

獲網龍收購業務 創奇思雙線發展

港企研App 整出2億



全港逾九成智能手機用戶都用過創奇思 (Cherrypicks) 產品！網龍 (00777) 去年以約2.38億元作價，收購創奇思旗下移動方案業務，成土生土長科技公司賺大錢經典案例。創奇思及Cherrypicks Alpha 創辦人趙子翹 (Jason) 接受專訪時表示，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兩大範疇。

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。

清晰定位 不忘研發

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。集團另一品牌、從事產品研發的Cherrypicks Alpha業務沒有出售，續

「錢」途。集團另一品牌、從事產品研發的Cherrypicks Alpha業務沒有出售，續

● 創奇思的客戶多為本地及國際性大企業。

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solution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，以至最初的中五放榜等，都給予他們寶貴經驗。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。據報道，一個App收費由20萬至1,200萬元不等，如賽馬會投注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。

至於創奇思業務拓展「另一條腿」，是與網龍合



● 創奇思趙子翹表示，為客戶設計應用程式也有前途，但首要定位清晰。

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。「有老師曾對我說，同一樣的學習模式在過去一直維持不變。但未來五至十年，這模式可能會徹底改變。」

電子教育前景可觀

Jason指，家長學生教師漸漸熟悉科技，他會賭未來五至十年傳統教學模式會有根本改變，這將是很大機遇。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，老師可以知道學生的學習進度，及在哪些地方遇到困難。因此，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。

吼準機會由零開始

實踐夢想

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，砌坦克大炮，砌完又改裝，相信這種maker (創造者) 心態從小培養，而由0到1的過程是我夢寐以求。」

他指當時羨慕大公司可利用科技把抽象概念轉化成產品，適逢手機新增流動數據應用，覺得這將帶來全新生態環境，就決定在九九年底辭去德勤的工作，翌年與幾位朋友一同創業。

「當時好窮，在一個車房大小的寫字樓內工作。記得首個項目是幫會考學生於放榜日實時查詢中六學位空缺。取得一點成績後就去籌錢，一開始獲一家創業投資公司願意投入500萬美元。」在二十八歲時創業的Jason指。

理念出眾突圍先決

豈料在落實前一週，該創投公司宣布破產，令他們由B2C (商業對消費者) 轉向B2B (商業對商業) 發展，最終獲台灣遠傳及南韓SK Telecom共約1,560萬港元的天使投資。

Jason總結，在找投資者，討論概念層面上，現時創業較當年容易。但因投資者已累積一定經驗，創業競爭劇烈，創業理念要相當出眾，才有機會突圍而出。

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 |

