

# 掌銷售之雲

# 握生財之道

## 做好心理準備

### 時刻堅持目標

**創業** 創業之路通常不會一帆風順。大學時修讀生物科的Billy，早在2000年科網熱最盛行時已創立一間主要做用戶評價的平台系統，以風險資本(Venture Capital)的投資營運：「當時多數科企在完全沒有盈利下仍可得到大量VC的投資，非常瘋狂。」他設立的平台系統後來亦無以為繼，幸得新加坡的投資者收購，才不至血本無歸。

直至十多年後再次創業，他吸取了上一次的教訓，決定在不獲取任何資本下營運，直至成熟才考慮接受融資。他坦言，其實現時的投資者較2000年時已審慎得多，不會隨便投資初創企業，至少是看出其具有一定的盈利潛力才肯下注。

談到創業心得，他認為創業者需有心理準備付出一定的機會成本，如放棄大家所追逐的價值觀——儲錢買樓等。同時也要學懂無視身邊家人朋友所提出的負面意見，堅持自己的目標。



Billy笑指，利用雲端上的大數據，可以分析出韓劇對韓國餐廳生意的影響。



餐廳選用其雲端POS系統，可省卻自行購買中央伺服器的費用。

## 港企500萬研雲端POS 採用餐廳年增600間



Billy指，每部POS系統收費逾2萬元。



沙嗲王有使用餐飲王雲端POS系統。



Billy指公司目前有10名員工，去年皆有「雙糧出」。

## 創+故事

大數據和雲端等概念近年才開始興起，但原來有港企早已快人一步發展。原本從事IT的港人Billy Chan，早在2012年決定要發展出能在全全球銷售的科技產品，與友人合資成立香港軟建(Everyware)，耗資約500萬元研發一套亞洲首個使用微軟雲端運算平台(Azure)的餐飲POS銷售系統——餐飲王。每部POS系統收費逾2萬元，每年有500間至600間餐廳採用，目前香港已有逾2,000間餐飲店採用。業務更拓展至澳洲、台北、新加坡及汶萊等地。

文：香港文匯報記者 莊程敏  
圖：莫雪芝

說起開發餐飲銷售系統的緣起，Billy指由於有家人經營餐飲業，故他對於餐飲業的銷售流程比較了解，知道市場上原有餐飲POS系統的問題及店家的需要。

### 實時查看生意 分析營運數據

他指出，本港餐廳上世紀90年代初已有傳統的餐飲POS系統，當時相對其他地區而言，香港算是走得較前。不過由於一直轉變不大，時至今日技術已追不上潮流。其團隊設計的餐飲王系統，主要是利用雲端技術操作下單流程及大數據分析：「以往東主每天都要等晚上埋數時，才可看到整盤數，但透過雲端系統，現可以利用手機等設備實時查看餐廳的生意及部署添購材料。」

Billy指，大型連鎖餐廳如要自設系統，需要購買昂貴的中央伺服器；使用雲端系統則可省卻硬件方面的費用。由於所有餐廳的點餐以及原材料採購等資料皆可上載到雲端系統，系統可進行多項大數據分析，讓餐廳東主清楚知道什麼食品最受歡迎，哪個時段最多客人，翻座率是多少等資訊。員工出勤記錄等營運數據亦可加以分析，其他外在因素數據如天氣等亦可以提供。Billy補充：「例如想知道韓劇對韓國餐廳生意的影響等，全都可以分析。」

### 社交媒體宣傳 增長空間仍大

傳統餐廳推廣着重口耳相傳，新世代的宣傳方式則傾向於社交媒體廣告。餐飲王的系統亦提供使用微信和facebook等平台向會員發出優惠通知等功能。Billy指，

每部POS系統收費逾2萬元，亦會為餐廳提供以平板電腦進行的下單服務，目前茶木、沙嗲王和華嫂冰室等皆是其客戶。

他補充，有三四成餐廳客戶是「單頭店」，即只有一間店的小型餐廳，其他是10間分店以下的小型連鎖餐廳，反映不單是連鎖餐廳才有使用雲端服務的需要。他指出，餐飲王目前在香港的市佔率僅為3%至5%，相信市場增長空間仍很大。自推出服務以來，市場反應相當不俗，每年皆有500間至600間的餐廳加入；去年首度進入澳洲市場，一年後已有約200間至300間餐

廳採用。「我們將公司命名為Everyware，就是希望其能在Everywhere（無處不在）。」雖然目前營運狀況不錯，但要拓展業務仍需要更多外來資金。Billy透露去年的銷售額增長達30%至40%，毛利率為37%。其實早在2013年底，公司已大致達到營運收支平衡，目前有10名員工，去年皆有「雙糧出」。Everyware創立至今並沒有拿到任何融資，原意是希望能在公司自身成長後，業務達到一定盈利基礎才接受融資，以免發展過急。

## 《餐飲王》系統賣點一覽

<p><b>實時數據 實時管理</b></p> <p>實時網頁營運報表 實時手機APP營運報表 實時餐牌管理</p>	<p><b>超高彈性餐牌設計</b></p> <p>智能撞餐，無須店員死記 獨有跟餐項目，出紙位更具彈性 動態改碼項目，無懼最刁鑽的餐牌</p>	<p><b>營運更暢順</b></p> <p>超爽反應使用界面 彈性列印設置 斷線保護</p>
<p><b>創新功能</b></p> <p>落單及出單可同時用多種語言 時段管理，報表一目了然 餐牌可導入/導出以作大量更改</p>	<p><b>留住客人</b></p> <p>會員積分卡 非會員印花卡 預繳卡及禮券</p>	<p><b>庫存及原材料管理</b></p> <p>訂貨、收貨一站式 限量沽清、即時沽清 原材料成本設置</p>

資料來源：餐飲王網站 製表：香港文匯報記者 蔡競文

## 國泰：業績最差時間已過

香港文匯報訊（記者 周曉菁）國泰航空（0293）昨召開股東大會，新任行政總裁何杲雖然出席了會議，但全程未有具體發言。主席史樂山則於會上表示，公司前年業績最差，但最壞時間已經過去，未來會不斷精簡架構，開源節流，相信可以重回正軌。

國泰2016財年虧損5.75億元，表現差過市場預期。昨日股東會伊始，便有小股東直言對公司業績「每況愈下」感到失望；稱投資國泰是對公司表現有期許，希望每年賺股息。此舉似乎說出大部分小股東心聲，現場有人拍手以表贊同。該小股東又提出質疑，稱十分不解公司在燃油對沖上的投資策略，詢問管理層有何解決方案。

### 承諾不再大規模對沖燃油

史樂山對此回應稱，明白有股東希望賺

取股息，公司會按既定策略工作，亦會組合新團隊，相信未來公司會重回正軌。他承認，過去兩年若調整燃油對沖策略，或許會有不同的結果，承諾未來兩年不會再進行大規模對沖，有信心由對沖造成的虧損會不斷減少，預計18個月內相應損失會消退。

另有股東擔心，國泰減少成本尤其在精簡人員後，會令航空服務質素下降。史樂山向其保證，公司提升營運效率的同時不會降低對乘客服務的要求，前線員工的工作依舊會保持高質素，精簡架構的對象以後勤人員為主。

### 傳周五裁員 高層未回應

對於市傳國泰會於本周五大規模裁員，史樂山指當下不便透露細節，如若執行任何相關計劃會提前與員工溝通。他強調公



史樂山(左)指公司未來會不斷精簡架構。旁為何杲。 莫雪芝 攝

司正在努力精簡管理架構，令其充分發揮效率，保持競爭力，長遠來看這對公司的發展至關重要。

## 恒安改革管理模式 成效待見



許連捷(左三)笑指自己要「重出江湖」，延遲退休計劃。左一為李偉樑。 吳婉玲 攝

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）恒安國際（1044）昨舉行股東會，行政總裁兼副主席許連捷在會後表示，第一季木漿價格穩步上升。自3月以來，木漿價每月錄得10美元至20美元升幅，持續到5月，估計6月價格持平，相信木漿價格於7月後會回落，回落幅度則要視乎市場需求。

去年集團紙尿褲業務收入減少12.3%，至21.5億元人民幣。許連捷表示，紙尿褲業務之前錄得雙位數跌幅，但今年上半年跌幅收窄，相信下半年會有改善。公司在5月1日正式實行新的管理模式，銷售渠道扁平化，由於改革不久，相關效益要日後才看到。

許連捷又指，線上銷售去年佔比5%，估計今年可達8%或以上。副財務總監李偉樑表示，集團去年下半年成立自家網上銷售平台，去年電商淨利潤率達雙位數字，預期隨着自營部分加大，相信今年淨利潤率有改善。

### 許連捷延遲退休計劃

另外，聞到退休計劃時，許連捷回應曾在公司30周年，即2015年時提及三年後退休，但由於公司進行管理模式改革，故現時並無退休時間表，笑指自己要「重出江湖」。

恒安股價昨收報56.65元，升1.71%。

## 騰訊與環球音樂簽內地分銷協議

香港文匯報訊 騰訊控股（0700）旗下騰訊音樂娛樂宣佈，與美國環球音樂（UMG）達成戰略合作協議，將在中國分銷環球音樂的授權內容，可在中國將環球音樂的內容授權給其他內容供應商。

根據合作協議，騰訊音樂娛樂（包括旗下QQ音樂、酷狗音樂和酷我音樂）獲得環球音樂曲庫內容和全球知名歌手資源的營

運、推廣和開發等權益。騰訊音樂娛樂將成為環球音樂在中國內地地區分銷業務的獨家合作夥伴。雙方還將在發掘培養藝人、探索新商業模式和完善版權保護環境等方面展開合作。

騰訊也將與環球音樂聯手成立一座錄音室，建成中國版的Abbey Road Studio。知名鋼琴演奏家、環球音樂旗下

Deutsche Grammophon簽約藝人郎朗表示，環球音樂和騰訊的合作將為內地樂迷帶來更多獲取音樂的渠道。內地目前擁有多數非常富有天賦的音樂人和創作人，這次合作將會讓其音樂文化及傳統引發全球注目。他說：「中國Abbey Road Studio的建立讓我尤為激動，這是一個真正惠及中國下一代音樂人的重要行動。」