

NO.138 MAY 2016 \$40

CAPITAL
資本企業家

Entrepreneur



方文雄 變種工廈助創意創業

Co-working Space

SoldEazy 何名揚 闖盪電商路

立陶宛有機食品攻港

郵輪經濟 中港逐鹿

直擊首屆香港電子商務生態大會

何名揚 劉婉恩

建平台助中小企 拓展網上商貿

何名揚 (Calvin) 與劉婉恩 (Daisy) 不但是人生路上的伴侶，更是創業路的拍檔，一起放下大企業的高薪厚職，闖盪電子商貿，從網商轉型為開發協助網商的平台 SoldEazy，兩年間累積了 3,000 間中小企客戶，每日管理超過 500 萬件貨品，並成為今屆香港資訊及通訊科技獎的全年大獎得主。

Text / Samuel Lai Photo / 鄺銘漢

創業要趁早，但先問自己是否準備好。浩全科技創辦人何名揚大學主修電腦，於四大會計師行任職審計和風險管理，留意到很多公司問題源於現金流，而現金流出事往往又歸咎於租金漲、成本升、生意難搵，這些都能透過電子商貿解決，令他看到相關行業的發展潛力，遂興起創業念頭。

「當時三十出頭，沒什麼包袱，即使失敗都能承擔，愈遲的機會成本就愈大。其實當時投身職場已近十年，人生和工作經驗都有一定累積，例如對公司管理有了概念，才有信心成功。」他笑言辭工月薪約 8 萬元，但開始創業頭一年，每月只出糧 8,000 元給自己。

太太劉婉恩當時任職上市公司 CEO 的私人助理，每日都接觸很多營銷策略、分銷渠道的文件。「哪些得、哪些唔得，好像知道很多，加上剛 MBA 畢業，想一試所學的，於是也辭掉工作，一同創業。大學時我們已認識，覺得要試就應該一齊去試。」何不選擇「一個攻，一個守」，待公司上了軌道才抽身協力呢？至少讓家庭守住一個較穩定的收入來源啊！「可能我們是較幸運的，畢業後幾年已買樓、投資，儲了一筆錢，覺得自己的工作能力可以，即使失敗大不了再搵工。」

分工清晰 減少磨擦

Calvin 既然讀電腦出身，就負責系統研發，會計師行的背景，也能夠管理財務；Daisy 則負責 HR、marketing 和日常營運。他們表示，大事一起商量，小事各自決策，分工清楚，能減低磨擦機會。但夫婦一同創業，實在公私難分。

Calvin 表示：「自立門戶多年都沒有認真放過假，縱使身不在公司，腦都是工事，尤其是創科行業不斷變化。」Daisy 更笑言周末上網買東西，其實都是為了試別人平台的流程，根本「中了毒」，生活無時無刻都與網絡連在一起。「但現在孩子已六歲，唯有盡量預留時間給家庭，Calvin 主外，我主內，包括公司內部管理和家庭。」

Calvin 與 Daisy 在 07、08 年左右開始全職從事電子商貿，當時這個名詞雖然不算新鮮，但對很多中小企來說仍屬於「聽過下，但唔關自己事」，感覺距離很遠的，身邊人也是潑冷水的多。他倆先以電商身份，在網上賣一些普通小商品，由人造首飾至手機套，易賣的就賣，四年間，熟悉了世界各地主要的電子商貿市場的運作特點，邊賣貨邊研究平台的開發，構思如何將不同平台的好處最大化。三年前，他們決定另行成立新公

司浩全科技，目的是要與之前的業務徹底分開，因為角色不同了，他們從網商轉型為替其他網商作嫁衣裳的平台。「此舉是避免人客憂慮我們會否掌握其交易數據後，與平台的中立性有潛在衝突，所以索性『乾乾淨淨』地關閉了之前的公司。但沒有前面那四年下網海實戰探索，就沒有之後的浩全科技。」

信心再大，萬事還是起頭難的。先是資金緊張，縱使透過 Calvin 早年工作時建立的人脈，找到 500 萬元的前期投資，但錢燒得較預期快；然後，面對人才問題，當時在火炭租了一間小廠房，既是貨倉又是辦公室，很多 IT 人看到就卻步；與國際電子商貿平台傾合作，對方嫌棄零知名度不瞅不睬。浩全科技營運了一年半，資金要燒光之際，可幸客戶群及時建立起來，開始能夠自負盈虧，然後有利潤。

一個動作 管理眾多網購平台

公司開發的 SoldEazy 是一個雲端平台，能簡單地協助中小企開拓電子商貿業務。「中小企往往會聘請 IT 人或外判 IT 公司建立自己的網站，然後付錢給 Google 或 Facebook 等去吸引人流，但效果不理想。全球的網購平台每天吸引超過十億人流，與其叫人去你的網頁，不如直接走進這些準備購物的網民裡。但不同國際購物平台有不同的技術要求，對於大部分的中小企來說，如何在這些平台上銷售產品才能達至最佳效果，是一門深奧的學問。」

SoldEazy 的殺手鐮，是只需把產品資訊上載到雲端平台，我們研發的數據轉換引擎，能把資訊自動轉化成不同平台所需的數據，然後在有關平台上銷售，用戶之後需要修改資料，例如價錢、折扣、推廣、以至設計，只需在雲端平台上一個動作，在各網購平台的相關的資訊便會即時同步更新，省時方便，中小企在電子商貿不再是孤島式地運作。」發展兩年，SoldEazy 目前的客群有 3,000 間中小企，六成香港，三成內地，其餘國際。

「當初我們沒有資源推廣，只靠實際成效，客戶採用服務後網上業務膨脹得很快，令平台反過來主動聯絡我們，因為他們發現有一群用戶交易量突然急升，會留意他們有什麼共通點。這些平台是透過交易額從中取利的，所以也樂於推廣給其他用戶，甚至代數以百計的客給我們服務費，要求教曉他們如何用 SoldEazy。也有平台期望我們盡快在內地和台灣開辦公室以服務當地網商，可以代付開新公司的開支，只要我們請到人就得。」

SoldEazy 的客戶，大至網上交易額月達 1,000 萬至 1,500 萬元的貿易商，小至 home office 也有。「有一間深水埗五金店，想利用網上平台向歐美賣配件，結果每月有百多萬營業額。過往這種店要自己寫一個很專業的網站才能給予海外客戶信心，現在透過我們的系統能專業化地在國際 market places 亮相，還能處理訂單，因為我們與香港郵政合作，只要在系統上打印標籤就可以寄出。」

門檻超低 廣增客源

SoldEazy 的盈利模式目前主要靠收取客戶的定額「上架費」。「外國有類似服務的公司是以交易額 3% 作收費；SoldEazy 基本上只收取定額的產品發放費用，以上架貨品的數量作分級，如 100 件收月費一美元，2,000 件收 38 美元，即使大客都是每月收一萬元左右，因為現階段只求增加客戶，讓加入電商的門檻盡量降低。」

但這盤生意的經營模式容易被人複製嗎？「我們研發的 data conversion engine 較為複雜；加上與不同平台的合作關係需要時間及成績建立，所以新參與者不能即時做我們所做的。就客戶層面，單一數據模式也能增加對我們服務的黏附性。」



02



01

另一個風險，是這盤生意依附著電子商貿平台而生，若對方關上合作的大門，就等如沒有經營的平台，但 Calvin 指出若能夠雙贏，在商言商，為何要停止合作？以 eBay 為例，SoldEazy 已成為香港電商系統的首位，只要對方知道合作有助擴展業務，就有信心可以增長。目前公司員工約廿人，要服務客戶已達 3,000，開始感到吃力，需要擴充。「我們不只在計劃系統上的擴充，更需要有客戶服務的配合，所以目前仍集中在香港發展，但未來就要在積極在開拓的城市另行建立分公司和團隊。」

縱橫發展 專注所長

談及未來發展，橫向發展就是與更多國際性網上交易市場合作。SoldEazy 第一間合作的平台是 eBay，現在包括 Amazon、Wish、Shopify、Bigcommerce 等。他指出內地與國際層面不斷有新的平台出現，內地一些線下的小商品市場如義烏、華南城等都有自己的網上交易平台，未來會成為開拓的目標。那麼香港人熱愛的淘寶呢？他坦言很難與其接駁。「淘寶的系統自我完善度高，已有很多附加服務，而且內地因應淘寶而衍生出來的 ERP 系統如天上繁星，有那麼多內地人才已投身這板塊，為何要與他們直接競爭？相反，內地這類公司要做跨境業務不容易，我們是捨難取易，集中資源做自己最擅長的地方。」

至於縱向的發展，就是深化服務，尤其是訂單的管理，會接駁更多的物流公司，如中國郵政、美英郵局、DHL 等，讓人客有更多選擇，未來訂單管理可以有另外收費的空間。■

01 憑 SoldEazy 在今屆香港資訊及通訊科技獎運中三元。

02 SoldEazy 為 eBay 在香港的首要電商系統。

03 SoldEazy 團隊有待壯大，但何名揚（中）得到劉煥恩（右）及劉國威（左）之助開闢電商平台路。

成功方程式

今屆香港資訊及通訊科技獎，浩全科技憑 SoldEasy 除了奪得最高榮譽的年度大獎，更同時獲最佳商業方案大獎及最佳商業方案（電子商務）金獎。何名揚表示，科創企業要成功，首要是意念夠新，還有毅力要夠，因為創業過程一定面對很多冷言冷語，還有要求自己準備好，無論是管理和組織力。「有齊這三項要點，就可大膽走出去。創業者，就是問題解決者，不真正實踐，是想不到原來問題遠比預設的多。」

作為初創企業過來人，如何能在創業之初獲投資者垂青？「首先是你的想法和未來發展，要講得清晰，但投資者要了解的不只是生意概念，更在乎人，我力銷自己的背景和經驗，令對方相信意念可行，團隊又具執行力。」

科學園助一臂之力

浩全科技是香港科技園公司的培育計劃成員，何名揚表示進駐科學園對公司發展幫助很大。「首先是資金，60萬元資助額，加上免租免電費等，對我們是一筆不小的數目。但較錢更厲害的，是透過科學園可聯繫一些『單打獨鬥』時未必接觸到的國際企業，例如 Google、Amazon 等可以坐低與他們傾談合作。去年我們跟科學園到美國參加 TechCrunch，每間公司只有 30 秒向基金公司介紹自己，對方有興趣可再給一分鐘，事前科學園安排了專家教導我們應該說什麼，還綫排了多次，可謂見識多了。」

