



■黎曉洋（左）和蔡碧琪同為80後。

鏈知聯合創辦人兼行政總裁蔡碧琪（Peggy）接受香港文匯報訪問時指出，自己原本任職投行，發現身邊的客戶及朋友有着不少關於商業的疑難雜症，但自己又不懂得一一回答，於是想到將專業諮詢服務普及，2013年便與拍檔創立了Lynk。公司至今為中小企客戶集合多達73個國家共5萬個專才，讓他們能更有效進行諮詢。Lynk以香港為總部，亦在新加坡、珠海及印度設有辦公室，4年間透過平台完成了約5,000個聯繫。

FinTech需求大 諮詢生意旺

Peggy指出，近年FinTech（金融科技）的議題炒得很熱，留意到平台上亦多了很多相關的諮詢。有銀行、地產商及中小企等為配合市場發展，主動諮詢有關數碼轉型的問題。很多中小企由於不是以科技起家，對於營運和物流上的數碼轉型不知從何入手，需要熟悉不同範疇的專家協助完成整個轉型。除此之外，區塊鏈、機械學習等概念亦是熱門的諮詢，間接帶動了平台上的用戶數量增長。她透露，平台每月的客戶增長達雙位數字，增長快的原因在於市場需求龐大。

Peggy續指，Lynk有使用大數據分析與人工智能的形式去為客戶作出更佳의配對，目前九成業務是以聲音作諮詢模式，一成以短期項目形式進行。Lynk不會向專家收取任何費用，僅會在客戶提供給專家的費用內收取服務費。「有時一個客會問20個專家，平均諮詢時間為一小時。」

撰法律文件 無須見律師

另外，放棄律師專業工作轉為創業的Dragon Law創辦人之一黎曉洋（Ryanne），亦於4年前創立一個提供網上法律服務及律師配對的平台。她指出：「以前在大律師樓工作時，經常只會接大客的生意，忽視中小企，因接大客會較符合成本效益，令很多中小企缺乏獲得法律服務的機遇。」於是，她與另外4名創辦人創立Dragon Law，可以向中小企提供自動化的法律文件服務。她舉例指，以招聘的法律文件為例，中小企只需簡單回答平台上預設的10條問題，一份最簡單直接的法律文件就會「自動製成」，過程不涉及律師。除非客戶有特別條例想加在文件上，亦可聯絡平台上的律師提供個別服務；基本上平台的產品已能滿足到八成中小企的法律需要。

法律成本降 中小企受惠

以前法律服務要按鐘收費，Dragon Law推行的是月費計劃，價錢介乎750元至2,500元不等，當中2,500元計劃可包括與律師對話，中小企可以靈活選取合適自己業務的計劃，亦可利用科技將法律成本降低。另外，平台未來將會開放予更多律師，為其作出客戶配對服務，因小律師樓往往面對生意不足的問題，律師又普遍不懂得如何利用科技去增加業務，Dragon Law正正可充當一個中介的角色。

Ryanne表示，法律科技在西方其實已很流行，但在亞洲仍未普及，所以希望趁早捕捉商機。目前已在5個國家或地區推出服務，香港及新加坡的業務各佔四成；今年才進軍澳洲、新西蘭及英國，整體每月客戶人數以雙位數字增長。

雙妹各奔創業路

“ 近年互聯網盛行，帶動不少配對平台湧現，除了流行多年的交友或補習配對，現時細分至裝修、司儀及陪月等各式各樣服務均有特設的配對平台，甚至連專業人士亦甘願放棄正職，創立配對平台事業。說的正是今年首間獲得「數碼港投資創業基金」的初創企業、本地專家配對平台鏈知（Lynk），其於A輪融資已獲得400萬美元（約3,120萬港元）資金。另外還有提供網上法律服務平台的Dragon Law（現稱為ZEGAL），兩位女創辦人皆由專業身份走上創業路，到底這些配對平台有何吸引之處？ ”

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：莫雪芝



■蔡碧琪（左）和黎曉洋皆由專業身份走上創業路。

黎曉洋：缺乏合適專才研發產品

Dragon Law（現稱為ZEGAL）創辦人之一黎曉洋（Ryanne）表示，雖然是以自身專業範疇去創業，但一路走來亦非一帆風順，當中遇到很多起起跌跌。目前遇到的困難之一是缺乏合適專才：「我地係一間科技公司，唔係律師樓，唔係請多啲人就得，要請到啱的人先可以造出更好的產品。」

提供24小時法律服務

黎曉洋指，公司的好處在於能向企業提供雲端法律互動平台，客戶可以全天候24小時享用法律服務。目前而言，以

僱傭合約較受歡迎。她舉例初創企業成立初期，在尋找合夥人階段，平台可為其製作有關股權合約的法律文件；後來開始要請人，又可為其製作僱傭合約。當之後需要融資時，就有齊法律文件供投資人查閱，不用「臨急抱佛腳」。

平台與律師相輔相成

然而，作為一間科技公司，她希望公司可以不斷完善平台，推出更多服務。黎曉洋舉例指，在數月前推出的「與律師對話」服務很受歡迎，亦大大刺激了

■蔡碧琪指，公司有使用大數據分析為客戶提供配對服務。



問到經營初企遇到的困難時，Lynk聯合創辦人兼行政總裁蔡碧琪指出，初創企業通常會遇到一個難題，就是不懂得如何去平衡業務增長及現金流。由於目前公司仍要投放資金去擴展業務，尋求增長，故較難達到收支平衡，但她強調目前每月收入增長仍有雙位數。

至於機會方面，Lynk於A輪融資獲得馬來西亞豐隆銀行和大橫琴基金入股，目前在珠海橫琴增設辦事處。蔡碧琪認為，內地企業希望向外發展，公司對於這些企業而言，是一個擁有國際視野的專家網絡，未來業務亦會陸續拓展至美國等國際市場。區塊鏈和機械學習等概念逐漸盛行，相信平台上的專家能有效幫助企業在數碼化方面轉型。

擬拓「一帶一路」商機

另外，她相信「一帶一路」的發展亦有利於公司的業務。她舉例早前有內地銀行希望了解更多伊斯蘭金融的監管走勢，「一帶一路」中很多沿線國家是採用伊斯蘭金融，相信Lynk能成為內地企業進軍「一帶一路」沿線國家的重要諮詢平台之一。

盒馬夥安佳推平價鮮奶

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）阿里旗下盒馬鮮生昨宣佈，與乳製品巨頭恒天然旗下消費品牌安佳達成戰略合作，雙方合推鮮奶產品在盒馬採取當日售



■侯毅指隨著未來規模擴張，旗下鮮牛奶的零售價還有下降空間。香港文匯報上海傳真

賣模式。盒馬此次新推的鮮奶產品名為日日鮮鮮奶，指的是保質期7天，停留在貨架時間卻僅24小時的巴氏殺菌乳。

阿里巴巴副總裁、盒馬鮮生創辦人兼行政總裁侯毅表示，中國的牛奶價格是國際上的兩三倍，核心原因之一是幾大品牌壟斷造成價格虛高。盒馬做的就是聯合國優秀乳企進行供給側改革，期望可達到規模化生產，並取消供應商任何的進場費、促銷費用和市場費用，最終還原給消費者一個真實的乳品價格。

盒馬日日鮮鮮奶目前促銷價為12元（人民

幣，下同）750毫升，對比其他高品質鮮奶大部分定價30元至40元一升，盒馬日日鮮鮮奶顯然較為便宜。

侯毅：售價仍有下調空間

侯毅稱，隨著未來規模的擴張，盒馬鮮牛奶的零售價還有下降空間，屆時消費者可享受價格更實惠的高品質鮮奶。此外，水和酸奶產品亦會啟動類似模式，讓盒馬的自有品牌保持抵買。

對於近日傳騰訊（0700）投資永輝超市，有意和盒馬競爭新零售領域。侯毅指明年將是行業巨頭角逐新零售的決戰之年，但新零售的體系除了技術和流量，更重要的是商業本質。目前阿里已經建立了很多商業系統，包括品牌研發和物流體系等核心競爭力，因此不會害怕任何競爭對手。

雲閃付5折優惠搶攻雙12

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）雙12當日，由銀聯推出的雲閃付流通應用程式（App）吸引了不少消費者關注。雲閃付是一款內地銀行業統一的通用支付入口平台，可使用各家銀行服務。雙12當天雲閃付還推出5折活動，優惠力度之大表明了銀聯發力移動支付的決心。

雲閃付是在人民銀行指導下，由中國銀聯聯合各商業銀行共同製作的產品，特色

在於一個平台即可捆綁不同銀行卡，進行各銀行的賬號管理和移動支付。

同時平台還具備在線II類或III類賬戶開戶、申請信用卡，以及收款轉賬等金融功能。

有用戶表示，此前辦理過5張銀行卡，每家銀行皆有自己的App分別管理不同銀行賬號，不僅要下載一堆應用程式，且要查詢各銀行的優惠活動就要來回切換各個

App做比較，十分麻煩。現在雲閃付一個平台便可進行5張銀行卡所有操作，此外平台亦能進行各種繳費或充值等事項，功能上已經和支付寶及微信支付等工具不相上下。

昨天，數量眾多的實體商戶和品牌均參與了雲閃付的5折活動，令其成功在雙12當天成為消費者最為關注的移動支付工具。

六成港人怕退休唔夠錢用



■李世賢（右）指，對於儲蓄而言，時間是最強大的本錢。香港文匯報記者 馬翠媚 攝

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）施羅德昨發表一項調查顯示，本港95%已退休投資者後悔當初未為退休積累更多資金，較環球（66%）及亞洲（89%）具同樣想法已退休投資者的比例為高。施羅德香港機構業務主管李世賢認為，本港投資者應及早規劃好退休金，並建議分散投資減省風險。

施羅德環球投資者研究早前訪問了全球30個市場逾2.2萬名投資者，當中包括逾500名香港受訪者，發現投資者尚未在財務方面準備好退休。除了已退休的投資者準備不足，李世賢指調查亦發現本港61%受訪未退休投資者擔憂退休後的收入不足以提供舒適生活，比有同樣想法的環球及亞洲投資者分別錄得34%及37%的比例為高。

調查發現，本港投資者退休的主要收入來源，30.9%來自儲蓄及投資，18.3%

來自公司退休金、15.4%來自個人退休金、8.1%來自物業收益、7.8%來自配偶或親屬的資金、5.5%來自兼職工作收入、4.1%來自遺產繼承，以及2.7%來自變賣房產的資本或權益。

同時，調查顯示，尚未退休的香港投資者現時會將每年收入的10.8%作為退休儲蓄，但認為平均儲蓄率達到16.6%才無須擔憂退休後的生活。

為退休儲蓄 宜分散投資

李世賢表示，對於儲蓄者而言，時間是最強大的本錢。該行分析顯示，如果從30歲開始為退休儲蓄，並希望在60歲退休後的收入能夠達到退休前薪酬的50%，則需要儲起每年約15%的收入。他認為，本港長期通脹率平均為4%至5%，若投資者要維持購買力，就應包括股票在內的多元投資。