



堅守中檔  
天梭開最大旗艦店  
A38



會展電腦節明開鑼  
1元貨造勢  
A40



維園中秋巨魚燈  
申請健力士  
A40

# Executive & Market

行政人員必讀

# 憤怒鳥生金蛋 必賺App萬中無一

## 競爭烈獲利難 開發商尋新生代程式王

Angry Birds賺5億，回報達500倍，不禁令人幻想，寫App都可以發達！生產力促進局昨日選出年度10個最受歡迎市場推廣App，發掘新星。香港互聯網協會早前亦舉辦「手機應用程式開發及市場推廣分享會」，本港5大應用程式開發商指出，年輕人想入行有3條路：自己寫有吸引力的程式、開公司為品牌設計App、加入開發公司發展。但市場競爭大，必須以躡取勝。

■本報記者 鄧玉燕  
選擇自己寫App的開發員皆視Angry Birds為目標，此App全球下載率逾3億次，被譽為「生金蛋的鳥」。芬蘭開發商Rovio當初投資14萬美元，09年推出時瀕臨破產，短短2年卻穩賺7,000萬美元（約5億港元），回報率達500倍。但MotherApp創辦人羅健麟認為，「這條路高風險、高回報，最重要是條躡。」

好躡怕人抄，可行解決方法是註冊專利，並尋找投資者注資，先做好服務配套以搶佔市場。正如今年3月，Rovio引入4,200萬美元融資，積極打出品牌，如與本地的美心西餅合作推出Angry Birds月餅。



香港互聯網協會舉辦「手機應用程式開發及市場推廣分享會」，請來本港5大應用程式開發商講行業前景。（鄧玉燕攝）

### 品牌App須搶進20大

如果你選擇接品牌定單，就要注意市場競爭大，低風險也低回報，要以躡取勝。羅健麟指，以往品牌App只是複製網頁的產品，但現在設計程式不再簡單，品牌開始要求程式搶進Apple Store排名20位，要保證點擊率，更甚者要求具體推廣成效。「注意企業的需求是品牌、CRM抑或曝光率，若程式不配合整體市策計劃，隨時會成為推廣腫瘤。」

Cherrypicks營銷及市場總監梁健雄指，企業需要量化宣傳效果，所以其為德福廣場、新城市設計的虛擬釣魚程式要用戶以積分換禮物，「有獎品又可以直接測量成效。」代表作ibutterfly以遊戲包裝，讓用戶以手機捉蝴蝶換取購物優惠。

流動電訊網絡是香港唯一上市的程式開發公司，其亞太區業務發展總裁黃明威表示，「現在定單很多，但寫App要獲利很難，所以我們不停求變，少接定單，更多是開發有創意的程式。」他指出，國內市場有潛力，因為其程式開發價格比香港還高，但要注意兩地文化差異。

### 行頭難請人

風險最低的是加入公司任程式員，5家開發公司均指：行頭難請人。Nuthon IT



芬蘭開發商Rovio勢佔不到，Angry Birds成為世界最受歡迎程式。（資料圖片）

Solutions董事杜振康說：「看表現，完全不看學歷。」但公司依然長期有空缺，原因除了生意增長，也因為有熱誠的人才難聘。

他指出，有些讀完程式開發課程的學生，面試時卻連作品都沒有，很難看到其發展潛力，故有意入行者，先要準備個人Portfolio，以排名高的程式證明實力，與廣告業相似。「入行後，要有承受壓力的心理準備，不一定要通頂，但移動技術轉變太快，不會朝九晚五咁舒服。」

MotherApp羅健麟也指，公司近來請不少程式員，但都經過嚴格測試。「開發需要的不只是技術，更要負責任、有創意。」消費者對App的要求愈來愈高，若開發員有藝術觸角，能在圖樣設計員的構圖上作顏色、圖案微調，才是企業需求的人才。

### 設計攻略

- ✓ **思考錢從何來**：如免費Apps的目標客戶應為廣告商，要突圍而出，就要想法子留住玩家，以具體點擊數據吸納廣告費用。
- ✓ **設定付費手法**：遊戲、工具類最吸引用戶付費使用，但價格愈低愈吸引人，也可以免費App包裝，再以「in-app purchase」手法吸引用戶付費購買增值服務。如宅男iPhone App「我的女朋友A.Lin」，就需要付費使用更多功能。
- ✓ **選擇適當平台**：如iPhone遊戲最強，Android系統最為開放，審核時間短；平板用戶以企業、教育用途為主。
- ✓ **多找靈感**：常留意App store Top 25，尋找最賺錢的程式，思考國外可行的程式如何應用於本地。藉IT雜誌、博客了解最新科技及市場數據。

### 開發Apps宜忌

- ✗ **強迫推銷**：曾有旅遊公司要求用戶下載程式後，登記個人資料，也沒有事前提供簡介，用戶自然離場。
- ✗ **洩漏個人私隱**：設計銀行及保險公司應用程式時，特別要注意保護用戶個人私隱，一旦洩漏，無論是程式員或是品牌形象都會受損。



熱爆全球的「藍精靈村」以「in-app purchase」成功吸金。

### 看中商機第7次創業

安宇昭是IT界有名的連環創業者，他在過去10年分別創立7間公司，如Fanz.asia、迪音製作、環意科技等，現任10間公司董事，最擅長看準商機發圍。他形容：「短短3年，App世界已經比互聯網更廣闊，從數據看，更值得關注。」蘋果過去2年錄得150億下載，當黑莓、Android及三星等加入市場，商機更大，科技分析機構Canalys數據指，今年全球App市值73億美元，預計至2015年可達370億美元。

誘人的大餅吸引不少網絡公司分一杯羹，市場有很多發展可能性，如安宇昭創辦的NDN Group就專為海港城、Pacific Coffee等大企寫程式；HotMob則對準手機廣告市場。雖然有開發員質疑，世上只得一個Angry Birds，其他App都沉沒深海，但他認為：「FB、Openrice佔據香港免費App首位，但我相信排名每日都會轉，業界的挑戰是：如何寫出更多令人停留的應用程式。」



安宇昭

### 市場爆炸