作為天使投資入股，此後Pre-A輪和A輪投資也將持續進入，從而為公司發展注入大量資金推動公司更快發展。他稱，團隊已定下一個發展目標，計劃2020年在香港上市，期望成為港股中一家中型互聯網公司，屆時年生意達數十億港元。

深入分析市場 提高競爭力

發展一心一得 內地建材市場毫無疑問蘊藏巨大商機，但一家初創企業如何與大型連鎖商場爭市場？李景澍顯得十分有信心，他表示藉着自己的行業背景和對內地市場的深入分析和觀察，有信心可以分到一杯羹。

中產階級重視產品安全

現時內地中產階級高達5億人，其巨大的需求在哪裡，其需求中面臨的問題和痛點又在這裡，這些都要花時間和精力去分析。李景澍知道，內地因一些裝飾材料缺乏安全和環保，出現許多白血病和腦癌等重大疾病，拖累許多家庭由富裕陷入貧困。因此，許多中產階級並不在乎價格，他們更關注健康和環保的產品，而自己母公司具有進口海外建材產品優勢和渠道，這自然帶來了許多機遇。

目前內地建材市場大多被百安居、國安居、紅星美凱龍等數十家連鎖商場佔據，但是其租金、進場費等十分昂貴，動輒每月十萬甚至數十萬元，導致許多建材商家不堪重負，他們若果提價，許多客戶又難以承受，令競爭力下降。因此，李景澍認為，像磚家創客這樣的「互聯網+建材」業務模式，可令業主以合理價格享受健康家居及服務，創客亦可輕資產創業且多勞多得，甚至在海外度假時仍可以利用移動互聯網運營自身業務。

海外進口建材環保兼健康

在談到內地創業面臨的挑戰時，李景澍表示，內地一些公司看到磚家創客時紛紛模仿類似的終端平台，短時間可能對公司業務帶來了一些影響，不過這些公司都遇到瓶頸，因為他們並不在真實國際知名公司的採購名單上向其銷售高檔建材，品質及信譽得不到廣大客戶的認可，其銷售自然受到影響。

內地一些客戶對海外進口建材也是一知半解，內地生產建材的標準、質量等與海外有差距，但他們只會認為海外進口建材產品貴，沒有真正意識到其環保健康等優勢。磚家創客團隊便設法慢慢說服客戶，給他們看海外產品標準和香港應用的實例等，客戶為保障家人的長期健康，最終接受和購買。



李景澍（左）和陳子鵬商討推廣磚家創客手機App。

政府大力支持 港青北上創業

市，其巨大的房地產市場對建材需求非常大，加上深圳又是內地創新創業之都，許多優質創業項目獲得了深圳市政府和一些區政府的大力支持，而佛山又是內地的建材生產之都，因此他們便選擇香港、深圳和佛山三地佈局，目的是發揮各自優勢。

他還表示，選擇入駐深圳灣騰訊眾創空間，主要看好其創新環境、融資服務等。

記者日前赴「磚家創客」位於深圳灣騰訊眾創空間的深圳辦公室採訪，觀察到其面積約40多平方米，可供約12人辦公。

李景澍指每月租金需逾萬元，如果申請政府創業補貼，房租成本可以減少約1/3，他們今年將申請這一補助。

房租補貼吸引力高

其實，像李景澍這樣北上創業的港青

正在大量湧現，包括前海、深圳灣、福田和羅湖，其中的重要因素是深圳已形成良好的創業創新環境和風氣。深圳的創業成本較香港低不少，而深圳市對創業創新的扶持力度比香港大，政府對許多好的項目提供大量的補貼和創業場地，進行房租和稅收減免，並組織推介和融資對接等，因此其對許多香港創業青年帶來很好的吸引力，於是他們紛紛北上落戶。



磚家創客深圳團隊。

創一業一環一境 磚家創客落戶的深圳灣騰訊眾創空間，是由騰訊開放平台、深圳灣科技、珊瑚群創新加速器共同打造，為深圳最大的互聯網與智能硬件生態型眾創空間，關注互聯網、智能硬件等相關領域創業項目，給創業者提供全要素立體式孵化加速服務。

李景澍指出，之所以選擇在深圳創業，主要是深圳緊鄰香港，作為一線城

銀河聯動控告騰訊侵權

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）銀河聯動昨宣佈已入稟高院，起訴騰訊（0700）旗下產品應用圖形二維碼技術涉嫌侵犯銀河聯動的專利，要求立即停止侵權行為。銀河聯動董事長鍾業鏢昨於記者會上表示，是騰訊「先不客氣」，要求銀河聯動對內地的專利無效，因此再在港向其提告，又指或追討逾百億元人民幣，對於可能長時間打官司而引起消耗戰，「已做好一切準備」。

聲稱或追索逾百億損失

銀河聯動指，公司在二維碼技術領域擁有數十項專利，其中公司的「一種二維碼與標識的合成系統及方法」的發明專利，在2010年得到國家知識產權局授權，其後在香港註冊專利。但騰訊旗下的微信產品應用圖形二維碼，涉嫌侵犯了銀河聯動的專利，故在兩地提出訴訟。

鍾業鏢表示，單計騰訊旗下微信，截至2016年第3季度，其公眾號已超過1,000萬戶，每年在內地一個公眾號註冊費約300元人民幣，但在香港透過代理註冊公眾號費用遠超300元人

幣，若以超過1,000萬的微信公眾號來統計，涉及或超過100億元人民幣資金，因此其追索損失以百億元計算，但目前入稟狀未有提及具體金額。他強調，是次控告騰訊，主要不是想追討賠償，而是希望對方尊重知識產權；又稱提告之前未有跟騰訊方面商討，但公司傾向先談合作。

被問及騰訊在2012年已開始應用二維碼技術，為何現時才提告時，鍾業鏢回應稱：「之前公司在做一些新的二維碼系，為公司產品業務的基礎，所以沒有太注意法律上的問題，而且我們是主張產品服務，不是收產品的專利費用。」他承認騰訊對二維碼的普及化有很大的推動作用，惟沒有正面回應為什麼現在才決定控告對方。

二維碼專利被判無效

事實上，銀河聯動在2015年起已在內地向懷疑侵權的公司採取法律行動，惟據國家知識產權局專利複審委員會2016年底的審查結果，認為銀河聯動的圖形二維碼專利未能符合中國



左起：銀河聯動董事沈維，董事長鍾業鏢，董事莊一芬。

《專利法第22條第3款規定：創造性》，判其有關專利全部無效。

鍾業鏢認為，複審委員會當時接納騰訊提供的「一維碼與標識合成」這個未獲授權的專利文檔作為對比，認為銀河聯動的圖形二維碼專利不具備創造性，而作出了銀河聯動圖形二維碼專利無效的判定，公司認為，一維碼和二維碼技術並不相稱；同時，委員會的審批僅用14個工作天，時間過短。他指，公司已向國家知識產權局提出訴訟，要求恢復有關專利。

騰訊則以事件進入司法程序為由，不評論事件。

兩珠寶展吸引4480參展商

香港文匯報訊 第34屆香港國際珠寶展昨起一連5天（2日至6日）在灣仔會展舉行，連同正於亞博館舉行的、展期至本週六的第4屆香港國際鑽石、寶石及珍珠展，兩展合共吸引約4,480家參展商參與，為珠寶業界打造全球最大的商貿平台。

逾110個買家團訪港參觀

大會今年組織超過110個內地及海外買家團參觀兩展，參與的企業來自70多個國家及地區，總數超過7,400家。據主辦單位貿發局介紹，希望物色名貴珠寶首飾的買家，首推參觀「珠寶精粹廊」，展區內有過百家參展商，主打高檔次珠寶，例如本地參展商 Novel Collection 展出一系列名貴鑽飾，包括價值近50萬美元的蛋形艷彩紫粉紅鑽石戒指；日本參展商 Crossfor 展出多款採用其專利「靈動鑽石」鑲嵌技術製作而成的首飾，焦點展品包括鑲有15顆「靈動鑽石」的

玫瑰項鍊，價值16萬美元。

本港珠寶商一直深受環球買家歡迎，「瑰麗珠寶館」集合400多家本地珠寶商，推介香港工藝精湛、設計時尚的珠寶產品，包括環球珠寶設計中心、古珀行、百利貿易、Le-Grand（麗生珠寶）等。

瑰麗館聚逾400港珠寶商

對設計獨特、風格創新的設計師品牌有興趣的買家，可以參觀「珠寶設計精選」展區，區內網羅多個本地及海外的年輕設計師品牌，為買家帶來驚喜。

值得一提的是，今屆珠寶展是以「影后的風采」作為佈展的概念，古今中外的電影明星，不論戲裡戲外，都跟珠寶形影不離，花容月貌與璀璨珠寶相互輝映。大會在展場內重現多個經典電影場景，買家恍如置身光影世界，凸顯珠寶的「珠光寶氣」，觀賞度頗高。