

五年潛心研發 七月美國眾籌擴展

港首創手提冷氣捉緊「涼」機

本港近日平均氣溫都高達30度以上，走在路上常常汗流浹背，非常難受，不少人都希望可以有一台冷氣機隨身，如今夢想成真，有港人成功研發出全球首款手提冷氣機，在烈日下開啟七分鐘，裝置出風位溫度會從38度快速降至30度。Hi-Cooler創辦人陳家潤表示，產品計劃於今年七、八月在美國眾籌，初步定價100美元（約780港元），未來更會加入美容、充電等功能。

創業新時代

大公報記者 林靜文

每逢踏入夏日，幾乎人人手上都有一把「風扇仔」，市場發展空間巨大，但若變成一部手提冷氣機，相信發展潛力更為龐大。有見及此，陳家潤斥資七位數，通過改良水蒸發冷氣技術，用五年時間首創「神器」手提冷氣機，既環保又具經濟效益。

「天氣越來越熱，大家用多咗傳統冷氣，溫室效應更厲害，形成一個惡性循環。」陳家潤表示，不少人出街都會帶上「風扇仔」，但若氣溫在30度以上，不僅沒有降溫，反而將熱風吹向你身邊，越吹越熱。

輕細環保 可連續用兩小時

陳家潤形容手提冷氣機是一場「冷氣革命」，堪比電話革命，「我這個研發最重要就是能量少、無污染、輕便細小又不會漏水。」該款手提冷氣機重約420克，一隻手就能掌握，只要裝上電池，注滿水便可製冷。

陳家潤進一步介紹，手提冷氣機配備可拆式電池，最多可連續使用兩小時，同時可供移動充電器（俗稱尿袋）充電。至於100毫升的水箱若全部注滿，則可製冷半小時。

「出面好熱，咁就代表係好天氣，點解唔去釣魚、野餐、沙灘等戶外活動，空氣好、身體也好，呢個時候有部手提冷氣機咪仲好咯。」陳家潤「硬銷」說。

記者在冷氣房進行實測時，手提冷氣機開啓數分鐘，已感到周邊環境開始變涼。但情侶出街能否共用一部？陳家潤稱，若在戶外使用，最舒服和爽快的距離是一呎至兩呎。換言之，這是一部「自私」手提冷氣機。

據介紹，Hi-Cooler手提冷氣機可顯著降低溫度，根據早前在戶外公園



▲手提冷氣機輕便細小，可夾在嬰兒車上使用

作出的測試，開啓手提冷氣機兩分鐘，可將溫度從32度降至26度。若在室內用兩分鐘，亦可將溫度從27度降至22度。

研「迷你版」朝智能化發展

此外，根據室內和室外不同溫度和環境的需求，Hi-Cooler手提冷氣機風力強度分為三檔，陳家潤說：「室外就大風啲、嘈啲，室內就靜啲。」他續指，產品仍在不斷優化當中，如進一步減少冷凝水、更安靜等，又冀能往智能化方面發展，因應溫度來設定製冷量和風量等。

陳家潤亦正研發一個「迷你版」的手提冷氣機，體積較目前縮小20%，他希望能更方便女士和兒童使用。



▲Hi-Cooler創辦人陳家潤斥資七位數，研發全球首部手提冷氣機
大公報記者 林靜文攝

具保濕功能

●與傳統冷氣長時間使用極度脫水不同，水蒸發冷氣技術可軟化皮膚並滋潤眼睛和喉嚨

▲手提冷氣機的耗電量僅為傳統冷氣機的1%

Hi-Cooler 手提冷氣機特色

無溫室氣體

●採用水蒸發冷氣技術，不會產生熱空氣或其他溫室氣體，非常環保

具經濟效益

●採用可更換電池供電，耗電量僅為傳統冷氣的1%，能源成本大幅降低

體積細而輕

●可放置於手掌中，或者作為桌面上的小配件來使用，注水後約480克左右

花絮

【大公報訊】記者林靜文報道：究竟Hi-Cooler研發的「夏日恩物」手提冷氣機有幾受歡迎？日前Hi-Cooler參加貿發局舉辦的「創業日」，雖然產品尚未正式在市場發售，但參展期間已吸引不少市民注目，急不及待地希望能試用。不過，由於創辦人陳家潤經常要到各展區進行產品推介，又要接受媒體訪問，有市民為買手提冷氣機，在展位前苦等近一個鐘。

市民苦候「夏日恩物」撲空

採訪在媒體中心進行，當筆者返回Hi-Cooler展位時，卻見一名女士正苦苦等待，原來她想買手提冷氣機。「我嗰度等咗粒鐘喇，你知唔知佢幾時返來呀？」該名女士問道。當筆者告訴她，陳家潤去了參加產品推介會，需逾一小時才能返回，且產品尚未正式上市對外發售，女士唯有失望而去。

去年眾籌失敗 優化產品重來

【大公報訊】記者林靜文報道：Hi-Cooler創辦人陳家潤計劃今年下半年在美國進行眾籌，冀能賣出數千部，甚至上萬部手提冷氣機。不過，原來他早在去年就曾在美國眾籌網站試水，惟僅獲少量訂單，效果並不理想。陳家潤直言，「過程中有好多mistake（失誤），原來在做眾籌之前要聯繫有興趣的人，及多做推廣。」

正所謂失敗乃成功之母，陳家潤帶著優化後的手提冷氣機「捲土重來」。陳家潤說，去年失敗後曾請教有眾籌經驗的人士，原來產品在眾籌前需預先發布（Pre-launch），告知有興趣的消費者，產品眾籌的時間和平

台，即時發布產品消息，「咁先會有人會去睇。」

陳家潤提及，上述產品在眾籌網站的瀏覽量有10萬人次，最終成功銷售數千個，但Hi-Cooler的瀏覽量不足5000人次，銷售11個手提冷氣機。「按比率計，我哋反而更高。」他又說，會以平常心對待這次的眾籌結果，「即使賣唔好也不會失望，會繼續優化產品。」

問及在美國進行眾籌的原因，陳家潤解釋，主要是由於美國專利局去年五月已批出技術專利，而內地當局尚未批出，故率先在美國進行眾籌。若眾籌成功，他預計，最快明年三月開始在全球付運。

京東開放創新技術 助零售企業升級

【大公報訊】記者李潔儀北京報道：騰訊（00700）持有的京東昨宣布，打造「零售科技」生態，在「618」啓動儀式上，首次全面展示四大領域創新技術成果及規劃，包括大數據及供應鏈、人工智能、智慧家庭及車聯網、智慧物流，並宣布對外開放該等技術和模式，幫助零售企業技術升級。

京東首席營銷官徐雷表示，京東即將迎來第15年「618」活動，今年集團正式把「618」作為一次向零售行業基礎設施轉型的大閱兵。他指出，對京東來說「618」是洞察整個零售行業發展趨勢的一個機會，因為京東在每年「618」通過技術手段，來實現創新的運營，藉而降低成本、提升運轉效率。

人工智能是京東開放的技術之一，集團AI研究與平台部負責人周伯文直言，京東在AI的研究上的起步較慢，惟近年已有所進步。他提到，今年初京東與

馮氏零售集團達成合作夥伴關係，共同研發人工智能零售解決方案。

京東大數據與智慧供應鏈事業部總裁裴健指出，傳統的零售企業沒有數據科學和大數據支持，認為大數據驅動的智慧供應鏈第一步就是要打破數字孤島，實現線上線下融合，門店數字化的升級。他續說，希望透過人、貨、場的數據，塑造對消費者的供應鏈，目前，在京東大數據平台上有超過4萬台服務器，每天處理超過100萬個任務。

八月推智慧餐廳 機器人下廚

裴健舉例說，京東與青島啤酒的店舖合作，通過管理系統提升庫存周期，過去半年青啤的倉儲周轉降低24.7天，缺貨率降低15%，反映智慧供應鏈提高了賣酒的效率。

至於負責無人機業務的京東X事業部負責人肖軍表示，今年8月將推出

JOYS智慧餐廳，通過機器人提供服務，包括點茶、做菜、傳菜過程全程無人化。他表示，雖然是機器人大廚，但它傳承中國八大菜系的菜譜，用精確的操作實現烹飪的標準化。同時，最新研發的無人機JDY 800，亦計劃在8月份進行

首飛。

另外，京東亦公布，運用區塊鏈技術搭建的「京東區塊鏈防偽追溯平台」，已吸引超過400家國內外品牌合作，超過1.1萬個重點商品已實現全程可追溯，已有超過10億件追溯商品。



▲京東618活動啓動儀式 大公報記者李潔儀攝

叙福樓暗盤價每手賺2200

【大公報訊】近期教育股炒到出煙，內地21世紀教育（01598）昨日股份掛牌買賣，首日登場不負眾望，最高曾見1.91元，相較上市價1.13元，高出69%。收市時報1.71元，仍較上市價有51%漲幅。以每手3000股計，不計手續費及佣金，散戶獲得1740元利錢。另外，今天將有兩隻新股登場：叙福樓（01978）、駿碼科技（08490）。

叙福樓（01978）公布招股結果，上市定價1.1元，屬於招股價範圍中位，公開發售部分獲超額認購約978倍，故須啓動回撥機制，公開發售部分比例增至50%，一手2000股中籤率為55%，申請750手才穩獲一手。據輝立交易場資料顯示，叙福樓暗盤價收報2.2元，上升1倍。未計交易費用，一手利潤2200元。

駿碼科技公布定價0.58元，公開發售部分獲超額認購約116倍。在啓動回撥機制後，公開發售部分比例增至50%，而一手5000股中籤率為40%，申請四手才穩獲一手。駿碼科技昨日暗盤價表現中規中矩，駿碼科技暗盤收市報0.68元，較上市價高出17%，不計手續費，每手賺500元。

京東物流收入三位數增

【大公報訊】記者李潔儀北京報道：京東物流開放業務負責人唐偉表示，隨着物流業務開放，更好的結合六大行業，令京東物流今年至今的收入有逾三位數增長。

唐偉表示，通過商家與消費品、汽車、居家、家電、服飾和期貨六大行業結合，加快拓展京東物流開放業務。

目前，京東在全國營運超過500個大型倉庫，倉儲設施佔地逾1000萬平方米。唐偉表示，整個供應鏈有助解決貨物布局與商家的距離，藉而降低物流成本，配合技術及用無人設備，亦有助優化成本。

唐偉提到，正籌備地產基金，為第三方的資金物流業務有更好的布局，和支撐整個快速發展的需求。

去年4月，京東決定開放物流業務，把原先只服務京東自營商家的三大服務體系，開放予第三方平台商家，包括倉配一體化供應服務、快遞和物流雲，令被視為成本中心的物流業務，轉化為利潤中心。

市場人士認為，雖然物流業務有助提升用戶體驗，但也拖累京東的業績表現，因此，要扭轉京東的業績表現，必須把倉儲物流開放，讓第三方商家進入，分攤倉儲物流成本。

智慧超市冀五年開逾千家

【大公報訊】記者李潔儀北京報道：京東今年初開展智慧超市業務，在北京設有兩家「7Fresh」超市店舖，今年將主要在北京地區擴充店舖至超過10家，目標是未來三至五年在全國開設超過1000間。

其中，位於亦莊經濟技術開發區的7Fresh超市，今年1月初正式開業，總面積達5000平方米，當中約2400平方米屬於營業面積。

店內設有顯示屏，顧客把產品放到特定感應區，便可以顯示相關產品的資料，還有十多部由京東自

行研發的智慧伴隨購物車Follow Cart。

店長朱德虎表示，7Fresh實體店會與線上平台產生效益，力爭持續提升線上應用程式App對全渠道銷售佔比的貢獻，一年內達50%比重。他續說，通過手機App下單，7Fresh做到3公里內30分鐘到貨的承諾。

與阿里巴巴旗下超市「盒馬鮮生」相比，朱德虎指出，盒馬生鮮的貨品種類的確比較多，惟強調7Fresh是以精品為主，而且店內用餐區由7Fresh自營。

碧桂園擬分拆服務項目上市

【大公報訊】碧桂園（02007）公布，將向合資格股東派發25億股碧桂園服務，確定有條件分拆權益記錄日期將為2018年6月13日，碧桂園服務預期在6月19日掛牌，碧桂園服務股份將以每手1000股作為完整買賣單位。

另外，內地房地產電商平台房多多將於明年初來港上市集資8億美元。資料顯示，房多多創立於2011年，據公司網站簡介，截至2015年首季，與全國5000多家經紀公司達成戰略合作，覆蓋全國5萬多家經紀門店。同時，房多多與包括萬科、綠地、保利、中海、龍湖等一線品牌房企展開合作，合作項目達1000個。