

# 創業加速器 助初企起機

提供豐富脈絡資源 改進規劃吸引融資

不少初創企業正在玩一場「燒錢」的遊戲，看誰能趕在所有錢燒完之前取得成功。由於懼怕被其他競爭者超前，大家均在爭分奪秒加快成長，市面上的創業加速器正好可以助其一把。自2007年營運以來，美國著名創業加速器Techstars至今已協助約1,100間世界各地的初企加速發展。Techstars 區域經理Matthieu Bodin指出，無論Startup（初創企業）是在哪個階段，加速器皆能助其變得更強更好。

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：彭子文

除了綜合型的加速器，市面上亦有專門的加速器，如金融科技加速器和音樂加速器等。Matthieu指出，加入加速器的好處是初創企業能在極短時間內接觸到很豐富的脈絡資源，如行業內的專才和投資人等，故能讓剛起步的事業茁壯成長。

他指出，Techstars 結合頂尖的導師和投資者，能在短時間內協助創業者驗證商業模式，以推出新產品或服務；將一般公司需要兩三年的驗證時間，壓縮到3個月。借用經驗人士和投資者的資源和投入，可協助創業者在最短時間內把商品和服務推出市場。

Matthieu 指出，目前公司的加速器主要分佈在北美及歐洲等地，最近新增一個在澳洲，是有關網絡安全方面的。公司未來希望加強在亞太地區的發展，目前曾參與的亞洲企業包括台灣的UX TESTING，香港的籃球教練畫板應用程式 Basketball Coach's Clipboard 和 Coachbase 等。

## 三年驗證壓縮至一季

他們在挑選合適的企業加入時，程序相當嚴謹，通常會花上6個月去了解創業者的背景、創業目的、團隊合作性，以及想要解決的痛點等。通常每次招募會收到250份至1,000份申請，但當中只會選出10間初企。一旦成功加入後，他們會為其提供該行業內高達200名導師的協助，在3個月時間內加緊工作，並幫助其取得融資。Techstars 將會取得企業的部分股權作為報酬，即使在計劃完結後，若企業想再獲得更多融資，Techstars 亦會負責跟進工作。

Startup weekend。Techstars 早前在香港舉辦



Matthieu 指出，無論初企處於哪個階段，加速器皆能助其變得更強更好。

## 服務不收費 取股待成長

Techstars 的商業模式是，在整個加速過程中並不收取任何費用，並會向其提供2萬美元的資金。其後，公司將取得加盟初企6%至8%的股權，當這些初企開始上市或被收購時，所取得的股權才會賺錢。

其中一些成功的例子包括：在2010年曾加入計劃的美廠 Sphero 遙控球，2014年再次加入迪士尼的加速器，就創立了《星際大戰》BB-8 遙控機器人，結果反應極好，甚至大賣致全城缺貨。

相比起香港數碼港提供的創業孵化器計劃 (Incubator program)，數碼港投資總監賴宗志指出，這些孵化器計劃多數不會像加速器般拿取企業的股權，只提供基本協助。不過

最近創立的「數碼港投資創業基金」則有點像加速器的模式，會投入一定資金，然後取得企業的部分股權。

## 提攜後輩 提升自己

所謂「同行如敵國」，問到為何行業專才會樂意去協助後起之秀？Matthieu 解釋指，因為他們知道科技總有一天會對其行業造成衝擊，與其等待這天的來臨，不如自己主動去發掘創新的意念，或能與其提出合作機會，令自己繼續在行業內生存，否則會在不知不覺中淘汰。另外，曾加盟的公司皆樂意成為 Techstars 的「校友」，積極協助提攜後輩。英國第二大銀行巴克萊銀行亦有與他們合作，主要是希望認識到更多新進的競爭者。

## 港資訊充足 很適合創業

去年 Techstars 在全球各地舉辦超過850場活動，如 Startup digest、Startup weekend 及 Startup week 等，讓不同的初創企業有機會透過活動互相交流認識和建立網絡。Matthieu 指，估計至今參與過的人數達23萬，約有200個職位是因為 Startup weekend 而產生的。

去年在香港舉行了11個 Startup weekend 活動，今年則已舉行了15個，有近800人至1,000人參加。參加人士未必是有意念的人，可能只是純粹對創業有興趣，但參與後或會遇到志同道合的人成立團隊，甚至成立公司。

## 打入主流市場最困難

他認為香港是一個很適合創業的地方，因為可以很容易獲得科技資訊，商業交易模式亦很成熟，港人亦很喜愛嘗試新事物。不過香港市場始終較細，如果想擴充業務，仍要走出香港。內地是一個較困難但潛力大的市場，Matthieu 認為最困難的是如何留住客戶，因為會有愈來愈多的初企生產出類似產品，要學懂留住客戶是很關鍵的因素。「招聘人才及籌募資金都不難，反而要打入主流市場才是最難。」

Matthieu 指，公司未來希望加強在亞太地區的發展。



## 孵化器和加速器大不同

創業孵化器和加速器的最大差別在於培訓時間的不同。孵化器通常會是較長時間，以年為單位，目的是希望初企由極初步階段發展至較成熟的商業模式。加速器則多數以短期計劃的方式進行，大約為3個月至6個月，目的是達成短期目標如融資等。另外，兩者提供的協助亦有不同，孵化器除了提供創業的諮詢服務外，也會有法律諮詢、管理和財務等服務，增加初企生存的機會；加速器則是在短時間內為初企進行規劃及改進，希望獲得天使投資人及創投基金的青睞。

# 創業論壇教你如何面對挫折

香港文匯報訊 貿發局「創業日」上周末結束，參展機構超過270家，共吸引逾17,600人入場，較去年上升3.5%，打破歷屆紀錄。在大會的「創業導航論壇 (Start-up Runway)」上，由各行各業的名人及成功創業者，包括本港首家獨角獸公司、網上借貸平台的WeLab創辦人龍沛智，及有望成為香港第二家獨角獸公司的Tink Labs 創辦人兼行政總裁郭頌賢等，分享他們的創業歷程和心得，值得有意創業者參考。

## 成功創業者分享心得

經營網上借貸平台的WeLab去年成為首家躋身「獨角獸公司」（即估值達10億美元的初創企業）的香港初創公司，其創辦人龍沛智在36歲離開職場，投身創業，全因一個意念。「我以前在銀行貸款部工作，發現個人借貸可以改善貸款人的財務困難。不過，貸款人要親自到銀行辦理手續和簽署文件，貸款申請最終卻可能被拒，於是想到把傳統銀行的風險管理和財務管理優勢結合創新的大數據。利用大數據，可進行24小時批核，無須面對面，也可對人有更深入的認識。」

WeLab 以25歲至30歲的年輕人為服務對象，全球用戶人數逾1,700萬名。龍沛智表示，免除了面對面的貸款手續，可令企業以幾何級數成長。根據畢馬威 (KPMG) 發表的第三屆金融科技研究報告顯示，WeLab 在內地排名第六位，在全球排名第卅三位。「每個國家或地區都有相關監管，因此我們先選擇到毗鄰香港、龐大的內地市場發展。」

開創 Travel Tech 的 Tink Labs 創辦人郭頌賢，根據該公司最新一輪融資的估值，



郭頌賢去年獲美國《Forbes》雜誌選為2016年度30位30歲以下的亞洲消費科技創業者之一。

亦可望躋身獨角獸公司。郭頌賢在芝加哥大學修讀哲學和阿拉伯文，因看到旅行者的需要而退學，在機場經營出租手機服務。後來才轉營推出 Handy 產品，向全球酒店出租智能手機和平板電腦，讓住客可享用酒店所提供的自訂服務。他表示，如何啟動一盤生意並不重要的，因為生意模式會不斷轉變。要接觸全世界的旅客，就要從酒店入手。

Lalamove 創辦人周勝靚是十優生，在美國史丹福大學畢業，他為了改變他人的想法而創業：「以前是語音時代，電召貨車由語音做配對，但現時則被數碼取代，這是畢生遇到的最好機會。我們做到一小時內把貨品運抵，做到全世界最快。以前常聽人家說『細個唔讀書，大個做運輸』，但我要做到『細個勤讀書，大個做運輸』。」

以前，很多人認為香港只有地產和金融，但我們要能做到香港有科技，改變人家的想法。」

## 初企融資別介意遭拒

創業其中一個大難題是起動資金，他們是怎樣面對資金緊絀的困局呢？周勝靚指出，融資市場比實體經濟更為波動。於2014年，O2O 概念盛行，投資者很快便落實資金額，但到了2015年下半年，形勢逆轉，他們約見了逾50位投資者，無一願意融資，原因之一是風險基金只想尋找獨角獸公司。

郭頌賢坦言，在尋覓資金的過程中遇上不少挫折：「我們被拒絕的次數遠遠超過50次，後來有高人指點得到啟發，其實只要有少數投資者樂意投資便可，別介意人家的拒絕，堅守信念和堅忍不拔才是最重要的。」

出席論壇的青年事務委員會主席劉鳴煒表示，政府推出一些資助計劃幫助創業者，而「創業日」也是其中一個尋找資金的渠道，創業者需要尋找不同的平台認識投資基金。

# 中銀渣打提款卡推 Apple Pay

香港文匯報訊 (記者 歐陽偉勳) 銀聯國際昨日宣佈與中銀香港及渣打銀行合作，支持兩家銀行的銀聯提款卡客戶使用 Apple Pay，用戶可在包括中國內地、香港、台灣、新加坡和澳洲等地的1,000多萬部「雲閃付」POS 終端使用支付服務。銀聯指該公司是香港唯一為提款卡客戶提供手機支付的卡組織，在香港提款卡市場佔比為95%，目前在港已有近2萬部POS 終端支持「雲閃付」，包括崇光百貨、7-Eleven、萬寧、翠華餐廳等商戶，客戶綁定銀聯卡後，可在日常生活中便利使用 Apple Pay。

銀聯表示，添加信用卡或提款卡時，實際卡號既不儲存在設備上，也不存儲在 Apple 的伺服器上。系統會分配一個唯一的號碼對該賬號進行加密，並以安全的方式將其儲存在設備的 Secure Element (安全元件)，每次交易使用一次過的唯一動態安全碼授權。

現時客戶可通過 iPhone SE、iPhone 6 或

以上型號的手機，以及 Apple Watch 在實體商店內使用 Apple Pay 支付。此外，在接受 Apple Pay 的 App 上購物也可透過 Touch ID 完成交易，無須填寫賬戶表格或者重複輸入送貨和賬戶信息等。

## 設現金回贈推廣服務

中銀和渣打分別推出優惠，中銀首5萬名客戶以提款卡成功加入 Apple Pay，並於7月31日或之前以該卡透過 Apple Pay 最少消費1次，可獲30元現金回贈。另外6月30日或之前在中銀提款卡透過 Apple Pay 付款，單一消費滿30元或以上可減10元，優惠設名額限制，上限8萬名。渣打銀聯網絡 ATM 卡客戶由即日起至7月31日，以 Apple Pay 付款，可獲1% 現金回贈，上限為每月5,000元。

此外，信銀國際昨日宣佈旗下信用卡可加入 Apple Pay，由即日起至12月31日，該行信用卡客戶經 Apple Pay 付款可獲5% 簽賬回贈，每月回贈最多100元。

# 獵豹移動戰略核心轉攻 AI

香港文匯報訊 (記者 馬琳 北京報導) 在美上市的移動互聯網內容提供商獵豹移動22日晚間發佈了截至3月31日的第一季度財報。財報顯示，得益於內容產品線持續發力，當季度公司總收入為11.907億元 (人民幣，下同)，同比增長6.8%；淨利潤則同比激增752.2%，達9,120萬元。其中，移動收入同比增長22.0%至10.08億元，約佔總收入的85%；海外收入同比增

長33.9%至8.48億元，創歷史新高，佔總收入超過70%。

獵豹 CEO 傅盛表示，2017年是獵豹的轉型年，人工智能將成為公司戰略的核心。除了移動應用之外，未來還可能圍繞人工智能技術推出更多的智能終端產品，比如說機械人。獵豹的目標是未來成為一家有偉大技術理想的人工智能公司。