

歷經幾度磨礪 苦尋盈利模式 深港青年合拓VR看房看到「錢景」

新冠肺炎疫情衝擊了各行各業，但也有企業憑藉自身技術優勢在危機中逆市成長。從事VR（虛擬實境）相機和增值業務開發的深圳市實景科技，融合了深港兩地人才和資源，經過多年商業模式的摸索，從餐廳和酒店服務轉到剛性需求的VR看房市場，滿足了大量購房者在疫情之下足不出戶的看房需求。目前他們正籌劃拓展全球市場，欲在巨大的房產市場中分得一杯羹。

大公報記者 李昌鴻（文、圖）

記者在位於南山區的實景科技辦公室內看到，20多位員工分別忙着研發、營銷和客服等工作。該公司創始人、CEO丁志宇深感創業的不易，幾年來常面臨資金鏈斷裂風險和找不到盈利方向，經過三、四年的摸索，終於在去年底實現了盈利。在深圳拓展了世聯行和龍湖地產等大量客戶，目前累計為客戶做了5000套二手房VR展示。

資金鏈多次瀕臨斷裂

畢業於西北工業大學計算機視覺與成像專業學科的丁志宇博士，因看到VR相關行業十分火熱，便萌發了研發VR相機的想法。當時相機不但十分昂貴，並且結構複雜和笨重，拍VR視頻動輒要幾萬元（人民幣，下同）費用。為此，他希望可以研發一款使用輕便、價格便宜的VR相機。於是在2016年創辦了實景科技，並不斷地將這一理念和優勢告訴身邊朋友，經過不懈努力，翌年獲得100萬元種子投資。

有了資金支持，他的研發加快了進度。從鏡頭模組的選擇、芯片處理器的選擇，再到編輯和接口的處理等，經過反覆研究和設計，2018年中，成功推出擁有自主知識產權的VR全景相機。

記者看到，該相機與其他VR相機四周都有多個攝像頭不同的是，只有上面和側面各有一個鏡頭，這較其他VR相機降低了大量成本。此外，通過手機控制，可以實現360度自動旋轉拍攝，拍一圈只需十幾秒，可以連拍八張，並自動拼接拍攝的相片。為此，還研發了編輯軟件、渲染引擎等，使得該相機能夠比傳統VR相機效率提高十多倍，成本僅需2000元，為後者的二十分之一。

不過，丁志宇在研發過程也面臨許多問題和挑戰，房租、工資等支出壓力巨大，常常壓得他喘不過氣來，多次面臨資金鏈斷裂風險。為此，一邊研發一邊做商業計劃書吸引投資者，經過多方努力，2018年找到新的投資人，獲得了200萬，這才暫時緩解了資金難題。

港青加入助商業拓展

一個難題剛解決，新的難題又來臨。丁志宇不知道如何將VR相機進行商業變現。此時，看好大灣區機遇的港青郭文宗北上深圳尋求機遇，經朋友介紹認識了丁志宇。郭文宗在香港荔枝角開家居門店，業務發展不錯，認為大灣區中與香港最相似的地方就是深圳。他尋求可以將自己在香港練就的營銷、市場等經驗，與深圳的技術和市場相結合。

看到實景科技VR相機市場應用前景良好，因此十分感興趣，而丁志宇看到郭文宗豐富的創意和服務理念及市場渠道資源，於是雙方一拍即合，郭文宗加入團隊任首席市場營銷官（CMO）。

郭文宗強調不走傳統的銷售VR相機來獲利，而是先專注於商業應用，為許多門店、酒店、展覽等提供免費場景製作。至2019年上半年，已為大灣區上千家餐廳、酒店、健身房等提供免費服務，希望今後通過提供升級和大數據等增值服務以獲得業務收入。然而，餐廳、酒店等都不願意付錢，故而，公司獲得相關增值服務收入的想法也就落空了，運營壓力驟然大增。

幾經波折後，從去年下半年開始，郭文宗將目光轉向了房地產，發現該領域剛性需求強烈。他帶著技術員來香港向美聯物業推薦，只要租用該VR相機，便可以將房屋結構、裝修、樓盤全景等立體展示給客戶，而相機租金僅是競爭對手的一半，且操作簡單，僅由中介業務



▲丁志宇歷八個月開發的VR相機，拍一圈只需十幾秒，可以連續拍八張，效率較傳統VR相機提高十多倍



▲丁志宇（中）與郭文宗（左）及朱達（右）的三人VR創業團隊

員自行使用即可，而對手的相機還要配備專業攝影師，令成本增加一倍，處理效率也不及實景科技。

業務疫市大增六成

許多客戶看到足不出戶便可以尋找自己喜愛的房子，大大減少了看房時間提高了效率，這為美聯帶來不少的交易。為此美聯決定採用他們的服務，在全港300家分行推廣使用。同樣，港置地產也購買了實景科技的服務。

今年來，新冠肺炎疫情令人們不能或者不敢出門，而借助VR相機則可以實現不出門看房。郭文宗透露，今年一季度業務逆市增長了五、六成，預計全年將維持這一增長態勢。



開發手機APP 助用戶製VR視頻



深圳市實景科技創始人、CEO丁志宇表示，為了便於客戶使用，目前公司正在開發手機APP，可以幫助和指導用戶製作VR視頻，從而可以提高效率和降低成本，可以更好地推動房產、旅遊和餐飲等行業吸引客戶，獲得更好的業務發展機遇。他透露，目前，他和數位工程師正在不斷研發和升級更方便使用的VR相機，已做到一半，還在不斷完善中，期望今年底推出，新相機使用起來將更加便捷。實景科技CMO郭文宗表示，公司在開發的APP，可以指導用戶如何拍攝場景，並教其如何製作形成VR實景視頻。他預計APP下半年將正式對外推出，從而可以讓國內外地產、旅遊、餐飲等行業用戶便捷地使用，到年底可吸引近百萬用戶。其商業模式非常簡單，通過向用戶提供VR拍攝解決方案，用戶按使用量向公司付費。對於將來面臨的APP應用挑戰，他認為，公司面對的客戶多種多樣：有大型集團客戶，也有中小型客戶和機構類客戶等，無疑會存在產品迭代問題；此外客戶還來自於不同的國家地區使用不同的語言，令APP面臨本地化挑戰。而市場拓展和營銷也會存在挑戰，公司如何迅速和目標客戶建立起合作關係和為客戶提供長久穩定的服務，這些都是其亟需解決的問題。



融合深港經驗 進軍海外市場

實景科技CMO郭文宗表示，正計劃加大對國內外市場的拓展，將深圳和香港的業務經驗融入其中，滿足內地客戶赴美國、澳洲等地購房的巨大需求，從而為公司創造新的發展機遇。他介紹，在香港拓展VR看房獲得了成功，在深圳也同樣吸引了不少中介和開發商。香港追求的是服務、速度和效率，要求業務員行動快，內地追求功能更多，價格更便宜，因此，他們將深港兩地經驗融合起來，加快拓展國內外市場。目前內地大城市VR看房市場競爭十分激烈，公司不會放棄相關機遇，會加大拓展力度。同時也着手開發國際市場，目前，嘗試拓展新加坡、馬來西亞等亞洲房地產市場。除了亞洲市場外，他重點期待拓展美國、澳洲、加拿大、英國等地的房地產市場，滿足內地客戶赴這些國家購房的需求。他稱，內地人赴海外購房額在2017年達到約1200億美元，這一數字是驚人的，無疑蘊藏巨大的機遇。他透露，擬尋求與海外開發商、中介和當地華人等合作，將海外房產項目通過其VR相機處理，讓內地購房者不用邁出國門，便可以真實了解海外房產真實的外景、小區配套、內部裝飾、戶型和價格等情況，為客戶節約大量出國時間和金錢，提高購房效率。

創業須避免叫好不叫座

投資者說
深圳前海鵬匯資產管理有限公司參與了對實景科技的創業投資，該公司負責人朱先生表示，因看好實景科技作為AI驅動的創業公司，創始人團隊在圖像和視覺計算上有很多積累和優勢，研發的VR相機應用前景良好。作為股權投資，他期望可以獲得較好的回報。朱先生表示，近幾年來AI這條賽道很熱門，市場上都覺得這是下一場技術革命，因此有非常多的風投在不斷加碼這一賽道。但他看到該領域內的大多數公司有個奇怪的現象，就是「叫好不叫座」，即技術很強、未來很光明就是不賺錢，也不知道未來如何賺錢。他認為，技術的發展要為商業服務，任何商業行為都要符合商業的基本邏輯，這是一個基本原則。一個符合商業邏輯的項目應當從實際出發，先考慮新興技術怎樣去給傳統行業降本提效，怎樣去建立供需關係，

這是一個創業公司應該找到的原點。他稱，從實景科技剛開始創業時，前海鵬匯資產就給予了基礎投資，其實實景科技團隊走過不少彎路，在第一代產品成型後，先後遇到過市場迷茫、人事危機、財務危機等狀況。不過，公司仍堅持投資，因他不但看好丁志宇、郭文宗等在內的創業團隊，更看好未來VR應用前景，所以在他們困難時仍堅定地予以投資支持發展。幸運的是，最後他們找到了VR市場剛需發展之路，從小到大，一個一個地積累客戶。創始人團隊在這個過程中抗住了壓力、磨練了心智，正在迅速地成長，並且用AI技術真正的解決了VR應用的實際問題。他表示，創業公司只要方向沒錯，到達成功的對岸就可以預期的。在有技術底子的基礎上，實景科技將會很快形成自己的競爭力，相信其能夠越走越快，最後闖出一片新天。

灣區機遇多 助力港青北上發展

社會責任
在大灣區規劃綱要、深圳示範區等種種利好作用下，大灣區各城市紛紛推出支持港青北上創新創業的舉措，從而為大量港青提供了良好的發展空間。實景科技CMO郭文宗告訴記者，之所北上發展，是因為看到內地科技騰飛，不僅僅是技術創新厲害，而且還可以迅速地將許多構思和創意真正落地，變成實實在在熱銷的產品和服務。相對來說，香港這方面沒有內地走得快。以前從事傳統行業的他，具有良好的服務意識和開拓業務的相關經驗，而VR、機器人、人工智能和大數據等科技行業是一種新趨勢，郭文宗認為，可以把自己的市場開拓能力和良好服務的意識注入公司VR業務中。展望未來，實景科技將會好好把握大灣區融合帶來的地產、旅遊、消費等多方面發展機遇。作為香港與內地青年共同創業和合作發展的公司，郭文宗希望自己能夠成爲一個深港青年合作的榜樣，助力更多的香港青年積極北上，投身到大灣區創新和創業大潮中，為自身未來發展獲得競爭優勢，奠定良好的事業基礎。