

Student.com三招吸引李嘉誠投資

放眼全球 專注本業 誓做一哥

一向重視年輕人的長和系主席李嘉誠，今年初透過其私人投資旗艦維港投資入股海外學生住宿預訂網站Student.com。該公司聯合創辦人Shakil Khan接受訪問時表示，按學期（semester-based）形式的海外留學日趨受歡迎，令短期住宿需求更大。他又分享吸引投資者的三招——「放眼全球、專注本業、誓做一哥」。

經營之道 >>>

大公報記者 李潔儀

成立短短5年的Student.com，創辦人之一的Shakil，父母是第一代移民到英國的巴基斯坦人，他曾在2005年於上海學習中文時，結識擁有愛爾蘭血統的同窗Luke Nolan。Luke生於倫敦、於比利時居住，曾在米蘭讀書。兩人一拍即合，深明在海外留學遇到的住宿問題。

短期留學受捧 住宿需求大

Shakil指出，留學生隻身離鄉遠赴陌生之地學習，基於不同的文化和語言，令住宿成爲一大煩惱。他表示，爲確保符合留學生的住房條件，公司員工逐個城市尋找、挨家挨戶的與房東建立關係。

根據國際教育行業情報供應商ICEF Monitor的統計，目前全球有超過500萬名學生正在海外留學，預期2025年將增至超過800萬名。Shakil表示，以往留學時間多以年爲單位，現在更多的採用3至6個月的學期制，令住宿需求更大。

Shakil介紹說，Student.com化繁爲簡，准海外留學生在該平台填寫表格，訂房顧問會在24小時內回覆。以曼徹斯特城的宿舍爲例，每周房價由81至595英鎊不等，可謂豐儉由人。

說到吸引投資者的招數，Shakil認爲，首先打從成立第一天起，公司便要懂得「放眼全球」，不能依靠單一市場來發圍。其次是「專注本業」，他以其早期有份投資的瑞典音樂串流服務公司Spotify爲例，該公司一直以繼夜的想着爲消費者提供最佳的音樂服務。

Shakil續說，一家公司要成功，誓要爬

Student.com股東陣容

- 共同創辦人Shakil Khan及Luke Nolan
- 李嘉誠私人持股的維港投資
- Spotify 創辦人 Daniel EK 及 Martin Lorentzon
- 小米副總裁Hugo Barra
- 著名投資者 Jim Breyer 旗下 Breyer Capital
- 初創公司顧問機構Expa
- 投資公司VY Capital

到頂峰，當一哥地位。他指：「Unless you generally believe you can win and be the market leader, why would you go through this headache to become number two（除非認爲可以贏並成爲市場領導者，否則何以要經歷頭痛的事，換來次名地位）？」

去年完成八億訂單額

2011年 Luke Nolan 成立 Overseas Student Living (OSL)，2014年友人Shakil 加盟成爲聯合創辦人，去年OSL正式命名爲Student.com。目前，Student.com在全球22個國家提供住宿選擇，覆蓋426個城市，去年與來自超過100個國家的學生，完成訂單額1.1億美元（約7.8億港元）。

經過數輪融資，Student.com的股東陣容鼎盛，被問到會否再籌資發展，或安排在資本市場上市，Shakil表示一切言之尚早，現階段最重要是規劃公司的發展，進一步覆蓋住宿城市的範圍。



▲ Student.com聯合創辦人Shakil Khan表示，為海外留學生安排住宿的市場龐大 大公報記者李潔儀攝

40%港人 鍾愛留學英國

【大公報訊】記者李潔儀報道：聯合國教科文組織（UNESCO）資料顯示，本港每年有3.2萬名學生到海外留學，佔全港小學、中學、大學人數的12.4%。當中約1.3萬名學生選擇到英國留學，佔本港海外留學人數40%。

倫敦要算是香港學生的熱門留學地，單計2015學年，便有超過3000名學生選擇到倫敦留學。

除了倫敦，其他較受香港學生歡迎的英國城市，還有Coventry、Nottingham、Brighton、Sheffield及Newcastle-upon-Tyne等。

在香港留學生中，澳洲亦大受歡迎，緊次於英國，包括悉尼（Sydney）及墨爾本（Melbourne），佔香港留學生人數29%，美國佔24%，亦有5%學生選擇到加拿大升學。

股東陣容有來頭

【大公報訊】記者李潔儀報道：講求「國際」化發展的Student.com，除了爲來自世界不同地方的留學生提供住宿預訂服務，公司的股東結構亦非常國際化，股東陣容可謂大有來頭。

今年2月，李嘉誠私人投資旗艦維港投資參與Student.com的融資活動，在這C輪涉及6000萬美元（約4.68億港元）的融資安排中，參與者還包括Spotify創辦人Daniel EK及Martin Lorentzon。最近，著名投資者Jim Breyer亦看上了Student.com，透過Breyer Capital向Student.com注資。

另外，與Student.com創辦人之一的Shakil Khan稔熟的小米公司副總裁Hugo Barra，亦在股東名單之列。Shakil Khan表示，早於10年前認識人稱「虎哥」的Hugo Barra，當時Hugo Barra在Google倫敦公司擔任產品經理，之後調派到加州，後來加盟小米公司在北京發展，「他是真正的國際學生」。

Shakil Khan提到，出生於美國康涅狄格州（Connecticut）Jim Breyer亦曾留學意大利佛羅倫斯，Jim Breyer對留學生尋找住宿遇到的難題也有同感。



▲ 位於倫敦的The Lyra，鄰近North Acton地鐵站，方便留學生出門 公司提供圖片

數字王國夥華納製VR音樂影片

【大公報訊】記者李潔儀報道：數字王國（00547）宣布，與全球第三大唱片公司華納國際音樂組成聯盟，首個項目爲聯合錄製李榮浩「有理想」世界巡迴演唱會北京站的虛擬實境（VR）音樂影片。數字王國於演唱會當日進駐現場，並運用360度全景拍攝技術及電腦動畫特效技術，再製成該VR音樂影片。

數字王國行政總裁謝安認爲，通過虛擬實境觀看演唱會的體驗比現場更震撼，讓樂迷隨時猶如置身於演唱會現場，令同一套音樂影片延伸出不同的觀賞視野。他續說，期待把資源與技術互相結合，發展更高質素的原創內容，進一步拓展大中華區虛擬實境市場，並發掘全球音樂市場的潛力。

另外，華納音樂大中華區總裁陳澤彬表示，今次是華納音樂與數字王國建立合作關係以來首個重要里程碑，期待透過數字王國的視覺特效和虛擬實境技術，結合高質素及強大的內容及藝人陣容，爲全球華語樂迷提供更高質素的嶄新視聽體驗。



有沒有留意到，近年差不多每星期均有市集舉行。每逢假日，市集數目更多達三至四個。租金太貴，一班熱愛手作的年輕人，唯有於市集擺檔與同好交流。不過，最近逛市集的不再只局限於「文青」（文藝青年），而是一家大細的家庭客。市集亦開始滲入商業元素，一方面繼續爲年輕人提供創業空間，另一方面亦成爲新的商機。

現時市面上市集的搞手不少，《麥田捕手一假日市集》及《LocoLoco》均是其中的代表，全部均是由九十後年輕人創立。《麥田捕手一假日市集》創辦人之一李

▲《麥田捕手一假日市集》創辦人李秉儒



秉儒（Ken）表示，香港的手作市場發展較台灣慢好多，近兩至三年才開始興起。「現今社會年輕人找不到出路，加上感到工字不出頭，很多年輕人均嘗試擺檔創業，希望多一個出路。現時租一間舖頭要3至4萬元，但租用市集一個舖位一日不過300至400元，但卻可帶來數千人流。」他稱。

趨商業化惹投訴

眼見市集盛行，亦吸引愈來愈多搞手加入。但搞手質素不一，部分市集對檔主的支援不足，而且宣傳力度有限，對手作檔主的發展有所限制，因此他特意投訴更多資源作宣傳，及以較專業的活動策劃方



▲左起：《LocoLoco》創辦人Mark、Mandy及Heison於去年10月在銅鑼灣開設LOCOLOCO Concept Store

式舉辦市集。不過，近年市集開始商業化，惹來部分「文青」投訴，指市集售賣的手作開始千篇一律，缺乏特色之餘，更有淘寶貨混入其中魚目混珠。

Ken坦言，亦發覺有關問題，但指長遠而言市場將淘汰這些搞手及舖頭，只留下有特色及高質素的手作店。至於近年市集開始與商場合作，如剛過去的復活節期間，愉景新城聯同《麥田捕手》及《LocoLoco》等本土手作藝術市集，舉辦名爲「D·PARK 愉景新城Smart·mart聰明豆市集」，吸引不少家庭客。

「本港商場千篇一律，引入市集可帶來新意並吸引新的人流。對市集而言，過去客源只集中於「文青」，無論人流及購買力均有限，要持續發展有難度。但與商場合作，一方面可吸引更多人流，讓產品被更多人認識；另一方面，客戶的購買力亦有所提升，對商場及市集而言均是雙贏局面。」Ken稱。

《麥田捕手一假日市集》希望以較專業的活動策劃方式舉辦市集，而《LocoLoco》則舉辦市集之餘，並於銅鑼灣開設LOCOLOCO Concept Store，打造鬧市中的公共休憩空間，內有手作及創意作品寄賣、工作坊及文創表演等，希望爲香

港的手作人提供平台，讓更多人認識。

《LocoLoco》創辦人之一的Mandy稱，「市集多咗，令行市集的人流被攤分，加上香港手作人數量不多，令市集的質素參差。故決定開設舖頭，可控制品牌及產品質素。」創辦人Heison亦指，「過去市集客源主要是「文青」，但現時有些市場混入淘寶貨，吸引家庭主婦去買平嘢，散貨格局，令原本支持市集的「文青」失望。」

希望政府定期提供場地

台灣手作市場十分盛行，但他們認爲，香港要追上台灣仍有一段距離，而租金貴是一大阻力。Heison坦言，近年市集盛行本應是好事，但亦搶高了租金。「要在香港找場地搞市集本已不易，愈來愈多搞手租場及場地加租下，找場地困難之餘，租場成本亦愈來愈大」。

另一創辦人Mark稱，希望政府可定期提供場地予創意產業舉行活動，如台灣、日本及澳門等。「香港爲金融城市，對創意設計等支持並不足夠，手作人根本不能靠賣手作維生，身邊家人亦會給予壓力，故香港的手作人多是兼職，這亦限制了香港手作市場的發展」。

股權之爭 中國衛生敗訴

【大公報訊】中國衛生（00673）就認購可換股票協議被高等法院判敗訴，法院頒令強制公司向協議內的認購人Pacas Worldwide Limited (PW)，發行2億股公司的新股，並承擔有關訟費。中國衛生表示，正由代表律師研究判詞，再作下一步行動。

於2014年4月，中國衛生向PW及另一投資人Zheng Hua Investment (ZHI) 簽下認購可換股票據，當中向PW發行3000萬元的可換股票據。

不過，中國衛生表示負責有關交易的執行董事鍾浩涉嫌違反董事責任和以不正當目的行使職權，因此認爲認購協議無效。

PW取得勝訴，而同屬於一案的ZHI起訴中國衛生的案件，取得勝訴只是時間問題。

麥田捕手市集 讓年輕人初創追夢

【大公報訊】《麥田捕手一假日市集》由四位年輕人Ken、Kamdi、Kitty及Jeff共同成立。他們來自恒生管理學院，於畢業後分別成爲記者、保險經紀、會計及項目策劃。在各自工作幾年後，突然有念頭拼湊一起創業，於是成立活動策劃公司TRIPLE SQUARE，各自發揮專長，現時公司共有七人工作。

TRIPLE SQUARE的主要業務爲活動策劃，過往除了協助籌辦大小活動及展銷會外，亦多次舉辦假日市集活動，主要是看到現時香港不少年輕人充滿創意及藝術

天分，但可供發揮的機會不多，因此希望透過舉辦市集提供一個平台讓年輕人追夢，亦特意把市集名稱定爲麥田捕手（DREAMCATCHER MARKET）。此外，公司另一業務是向中小企及創業者出租共享辦公室，以合理的價格支持創業者追夢，亦希望透過共享辦公室協助創業者加強人脈網絡。

LocoLoco供手作藝術平台

至於《LocoLoco》於2014年10月由Mandy、Heison及Mark三位九十後創立，

取名於Local（本地）或Local Square（本地的廣場）的意思。他們發現香港有很多手作或個人設計品牌很有特色，但因為香港租金太貴，大都難自立門戶，所以成立《LocoLoco》，舉行市集、工作坊及與其他機構合辦各種文創業活動，亦與多個獨立手作品牌合作，希望爲本地手作、藝術及創作提供平台。他們並於2015年10月在銅鑼灣開設LOCOLOCO Concept Store，打造鬧市中的公共休憩空間，內有手作及創意作品寄賣、工作坊及文創表演等。



▲香港有不少熱心的手作人，創作不少充滿特色的產品