3舖搏中 旺中免租創業

旺角中心近年積極轉型，成為集飲食和購物於一身的商場；今年更推出「你肯搏、我肯撐創業種子企劃」，接獲三十多份創業建議書。最後3間本土品牌成功脫穎而出，獲得最多6個月的免租舖位，其間只須繳付每月營業額20%作為行政費用。計劃現正接受報名，今次更希望可招募到學生、O2O網店，以及獲基金資助的初創公司加入。

■文／圖：香港文匯報記者 莊程敏

■旺角中心今年推出「你肯搏、我肯撐創業種子企劃」，接獲三十多份創業建議書。左起：蘇媽、文海珊、李彥儀和李靜文。

「你肯搏、我肯撐創業種子企劃」目的是透過「零租金」為大眾提供創業機會。本年計劃重點是支持香港本土創業者及自家製產品，鼓勵網店辦實體店推廣O2O（線上到線下）。在本次計劃獲得「零租金」舖位的3隊入圍者中，「Hey Candy」及「SoMa廚房」同屬本土自家製作產品品牌；「Mandy's Code」則專門售賣台灣製女裝、飾物和美容美髮產品。

重新推廣香港文化

計劃負責人李彥儀（Babie）表示，香港倒模式商場林立，旺角中心期望以「本土文化搖籃」身份與本地創作人合作，重新推廣香港文化。計劃除了使租戶組合變得多元，更將提供一個平台予本地品牌創業，鼓勵一眾敢於創新的年輕人及設計師從中學習營商之道。

■李靜文指開設實體店之前，主要客戶是工商客。

■Hey Candy產品。 公關供圖

Hey Candy
現場試味提升可信度

Hey Candy是目前香港本地第一個手拉糖果品牌，由兩名八十後老闆李靜文（Manie）和Jeffi於3年半前創立。Manie本身是英國設計系碩士，畢業後做Event Designer（活動策劃師），因做過整糖的兼職認識到曾往外國學習拉糖的Jeffi，自此成為Jeffi的徒弟，後來更一起創業。Manie指出，初時有掙扎到底開廠還是開舖，因舖租太貴，加上一個食牌動輒數十萬元，試味及設計產品需時，應付不到白交租幾個月，最後選擇在荃灣工廈開廠，並在網上接訂單。

商場開舖較工廈方便

Manie指在開設實體店之前，主要客戶是工商客，會做一些公司Logo糖果及現場拉糖表演等。由於缺乏實體店，在營運上出現不少困難，例如並不是所有產品適合郵寄，一些糖果容易在運送過程中弄碎，故只能寄一些有包裝罐的產品。此外，很多客人落單時會質疑沒有實體店，缺乏可信性。現時參加旺中「零租金」計劃開設首間實體店，客人可在光顧前先前往試味，以及觀看造糖過程或參與波糖製作班等；地點亦較荃灣工廈方便，短短試業數星期已有數萬元營業額。

談到手拉糖果的前景時，Manie指其實手拉糖果在外國頗為盛行，但香港暫時未見流行。未來希望能夠繼續鑽研更多不同口味的產品，盡量做到有本土口味特色，成為香港必買手信之一。

■文海珊曾修讀中醫，對天然成分產品特別有研究。

■蘇媽指早前試過擺市集，推出節日狗飼料。

■SoMa廚房產品。 公關供圖

SoMa廚房
創新產品試發展潛力

此計劃亦吸引「創業初哥」參加，今年剛成立的本地自家製狗隻糧食店「SoMa廚房」，創辦人蘇媽（Angel）原本從事補習行業多年，突然萌生起創業念頭。由於曾修讀過寵物營養學，決定將自己多年來人手製造的狗糧製成產品，公諸同好。

蘇媽表示，留意到市面上的狗飼料有添加人工合成的營養元素，且製造過程會令營養大量流失，於是便創立了「SoMa廚房」，親手製作沒有添加防腐劑及調味料的食物予寵物。例如加入番薯和紅菜頭等健康材料，令寵物可享受食物的樂趣。她指出，早前亦試過「擺市集」，推出節日狗飼料，例如萬聖節曲奇等。由於看中旺角中心從未有相類似的產品，故希望一試發展潛力，同時令更多人認識品牌；開業數星期以來反應不俗。

■Mandy's Code產品。

Mandy's Code
雙線發展營業額翻倍

Mandy's Code創辦人文海珊（Mandy）曾修讀中醫，對天然成分產品特別有研究，平時自己會花費不少金錢於洗頭水及護膚品上。惟很多產品效果差強人意，白白浪費金錢。直至兩年前遇上一個主打防掉髮及防開叉的台灣品牌，覺得不錯，於是購入其代理權將產品引入香港。起初是先開網店，購買台灣製女裝、飾物及美容美髮產品，在此階段的營業額每月已達到5位數字，為開設實體店打下堅實基礎。

三周零宣傳 營業額上萬

Mandy表示，一直希望能夠開一間實體店，剛好遇到旺中這個「零租金」計劃便放膽一試，結果幸運勝出。至今在旺中經營了近3個星期，並沒有做任何推廣宣傳，營業額已達5位數字，預計未來會有雙位數字的增長。

「原本以為旺中的顧客是屬於低消費（類別），但結果店內最好賣的產品反而是價格最高的，我自己估唔到。」她補充，台灣的產品在國際上很有保證，因2013年當地政府立例規管所有液體化妝品類產品的所有成分皆需要標籤，令消費者可用得更放心。

Mandy透露，接下來會陸續增加產品線，如與代理合作推出個人品牌產品。她認為實體店的作用就是顧客能親身接觸到產品，例如可聞到產品的味道；現時雙線發展令營業額翻倍。

摩拜單車踩入倫敦伊靈

香港文匯報訊（記者 章蘿蘭、丁春麗）摩拜單車昨日宣佈進入英國倫敦，將率先在該市西部的伊靈區（Ealing）營運。倫敦成為摩拜開拓的英國第三座城市、全球第八座海外城市。

首批投放750輛單車

根據計劃，摩拜單車將在倫敦市伊靈區首批投放750輛智能共享單車，後續將根據市場需求的增長投放更多車輛。目前，倫敦與曼徹斯特用戶一樣，只需支付29英鎊（約300港元）的押金，即可以每半小時0.5英鎊（約5港元）的價格體驗和使用摩拜單車。

倫敦市伊靈區議會議長朱利安．貝爾（Julian Bell）表示，希望讓盡可能多的人嘗試騎行，「我們已經採取多種措施鼓勵人們騎車，包括提供免費學車、免費維修、免費騎自行車遊覽等服務。」

幾周前，摩拜單車率先在英國第二大城市、工業革命發源地曼徹斯特和索爾福德成功推出，首批投放1,000輛智能共享單車。上周，摩拜單車又進入了意大利佛羅倫斯和米蘭兩座城市。

截至目前，摩拜單車已在全球5個國家逾150個城市投放超過600萬輛智能共享單車，年底將進入全球200個城市。

數碼通10月辦程式設計賽

香港文匯報訊 數碼通（SmarTone，0315）昨宣佈，10月21至22日將舉辦業界首個24小時SmarTone Hackathon程式設計比賽，並以「智能物業」為主題。比賽旨在為充滿創意的千禧世代、熱愛科技的程式開發及設計員，以及初創企業帶來以科技實現智能物業願景的機會。

主題為「智能物業」

今次比賽SmarTone夥拍包括新地（0016）及新意網（8008），並邀請Microsoft（微軟）作為技術合作夥伴，以及數碼港作為協辦機構。程式開發人員、設計員和初創企業可組成參賽隊伍，合力提升現今物業及其設施的客戶體驗及營運效率。參賽者需共同合作制定獨特的項目概念，以Microsoft提供的應用程式界面（API）編寫程式原型（Prototype），並在比賽最後階段向評判團講解其概念及方案。活動過程中參賽者將展示精巧的程式編寫及設計技術，呈現物業管理數碼化的商用方案概念。

是次比賽的預設評審標準將根據程式原型的創新和創意程度、客戶體驗、營運效率以及有效應用Microsoft APIs的程度作出評分。首三名獲獎的團隊將可獲合共10萬港元現金獎、新款電子產品以及參與Microsoft BizSpark計劃的機會，計劃包括導師指導、軟件支援及到海外參觀其創新中心的機會；同時可獲得數碼港創意微型基金（CCMF）或數碼港培育計劃的面試機會，爭取創業基金的資助。

滴滴出行夥Taxify拓歐非

香港文匯報訊 滴滴出行昨宣佈與歐非地區移動出行企業Taxify達成戰略合作。滴滴將通過投資和智慧交通技術研發等方面協作，支持Taxify在多元市場進行更深度的市場拓展和技術創新。

2013年Taxify在愛沙尼亞成立，是歐洲和非洲地區成長最快的移動出行企業。目前其出租車和私家車共享出行服務網絡遍及歐洲、非洲和西亞的中心城市；涉匈牙利、羅馬尼亞、波蘭、波羅的海三國、南非、尼日利亞和肯尼亞等18個國家，擁有超過250萬用戶。

滴滴出行創辦人兼CEO程維表示，Taxify在多元化的市場提供優質的創新型出行服務，相信這一合作將為亞洲、歐洲和非洲市場間構建跨地區智慧交通紐帶作出貢獻。

Taxify創辦人兼CEO馬克斯．維利格（Marcus Villig）亦表示，相信滴滴能幫助Taxify成為歐非地區最受歡迎和最有效率的出行選擇。

「拍住賞」擴網絡 增值有賞

■「拍住賞」流動付款服務擴展其增值網絡至香港40多家指定銀行。 資料圖片

香港文匯報訊 香港電訊（6823）已為旗下Tap & Go「拍住賞」擴展其增值網絡至香港40多家指定銀行，客戶即日起可透過該40多家指定銀行轉賬為其手機錢包增值。即日至8月底止的推廣期內，「拍住賞」客戶於指定銀行轉賬增值「拍住賞」賬戶500元或以上，即可獲50元儲值額的銀行轉賬增值獎賞。客戶亦可獲額外50元儲值額的「預設增值」獎賞，只須於「拍住賞」手機錢包成功設立直接付款授權，並於11月30日或之前以「預設增值」方式增值同一「拍住賞」賬戶最少500元3次；首次預設增值須於11月30日或之前完成。

Fave夥支付寶拓跨境支付

香港文匯報訊 東南亞O2O（線上到線下）流動平台Fave昨宣佈與阿里巴巴集團旗下金融機構螞蟻金服合作，透過支付寶為東南亞顧客提供無縫跨境支付體驗。新加坡市場將率先推出體驗。新加坡預期今年將有超過300萬中國遊客到訪，對新加坡和東南亞的餐館和零售商而言，能夠接受支付寶付費將帶來極大益處，方便他們為中國遊客以及來自世界各地的支付寶用戶提供更優質的服務。

通過與Fave的合作，支付寶用戶能在光顧Fave生態系統一部分餐館和線下零售商時，直接透過支付寶應用程式（App）付款，並享用Fave的特別優惠和獎賞。Fave創辦人Joel Neoh表示，餐館和線下零售商是新加坡經濟的支柱，儘管超過90%的零售消費在線下完成，零售商總是在尋找不同方法來接觸喜愛流動、電子商務的顧客。與支付寶的合作關係將為Fave在新加坡的零售合作夥伴帶來更多收益和客戶，達至雙贏成果。

據悉，Fave在東南亞地區與過萬間餐館和線下零售商合作，覆蓋的活躍用戶超過100萬。

根據新加坡旅遊局的初步估計，280多萬名中國遊客於2016年到訪新加坡，是新加坡旅遊收入的最大來源，單是截至9月底的旅遊消費就已超過30億新加坡元。新加坡旅遊局在中國一二線城市這些旅遊行業的頂尖增長市場中，正積極推廣新加坡旅遊，2016年的遊客到訪人數便增加了36%。