



### 趙子翹 Profile

- 43歲 滑鐵盧大學電子及電腦工程一級榮譽畢業
- 已婚，育有一子一女
- 94年 加入德勤，99年晉升至董事，是德勤當時最年輕的董事。
- 00年 創立 Cherrypicks
- 03年 研發手機接駁鈴聲變成亞洲通用制式
- 07年 創手機社交網絡「優點」
- 11年 推出結合AR技術的O2O電子優惠券平台 iButterfly
- 12年 開發TVB港姐決賽全民投票系統，鞠躬道歉。
- 14年 網龍以\$2.4億收購旗下移動業務



## 港產App王

# 賣腦 搵\$2億

Cherrypicks 意思是「挑選最好的」。Jason 捱了十四年了，得到很多，不是金錢，而是失敗經驗。如今，天時地利人和全部配合得宜，他這粒車厘子，終於吞得下。

這是記者一年內和Cherrypicks老闆趙子翹 (Jason) 做的第三次訪問。不過，資訊科技走得太快，之前兩次訪問未及出街，他的風頭已被其他新聞蓋過，文章最終放在櫃底。今次，這粒車厘子，終於食得，而且好大粒。上週互聯網公司網龍 (777) 宣布以二點四億元，現金加新股，收購 Cherrypicks。本週一，Cherrypicks 老闆 Jason 聯同網龍香港發展總監周榮春 (Terence) 接受本刊訪問。Jason 跟 Terence 說：「多謝晒喎。」他笑言為合作愉快，亦為訪問終於出得街而感謝。

說本刊現實，但科技世界更無情。靜待失收滋味，Jason 已嘗盡。他是香港 Startup 的先鋒，早在二千年已創辦 Cherrypicks 搞科研，一開波便經歷科網爆破，四千萬由有變無；他與 facebook 同期研發社交平台，怎料資金又火速燒光。時機，總差了一點，他更要按捺套現。行得太快令他「死幾次」，但他依然堅持，他引用馬雲說的金句：「領先百步死，領先半步生。邊個知？我寧願做行得快啲個，至少唔會後悔。」捱足十四年，終於泊到大碼頭。

**收** 購是由一餐飯開始。「我早識網龍首席財務官任國熙，舊年年底嚟香港同佢食飯，雙方就有呢個想法。」Jason 說。網龍香港發展總監 Terence 則說：「當時我哋剛賣咗 91 無線 (內地手機程式發布平台)，一直搵緊其他發展方案。我哋知 Jason 想帶 Cherrypicks 入中國，需要資源去發展技術；而我哋亦想借 Cherrypicks 嘅技術去發展產品，有機會走入國際。」網龍去年七月已把 91 無線售予百度，作價一百四十七億，相對今次花費只是兩億多，可謂濕濕碎碎。

本週一，網龍發展總監 Terence (左) 到 Cherrypicks 的辦公室，Jason 向他示範新研發的「Smart:D」系統，即以透明觸控顯示屏展示產品資訊，有興趣用戶可透過顯示屏留下個人資料，下載產品資訊至手機，甚至購買產品。



但對於 Jason 來說，「今次係一個肯定。好多香港科技公司發展到一定程度，再發展一係返內地，一係衝出國際，我哋希望可兩者兼顧。」意義重大，收益更大，Jason 坦言：「啲錢我未諗點用，但其中一部分，會用嚟 forward 番班同我一齊捱咗好耐嘅高層。」二億四千萬元的收購金額當中，兩億元屬現兜兜付款，其餘為網龍新股，網龍亦額外給三千多萬予 Cherrypicks 擴大技術研發。Jason 說：「而家我哋嘅收入近一億，網龍支持下，預計一五年收入可以去到五億！」

**失敗鞠躬** 今次交易，網龍買入的是

### 四千萬一鋪清

由細到大，Jason 都是高才生，讀男拔擢 8A，再於加拿大滑鐵盧大學電子及電腦工程系畢業，加入德勤，廿七歲成為最年輕董事。但二千年，他選擇了一條比打工難行的路，就是創辦 Startup 公司 Cherrypicks。事實是，路，比想像中更難行。當時他已跟創投基金籌得五百萬美金 (約四千萬港幣)，打算開發手機營銷服務。豈料尚未起動，科網熱爆破，「科水」的創投基金通通執笠。一夜之間「錢無晒」，路也要繼續行，他改做成本較低的手機營銷服務，第一單刁是為教育局提供中六學位空缺資訊服務。「用戶放榜前選定十間心儀中學，當日我哋每半個鐘 SMS 用戶報告最新情況。」

那還是 Nokia 3310 的年代，Jason 算是行得好前。

他拿着這份只有一項的「履歷」，再次敲門搵「天使」(Venture Capital)。他主動找在德勤工作時認識的台灣電訊公司 Far Eastone 及南韓 SK Telecom，幸好兩者都願意小試牛刀，各打本一百萬美金。Jason 用作搞「手機接駁鈴聲」，他憶述：「手機接駁鈴聲由韓國 SK Telecom 發明，我哋有技術將佢變成亞洲通用制式。」但發展期間正值沙士，公司一直捱打，Jason

一二年港姐大熱本是有觀眾支持的朱千雪 (右)，可是因為投票系統故障，民選變回小圈子選擇，朱千雪最後僅得季軍，而該屆冠軍則是張名雅 (中)。



說：「當時搭飛機入境問題複雜，但我哋唔客囉晒外地。」他心急如焚，他找香港諾基亞幫手，「佢肯安排我哋同新

Cherrypicks「移動方案業務」，即是幫客人設計及開發應用程式服務及技術，如滙豐手機銀行、馬會即時投注，乘搭港鐵路線規劃及計算車資等技術，都是出自 Cherrypicks。「好似馬會個 app，馬迷可以最後一秒先下注。為咗個 app，馬會 upgrade 埋馬場嘅 Wi-Fi。」再舉一個例，讓「牛頭角順嫂」都明白什麼是「移動方案」。兩年前，港姐決賽，TVB 玩掉頭讓觀眾透過 TVB fan 投票，公投選港姐。那個全民投票的功能，就是由 Cherrypicks 及 Microsoft 合作研發。可是選美當晚，伺服器「打柴」，名次改用評判評分，令

冠軍變季軍，全城鬧爆。事後，TVB 高層余詠珊召開記者會，向公眾道歉。TVB 表示懷疑有黑客入侵，Jason 認為「打就要企定」，故一同向公眾鞠躬。經一事長一智：「做全民投票係一件難事，唔試過唔知，感激有呢個機會。」Terence 亦說：「吸收咗教訓，之後就唔會錯。」兩人指創業忌「睇番以前，最緊要係 fail forward (即是仆，也要向前仆)」。他看看科技公司研究報告，指日後流行「教育科技」，他與 Terence 已磨拳擦掌：「未來趨勢係 Learning (學習)、mobile solution (解決方案業務)、enterprise software (企業軟件) 三者嘅結合。」



港姐投票系統出事後，Jason (左一) 和 TVB 高層余詠珊 (右一) 一起出席記招，解釋出事原因及向公眾道歉。

香港諾基亞幫手，「佢肯安排我哋同新



去年尾記者第一次和 Jason 做訪問，拍了這款「開版相」，把 Cherrypicks 所做的 Apps 都投射到他身上。拍攝折騰了半天，相片終於重見天日。（林志謙攝）

**壹週Plus**  
[http://bit.ly/nextplus\\_iphone](http://bit.ly/nextplus_iphone)  
[http://bit.ly/nextplus\\_android](http://bit.ly/nextplus_android)

加坡諾基亞開視像會議，個會新加坡電訊商 M1 都有份開，最終 M1 買咗接駁鈴聲服務。」這單「刁」是他的轉捩點，之後訂單不停湧入，賺了過百萬美元。以為成功了嗎？故事未完。

### 兩億一場夢

剛有成效，他又有新搞作，就是手機社交網絡。當年，Facebook 在地球另一邊才剛「萌芽」，他已在內地搞了個「優點」，「其實就係類似手機上嘅 Facebook。」他向「天使」籌了兩億資金。當時，內地有二百所大學參與，用戶人數有五百萬。然而「優點」的燒錢

速度竟出乎意料的快。他說：「當時無諗過點去轉化客戶為收益，有諗法就衝去做，無盈利模式可言。半年後仲發生雷曼事件，無可能籌到錢。」兩億「話咁快」蝕光，他自覺愧對投資者，「覺得唔好意思，當日已經盡咗力，每一個策略都有同投資者商量。Facebook 都要到一〇年先賺錢，而且佢哋籌嘅錢遠遠唔止兩億。」

「見過鬼怕黑」，「以後諗乜，都要有個盈利模式先去做。所以，我一世都做唔到 WhatsApp。」他向投資者回購公司股份，背上一、二百萬元美金的債。他家住跑馬地蔚雲閣，翻查土地註

## 《神魔之塔》或變 Q

今年三月，雲遊 (484) 公布以五億五千萬，即七十倍市盈率，購入開發網絡遊戲《神魔之塔》的 Madhead 母公司 Magic Feature 兩成股份。《神魔之塔》被外間笑稱為《神抄之塔》，收購令 Madhead 估值提升至二十七億元。《神魔之塔》創辦人曾建中及曾建豪兄弟一夜致富，全城嘩然。但雲遊五月十九日卻發公告指，該宗收購有可能違反台灣政府「禁止中國投資者在台灣從事線上和手機遊戲營運」規定，令交易蒙上陰影，市傳交易「撻 Q」的消息甚囂塵上。雲遊的股價，亦由公布消息後近六十元高位，急跌至本月九日的二十八個二。



手機遊戲《神魔之塔》老闆曾建中，找來台灣藝人陳妍希為遊戲擔任代言人。

### 行得快好世界

其後 Jason 一方面寫手機程式搵冊處記錄，〇七至〇八年，他前後兩次把自住單位加按，估計套現逾五百萬，「呢樣嘢每一個創業家都經歷過，俾咗好多壓力家人。創業嘅人係自私嘅。」當時，公司員工走得就走，剩下只廿來人。剛好，蘋果推出 iPhone 大賣，他們便轉型寫手機應用程式。

▲家住跑馬地蔚雲閣高層，為了讓生意撐下去，Jason 曾把物業加按套現。（林志謙攝）

錢；另一方面研發新技術——AR（擴展實景 Augmented Reality），並率先進軍 O2O (online to offline) 銷售平台，Jason 自信地說：「根據高盛報告，一四年就係 O2O 主導。Google Glass 用緊嘅都係 AR 技術。」用這技術，他旗下最為人熟識的 app，就是 iButterfly。iButterfly 是一個電子優惠券平台，用戶在手機下載程式後，在程式中捉象徵優惠券的蝴蝶，在現實世界中使用捉到的優惠。iButterfly 推出咗三年，不斷都有公司搵我哋幫佢哋搞，今年有恒隆名店坊同亞洲萬里通——iButterfly 每年只係賺幾百萬，但好多大客都係因為佢而搵我哋，如馬會及滙豐等。」不是「大 project」不接，Jason 說：「我哋要揀過先接，要預留空間發展自己產品。」而發展產品的最終目的，「與網龍合作只是其中一步，希望兩年後可以上市！」