

創奇思 好蹺造就爆紅App

cherrypicks (創奇思) 創辦人趙子翹 (Jason) 以全球作唯一市場，深信好點子在何時何地都可創造價值。憑着這份信念致力研發創新應用方案累積經驗，終得到豐厚收成。



創業者多會把轉變看成開創新事業或服務的契機。Jason當時認為手提電話制式由話音轉為數據將帶來商機，於是創業。首個項目是以SMS通知中五會考生剩餘中六學位的服務，由於服務滿足學界需求，結果一炮而紅。

燒錢換教訓

創業少不免會跌倒，關鍵是能否重新出發。Jason曾拓展內地手機社交網絡「優點」，用戶人數一度高達500萬，員工約700人，「但『燒錢』速度太快，結果失敗收場。」Jason沒有氣餒，帶領團隊轉型寫手機程式，並研發擴增實境技術 (Augmented Reality)，於是iButterfly面世。

轉戰教育市場

iButterfly在13個國家推出，優惠券下載量逾2億，證明科技影響力的確是全球性。雖然這個應用程式大受歡迎，但Jason認為，拓展海外市場仍要「落地」：「貿發局在全球建立地區關係及可靠形象，籌辦不同展覽及交流活動。去年貿發局帶我到雅加達、哥本哈根及斯德哥爾摩，分享香港的創新科技，助我物色合作夥伴。」

cherrypicks的技術及開發經驗，招徠內地科技公司網龍以約2.4億港元收購解決方案業務。Jason透露，收購至今近兩年，雙方將合作拓展教育軟件市場。