

趙子翹：熱情・夢想・浪漫

面對

Face to Face

張灼祥



在「創奇思」本部大本營，趙子翹站在Steve Jobs素描旁拍照，他說喜歡Steve Jobs的一句話：「There is no reason not to follow your passion」。Jason，作為標榜創新的IT科技公司「創奇思」行政總裁，同意人生在世，「夢」不怕做，還要做「大夢」。要創業，還要創「大業」。過程儘管會是好事多磨，卻得堅持下去：「熱情，不會因一次、兩次的失敗而冷卻下來。」趙子翹分享他的致勝之道：在哪裏跌倒，就在哪裏站起來。

與Jason談話，他不會故作高深。聽不懂Jason在說甚麼，他不厭其煩再說一遍。他說「創新」，得與創意、創業配合，不能得個講字。有了「新」的意念，得去找一個平台來配合，讓夢想成真。

有關Jason的成功史，不少經濟雜誌、報刊，皆有專文報道，哈佛大學MBA課程亦把他的創業過程列入case study。一切看似不費吹灰之力，就踏上成功之路，其實Jason是經過一次又一次的磨練、考驗、試驗，才有i-Butterfly的出現（用家搖動手機捉蝴蝶，捉到有獎（有優惠券）。此舉有助促銷產品）。「創奇思」為本港不少大公司、大企業提供應用程式（手機apps），十分成功，深受用家歡迎。

這個下午，Jason說為了將來，香港要發展Crowdfunding：「英國、美國的Crowdfunding，為創業

者帶來商機。根據Forbes二〇一四年十二月數據，到二〇一五年，全球的Crowdfunding將達至一百億美元。香港想成為Financial Hub、Fin Tech不可或缺，既要扎實，又要有平台，好讓Crowdfunding有健康發展的空間。」

Jason見我似懂非懂，作了個簡單解釋：「那是一個集資行動，譬如說你想出一本書，你先將你的計劃公佈出來，假設你需要的是一萬元，每本書售價一百，有一百個人買便歸本，買二百本就賺一萬了。當然，你寫的proposal，內容（通過簡介，讓有意購買的人知道你想賣的是甚麼）要有吸引力，才會有人買。想賣「雞蛋卷」也可以啊，只要說出你的雞蛋卷怎樣與眾不同，能說服別人落單訂購，便可以去製造了。表演藝人、藝術工作者亦可以此方案集資。Bring your creative project to life，有人buy你的idea，你便可以夢想成真了。」

「要有一個Kickstarter為你保管這筆集資，你要有成績（成果），有人用你的製成品、欣賞過你的表演，那筆收入才會轉給你。想Crowdfunding成事，

需要法例管制，保障賣家與買家雙方的權益。對有心創業的人來說，機會成本沒有那麼高，只要有創意，自有機會突圍而出。不怕失敗，肯嘗試，總有成功的一日。」

後記

Jason說自己是個「超級書蟲」，近日看的著作包括：《Finish Big》（Bo Burlingham）、《From Zero to One》（Peter Thiel）、《Design For How People Learn》（Julie Dirksen）：「都是與未來有關的書（不是科幻小說，是與將來經濟發展、營業趨勢有關的著作），教我們怎樣Do good and do well。」

Jason又說自己是個「十分浪漫」之人，今年復活節假期，他將與妻子到Bali度假，重走十年前在那裏走過的結婚之路：「屆時會重播當日在Bali舉行婚禮的theme song，一首由Chayanne主唱的西班牙情歌：《Yo Te Amo》，意思是『I Love You』。這一次，不用WhatsApp傳情，不是搖動手機捉蝴蝶（沒有贈券），現場播放CD，雖說這是事先張揚的浪漫，仍是浪漫來的呀。」



趙子翹：創奇思行政總裁