

一 App 整合社交商務 打開新市場大門

# 港電商初創先鋒衝出海外

全球疫情大流行下帶動電商行業急速發展，不少人都透過即時通訊工具或社交平台查詢貨品，再進行線上交易，社交商務（social commerce）亦成為未來潛力龐大市場，惟商戶透過不同社交媒體與顧客溝通，需花費大量精神及時間。即時社交通訊整合平台 SleekFlow 也應運成立，SleekFlow 透過統一整合多個社交媒體的信息，商戶就能通過一 App 實現多個社交媒體的管理，便捷打開社交商務市場大門，也為創辦人打通創業之路。



■ SleekFlow 創辦人蔡廷峰的創業過程並非一帆風順，經過數次轉型後終於取得成果。

SleekFlow 創辦人蔡廷峰受訪時表示，公司於 2019 年成立，是一個一站式即時社交通訊整合平台，方便商戶管理不同渠道的溝通，從而增加銷售效率，並同時進行針對性的市場推廣活動。

## 可整合達 12 個社交平台

據他了解，都市人平均每日花八成時間在社交媒體上，並透過社交媒體發掘新產品、購物等，社交商務市場潛力持續上升，2021 年全球市場規模達到 4,700 億美元，預計 2028 年市場規模將會達到 3.37 兆美元。而疫情下網購市場突圍，正加速商業機構的數碼轉型的進程，企業在防疫措施下要找到接觸客戶群的突破口，不能再單純依靠傳統實體店銷售模式，而是要結合近年流行的社交商務與顧客溝通及進行銷售。

蔡廷峰進一步指出，企業大多會開設不同的社交賬戶，例如 IG（Instagram）、WhatsApp 及 SMS 等，中小企或個體戶甚至通過社交賬號直接銷售。問題在於單靠人手管理多個社交媒體賬戶，並一個一個地與顧客溝通，需花費大量的精神及時間，大大降低營銷效率。如果企業規模較大，有時甚至不知道由誰負責回答，而社交賬戶安裝在手機的話，甚至容易出現員工職責混淆、爭用手機的情況，而企業也會害怕員工取得顧客的資料私下聯絡、日後「撬走」顧客的情況。

因此，蔡廷峰與團隊研發出一站式即時社交通訊整合平台 SleekFlow，並整合高達 12 個社交平台，企業可透過同一介面查看顧客查詢及回覆問題，並設置自動化回覆以及推送等。對於購物紀錄、訂單進度

在平台上亦一目了然，方便企業進行個人化營銷及提供售後服務；管理人員可以追蹤銷售團隊表現。

## 完成 800 萬美元融資

蔡廷峰透露，SleekFlow 的收費模式主要分為訂閱和交易抽佣。其合作的品類亦不乏大型零售品牌，而相對穩定的盈利模式亦較易吸引基金注資。在近期，SleekFlow 更完成 800 萬美元 A 輪融資，由老虎環球基金（Tiger Global Partners）領投，Transcend Capital 及 AEF 大灣區創業基金（由戈壁大灣區管理）也有投資，該輪融資所得將主要用於產品研發、市場擴張等。對於未來部署，蔡廷峰透露，巴西及印尼存在着龐大的商機，SleekFlow 將聚焦在這兩個地方進行擴充。



■ 使用 SleekFlow，商戶就能通過一 App 實現多個社交。

## 年輕才俊三度創業 最終成功

現年 27 歲的蔡廷峰作為金融業才俊，放棄高薪厚職，踏上創業之路，也正好給予香港人一個啟示，只要有理想凡事可成真，也為大大小小的初創企業做了一個成功示範案例。他的創業過程並非一帆風順，年紀輕輕已三度創業。

蔡廷峰於倫敦帝國學院修讀數學和電腦工程，20 歲時曾參加大學舉辦的創業競賽 Venture Catalyst Challenge，跟同學共同開發智能家居產品。

蔡廷峰畢業回港後，曾到香港滙豐及安永工作，並儲蓄第一筆創業資金。在 2018 年放棄高薪厚職，與兩位開發者共同創立外賣平台 Tasteout。惟當時外賣市場競爭太大，發展未如理想。但蔡廷峰的創業路未有止步，他發現用戶喜歡直接使用 WhatsApp、微信等社交通訊軟件與商家進行溝通，於是決定轉型，公司取名 Travis，鎖定酒店業為目標，但在一次科技展覽中，酒店業人士問津者寥寥可數，反而大量經營網店、傳統零售及客戶服務的業務經營者紛紛湧至查詢，第二天蔡廷峰把攤位換了背板，改名為 SleekFlow，並將目標顧客群由轉向零售行業。展覽結束 3 個月後，SleekFlow 終於面世。

短短幾年間，目前業務已由香港擴展至星馬、印尼、英國以及巴西等。公司收入每年達 2,400 萬港元。

## 引進人才需革新思維

舉世矚目的「國際金融領袖投資峰會」11 月 2 日如期在中環四季酒店大禮堂開幕。行政長官李家超致辭表示，全球目前正處於不確定時期，而香港憑藉「一國兩制」優勢、擁有聯繫中國內地與世界之間無可比擬的平台、首屈一指的國際金融中心地位，再加上特區政府剛公布的「實現新飛躍」等多項措施，發展將更勝從前，並能給予國際資金更多的投資機會。外資大行都表示看好中國內地及香港的前景。

睽違 3 年的「香港國際七人欖球賽」終重現香江，一連 3 天在香港大球場舉行，標誌着香港向復常跨出一大步。雖然礙於入境檢疫政策等防疫措施令賽事未如以往般座無虛席，但首場賽事有 2.4 萬人進場觀戰，場內氣氛高漲。七欖賽事帶動了本地消費，球場附近一帶的酒吧、食肆等晚上的生意大增。

美聯儲宣布上調聯邦基金利率

0.75 厘，最新為 3.75 厘至 4 厘。本港銀行亦相繼上調港元最優惠利率。財政司司長陳茂波提醒，預料美國會進一步加息，疫情下香港的經營環境亦會「麻麻地」，樓價會再下跌，市民要小心衡量風險。不過，對於近期負資產個案增多，陳茂波重申，各項樓市需求管理措施是希望讓香港未有物業、想購買物業的人士能夠有優先機會，在審視了樓市的各項情況後，目前仍不需要調整這些措施。

中國知名結構生物學家顏寧透露，她即將辭去美國普林斯頓大學教職，以全職身份回國，協助深圳創建深圳醫學科學院。有消息指，顏寧原本是與香港一間大學聯絡，有意來港發展，但最後沒有談攏，十分可惜。立法會科技創新界議員邱達權表示，事件警示政府應盡快落實施政報告提到的一站式「人才服務窗口」等措施，並應該革新思維，參照新加坡，以較商業化方式招商引才。

## 金融情緒分析網站助投資決策

精準分析工具，協助其投資決定。香港科技大學商學院商業及社會數據分析中心在近期推出上市企業金融情緒分析網站 FinSent，利用大數據科技，自動分析公司財務報告，甚至能辨識公司財務報告及分析員會議所表達的情緒，協助投資者分析公司的取態、公司對市場看法等，為投資者於財務訊息之外提供嶄新分析角度。

該商學院副院長及會計學系副教授黃昊表示，FinSent 金融情緒分析（Sentiment

Analysis）網站由科大商學院商業及社會資訊分析研究中心開發，以自動化方式追蹤美國上市公司於其財務報告及分析員會議中所表達的情緒。

FinSent 為一項免費服務，利用自然語言處理（Natural Language Processing）技術，辨識公司財務報告及分析員會議所表達的情緒，並以簡明易懂的方式展示，以助了解企業的訊息披露。

黃昊介紹，該網站會按使用者查詢的行業、公司及時期，顯示正面、負面、中性情緒的百分比，以及反映正面及負面情緒相差百分點的淨情緒（Net Sentiment Percentage），並以折線圖顯示歷年情緒變化。正數淨情緒百分比指正面情緒的陳述多於負面，反之亦然。用戶亦可以對不同公司的淨情緒百分比作出比較。

網站可協助個人及機構投資者分析企業財務披露反映的情緒，數據每日早上更新。黃昊強調，FinSent 的資料可能有助投資決策，但只供作為參考。



■ 科大黃昊（左二）表示，FinSent 可能有助投資決策。