

今年廿八歲的余泳峰 (Silver) 畢業於中大互聯網工程系。大學一年級時受《窮爸爸，富爸爸》啟發，矢志做個發達生意人，自此努力不懈搵金。人家上堂時，他卻連走幾場幫人補習至凌晨；畢業後，任職電話會議服務推銷員的他，為了促成生意，每天早上七、八時在目標公司門口等待老闆出現，等足半個月；為了建立一個法律搜尋器，加入同是提供法律文件搜尋的公司 LexisNexis 做臥底取經。

半年前，Silver 成立 Izenze 替客戶寫網頁、手機應用程式 (applications, 簡稱 apps)，月賺十三萬。但他仍未滿足，上週四推出廣告平台——Leaf Walker 免費 iPhone app，希望在年底帶來人生第一個一百萬。本刊找來其同行大哥，推出手機廣告平台 iButterfly，每年生意額五千萬的 Cherrypicks 行政總裁趙子翹 (Jason) 從這盤生意的設計、營銷手法及前景三方面，為 Silver 指點迷津。

iPhone apps



Silver 眼見 iPhone apps 入行門檻愈來愈低，故轉型推出手機廣告平台 Leaf Walker，上週四推出市場，他希望藉此在年底前賺到一百萬。

掘金 方程式

Jason 評語

年底前賺一百萬絕對可以，因為聖誕是廣告旺季，但要急起直追。Leaf Walker 的意念不錯，但市場的趨勢是利於娛樂性、互動性，加強用戶與品牌的聯繫。Leaf Walker 與用戶的互動性略嫌不足。要彌補問題，優惠要夠多夠吸引，最重要就係個 app 不時要有突破。Leaf Walker 運作未完善。我明白一定要盡早推出，但不要只忙著賺錢而忘記發展新的技術，不然用戶很快會膩。

現時參與 Leaf Walker 的商戶約五十個，如 Samsung、Crabtree & Evelyn、芝蘭雜貨等。Silver 找到這班客，全靠最簡單的方式——Cold Call。Silver 說這數月共打了四百個電話，在 Izenze 工作的銷售員比程式員更多。他認為要提高 Cold Call 成功率，就要直接找到老闆，「先打去問公司 reception 搵老闆個秘書，但秘書最好唔得閒聽電話，



辦公室不過三百多呎，有五位同事負責推銷，一位設計，只有三位寫程式，Silver 則要一腳踢。

Leaf Walker 賺錢方式

電子禮券

Izenze 與商戶協商，讓用戶儲夠足夠樹葉，可換取優惠。商戶不收費，目的是吸引更多商戶合作，及更多用戶下載程式。

定位廣告

商戶可在程式內落廣告，開了手機定位的用戶，行至商戶指定的位置時，程式中就會自動彈出廣告。

商戶遊戲

Izenze 為商戶設計遊戲，用戶玩過遊戲，成功過關便能換領禮品。

Jason 評語

只貼海報宣傳，渠道略為單一，iButterfly 推出時我們就跟客戶談好合作宣傳，例如 Pacific Coffee 的店舖外被蝴蝶包圍，好搶眼。宣傳機場快線優惠，港鐵站及車廂內都有廣告板。Leaf Walker 現時的客戶屬中小型，難有大型宣傳，但也可協議多種有創意的宣傳方法。Leaf Walker 在策略上可考慮先攻佔其幾個地區的商戶，在該區打出名堂後，才擴

四 個月前 Izenze 才搬進位於北角的辦公室。十名員工坐在三百多呎地方，辦公室連電話線都未有，同事以私伙手提 3G 客，又要帶私人手提電腦上班，老闆 Silver 說：「忙得如此不可開交，就是因為上週四推出的 iPhone app，名為 Leaf Walker 的廣告平台。」

設計：儲樹葉 換禮品

用戶下載了 Leaf Walker 後，只要開了定位器，每次走過指定地區就能得到樹葉，累積一定樹葉數目便可以換禮品，加上定位廣告和替商戶度身訂造的遊戲等收入，Silver 期望年底可賺到最少一百萬營業額。Silver 一直希望寫一

個長賺長有的 app，但一直苦無頭緒，一次他出外吃飯，「嗰次食沙爹王，埋單時派優惠券，我就諗起屋企仲有好多嘢，但次次都唔記得帶。」於是他決定設計一個把優惠券電子化的 app。

有了概念後，就要落實設計，Silver 記得這半年間共作了一百二十三次修改，包括：「當初想過要用戶做執拾的動作，先可以執到樹葉，但後來又怕香港人怕尷尬，所以轉咗經過就自然執到樹葉。我亦想過叫人上嚟辦公室換禮物，不過 office 咁細，都係去商舖換好啲。」上週四 Leaf Walker 面世，第一天共有一百名用戶下載。不過，記者試用後，發現還有彈 app (即登入後，畫面又自動彈走)，明明有效日期是一個月的優惠券，卻寫了一日的情況。Silver 亦表示，較複雜的 Android 版本要在個多月後才推出。



Cherrypicks 是行內龍頭，三個多月前推出 iButterfly，性質與 Leaf Walker 一樣是廣告平台，但客戶是港鐵、Pacific Coffee、Adidas 等。CEO Jason (右) 指一定要搵大客，Silver (左) 虛心受教。

THE SENSATIONAL EXPERIENCE IN DIAMOND ... AND BEYOND ...

WHEN THE FED IS PRINTING MONEY, THE BEST BET IS DIAMOND.

DISCOVER NATURES A FINITY

專營卡裝巨鑽

現貨量最多最低



BEST VALUE IN TOWN 1 CT DIAMOND RINGS FROM \$26,800 SPECIALIZING IN NATURAL FANCY COLOUR AND FINE QUALITY DIAMONDS OF 1CT & UP

DNA 遺傳系列·時代女性·完美的基因



BENNY LAU JEWELLERY SINCE 1970

BENNY LAU JEWELLERY

寶珠珍飾

MAIN STORE: 18, EARNHARVEY ROAD, Tsim Sha Tsui, Kowloon

BRANCH STORE: 603-609 Nathan Road, Kowloon

MONS KOK

18, EARNHARVEY ROAD, Tsim Sha Tsui, Kowloon

603-609 Nathan Road, Kowloon

SINCE 1970



Jason 的負責人江正文認為 iZense 給他們免費宣傳，一試無妨，但未來要收費的話，就要「誇過度」了。



Silver 一年前以月租五千八百元，搬進位於炮台山約二百呎的套房。住了一年，但仍算保持得十分整潔，事關他近大半年来，除了凌晨回家睡覺，其餘時間都在辦公室度過。

開業資料 (02/11)		營業資料 (08/11)	
租金	\$1,000	營業額	\$300,000
裝修	\$0	租金	\$9,000
設備	\$2,000	人工*	\$150,000
雜費	\$5,000	雜費	\$10,000
總投資	\$8,000	盈利	\$131,000

*九名全職員工

Jason 評語

轉型是好，但唔好孤注一擲，開發 Angry Bird 的公司 Rovio 寫到第五十一隻遊戲才鬧出名堂。試想如果一家公司沒有特別人寫 apps 賺錢，邊度有資源研發？相反人寫 apps，大客戶要求多多，往往可以把公司的技術推高。我哋當時替馬會寫 app，要寫到幾萬人同時做交易都不「彈 app」，要花很多時間研究才能做到。Silver 是個聰明人，他早前在展覽會推出「室內定位」時已吸引不少

Silver 回應

Silver 十分認同 Jason 在產品設計及宣傳上提供的意見，不過現階段他還是打算破釜沉舟，專心做 Lead Walker，當它是下一隻 Angry Bird。他自豪地表示，iZense 半年前遷屈在

學寫 apps 入門秘笈

近來坊間推出一些寫 apps 入門課程。如中大轄下的中大專業進修學院的五日短期課程 (15 小時 / \$2,000)，要求學生對 Object Oriented Programme，如 Java、C++ 等有認識；如屬寫程式新手，可考慮報讀系統電腦教育中心九堂課程 (27 小時 / \$1,480) 或 Feva Works 的程式設計師專業十八堂課程 (54 小時 / \$5,980)。

推出市場

要把 apps 加入蘋果平台，要先付 US\$99 年費；而 Android 手機平台則一次性收費 US\$25，假如是收費 apps，則蘋果及 Android 與開發員作七、三分賬。蘋果的審核制度較嚴格，例如會測試 apps 是否容易使用、夠人性化及安全性，通過測試及格，才會被放上架。有賭博及色情成分都是禁止的。

價格由公司任開，「真係有啲人可以叫價三千就做一个 app 嘍，你點同佢爭呢？」Silver 無奈地說。為自保，他力求把公司轉變成一個手機廣告平台，「有一個平台，就可以不停接廣告賺錢，而且呢個平台要求嘅技術比一般 app 高又繁複，唔係咁易抄。」故 iZense 已減少接做網頁及替客戶寫 apps 的生意，「以前係做一次嘢，賺一次錢，但手停口停，而家我希望做到做一次嘢，賺 N 次錢！」Silver 笑說。



Silver (黑面具) 在寫好「食胡易」後，親身上陣扮 Batman 拍宣傳片放上 YouTube，希望一炮而紅，並向皇雀會推銷，怎料橋段被指十分「爛」，皇雀會亦對 app 無興趣，徹底失敗。

前哨：自保唯有轉型

iZense 開業初期，主要替客人寫網頁和設計 apps，Silver 曾花三個月寫一個名為「食胡易」的麻將計番 app，並拍好宣傳片放上 YouTube，打算向皇雀會力銷，「不過佢話話呢排唔想谷打牌生意嘞。」三個月的心機便化為烏有。那次失敗後，iZense 至今曾替客戶設計十個 apps，除了王冠一的股評，也有英皇證券的金銀報價，每個 app 收費五萬

至二十萬。不過 Silver 發現市面上愈來愈多課程教授寫 apps，有些課程甚至只需十五個小時就完成，「好多死嘍仔都想入行，門檻愈來愈低，價錢仲愈鬥愈平！」