

寫App港創意 論出2.3億



港逾九成智能手機用戶，都用過創奇思（Cherrypicks）

的產品！而網龍（00777）去年以約2.38億元收購創奇思旗下移動方案業務，更成為土生土長科技公司賺大錢的經典案例。創奇思及Cherrypicks Alpha創辦人趙子翹（Jason）表示，公司將「兩條腿」走路，加強發展O2O（線上對應線下）營銷平台及電子教育。

成立於二〇〇〇年的創奇思，在亞太區流動科技及流動營銷界已具備領導地位，其產品及技術累計獲逾百個國際及本地獎項，不少港人常用的手機應用程式，如滙豐銀行、港鐵、TVB fun、香港賽馬會的App，創奇思都有份參與。去年六月，創奇思旗下移動方案業務獲網龍以3,050萬美元（約2.38億港元）作價收購，向外界證明在港做Solution（為客戶設計應用程式）同樣有「錢」途。

研移動營銷方案

至於集團另一品牌，從事產品研發的Cherrypicks Alpha業務沒有出售，續會專注研發O2O移動營銷、購物與商貿產品平台。

Jason表示，在現時本港的營商環境下，做純產品科技公司不是不可以，但兼做Soluton會是較好的選擇，只是定位要清晰，不要甚麼都做：「例如我們是愈大型、愈具挑戰的項目才做，又或用戶體驗要求很高、與O2O相關的才做。過程中難免會遇到挫折困難，或有同事捱唔住，但最終會有更大得益，例如可發掘出優秀人才、增加市場認知度等。」他指現時本港超過九成有智能手機的市民，都曾使用或正在



使用創奇思有份開發的App。

談及難忘的項目，港姐全民投票、滙豐在33個國家的手機銀行及150周年紀念鈔、香港藝術節、以至最初的中五放榜等等，都給予他們寶貴的經驗。他透露，若項目牽涉交易、保安等成分，測試時間以月計，項目大概要六個月至一年才完成。據悉，一個App的收費由20萬至1,200萬元不等，其中如賽馬會的投注App就收逾千萬元。

幫大公司整App，儘管用戶量可高達百萬計，但並不屬於創奇思自己，所以他們也會研發自己的產品，如透過iButterfly、keewee、Smart:D等O2O營銷平台，與多個商場及商戶合作，提供移動營銷方案，建立品牌及自己的客戶群。

攻網上教育市場

至於創奇思業務拓展「另一條腿」，是與網龍合攻移動及互聯網教育市場，例如透過科技令課室智能化，改變傳統教育市場。「有老

創奇思 (Cherrypicks) 小檔案

成立年份：2000年
創辦人：趙子翹等
公司規模：逾200人
公司網站：www.cherrypicks.com

■趙子翹指公司名稱Cherrypicks，寓意為客戶「挑選最好」。(梁鵬威攝)

師曾對我說，教育是最不創新的行業，因同一樣的學習模式在過去一直維持不變。不過，未來5至10年，這模式可能會徹底改變。」Jason指，現在家長、學生及教師漸漸熟悉科技，他會賭未來5至10年教學模式會有根本改變，而這將是很大的機遇。

他補充：「有一個翻轉課堂的概念，是學生先透過互動應用、視訊等學習課程內容，回學校時才做功課，這樣老師可以知道學生的學習進度，及哪些地方遇到困難。電子教育不是要取替老師，反而是老師的角色愈加重要，只是老師的工作性質會改變。」

Jason表示，現時創奇思較多負責電子教育產品供海外市場使用，內地市場則由網龍主導，並正與北京師範大學等合作，希望今年在15個內地城市，約500至1,000個課室開始使用網龍的電子教育系統。

自小砌模型 28歲創業

辛酸史

談起創業源起，Jason憶述：「記得我自小已喜歡砌模型，每逢周六日就會到父親開設的時裝店閣樓內，砌坦克大炮，砌完又改裝，相信這種Maker（創造者）心態是從小培養的，而這種由0到1的過程是我夢寐以求的。」

他指，當時羨慕大公司可利用科技把抽象概念轉化成產品，適逢手機開始新增流動數據應用，覺得這將帶來一個全新的生態環境，就決定在九九年底辭去德勤的工作，翌年與幾位志同道合的朋友「身痕」創業。

「當時創業好窮，在一個車房大小的寫字樓內工作，可以話係『半個家』。記得第一個項目是幫12萬會考學生，在放榜日實時查詢中六學位空缺。取得一點成績後就去籌錢，一開始也是頗順利的，獲一家創業投資公司願意投入500萬美元。」在28歲時創業的Jason指。

創投破產 四千萬化灰

豈料就在落實前一周，該創投公司宣布破產，約3,900萬元由有變無，令他們由B2C（商業對消費者）轉向B2B（商業對商業）發展，最終成功獲得台灣遠傳及南韓SK Telecom共200萬美元（約1,560萬港元）的天使投資。

Jason總結，在找投資者、討論概念的層面上，現時創業較當年容易。不過，也因現時投資者已累積一定經驗、創業競爭亦較多及劇烈，現時的創業理念要相當出眾，才有機會突圍而出。



■創奇思的客戶多為本地及國際性大企業，並擁有十多項專利技術。