

出國報告（出國類別：考察）

「2016 香港國際創客節及創新創業相關機構」
參訪報告書

服務機關：科技部南部科學工業園區管理局

姓名職稱：張家彰/企劃組科長

派赴國家：香港

出國期間：105 年 12 月 14 日至 12 月 18 日

報告日期：106 年 3 月 15 日

公務出國報告提要

出國報告名稱：「2016 香港國際創客節及創新創業相關機構」參訪報告書

頁數 42頁 含附件：有

出國人員姓名/服務機關/單位/職稱/電話：

張家彰 科技部南部科學工業園區管理局科長 (06)5051001 分機 2155

出國類別：考察

出國地區：香港

出國期間：105 年 12 月 14 日至 12 月 18 日

報告日期：106年03 月 15日

關鍵詞：南科、創客、創新創業

摘要

2016 香港國際創客節於 105 年 12 月 14 日至 12 月 18 日假香港亞洲國際博覽館開幕，並於香港會議展覽中心、蘭桂訪 Metta 辦理高峰論壇，本局參與創客節相關活動，了解香港利用高峰論壇(開幕典禮、「香港+ Dream」、「香港+ eTravel」、「香港+ Internet Finance」 高峰論壇及創匯 021 項目路演)等活動，了解香港利用互聯網思維協助青年創客開闊國際視野，搭建一個為香港未來的經濟轉型提供探討空間的平台。

除參與創客節外，為了解香港創新創業推動現況，本次亦拜會香港創創業園公司以數個半官方企業需求及未來創新為導向，利用外部創新引導創業團隊提案並經企業定向育成優質案例。此模式為定期辦理並結合數個企業辦理說明會或餐會形式，易以主題性帶動創新創業氛圍，長久下來則形成文化擴散至其他區域。可了解從創客、創新到創業生態體系及實際執行與管理經驗，以利作為本局未來推動之參考作法。

目 錄

壹、參訪緣由.....	2
一、參訪目的.....	2
二、參訪期間與地點.....	3
貳、參訪過程紀錄	5
一、香港 2016 香港國際創客節	6
二、參訪香港科技園公司	13
三、參訪香港 Maker Bay 自造者空間	16
四、參訪香港立方國際青年社區	18
參、心得與建議.....	19
肆、附件	
香港 2016 香港國際創客節(創匯 021 項目)創業團隊名單及相關資料	

壹、 參訪緣由

一、 參訪目的

(一) 香港 2016 香港國際創客節

了解香港利用高峰論壇(開幕典禮、「香港+ Dream」、「香港+ eTravel」、「香港+ Internet Finance」 高峰論壇及創匯 021 項目路演)等活動，宣傳創新創業理念，利用互聯網思維協助青年創客開闊國際視野，搭建一個為香港未來的經濟轉型提供探討空間的平台。

(二) 香港創新創業及 Maker Space 相關機構

參訪 MakerBay(Hong Kong Maker space)、香港創業園公司及立方國際青年社區，香港創業園公司以數個半官方企業需求及未來創新為導向，利用外部創新引導創業團隊提案並經企業定向育成優質案例。此模式為定期辦理並結合數個企業辦理說明會或餐會形式，易以主題性帶動創新創業氛圍，長久下來則形成文化擴散至其他區域，及了解香港創新創業生態體系及實際執行與管理經驗。

二、參訪期間與地點

日期	行程
12月14日 (星期三)	啟程(搭乘本國籍航空，高雄-香港) 晚間參加2016香港國際創客節歡迎酒會
12月15日 (星期四)	參加 2016 香港國際創客節(亞洲國際博覽館) 1. 開幕禮暨「香港+ Dream」高峰論壇 2. 「香港+ Idea」高峰論壇
12月16日 (星期五)	1. 「香港+ eTravel」論壇(香港會議展覽中心) 2. 「香港+ Internet Finance」論壇(香港會議展覽中心) 3. 創匯021項目路演(蘭桂訪Metta)
12月17日 (星期六)	1. 參訪香港科技園公司 2. 參訪香港Maker Bay自造者空間(油塘區)
12月18日 (星期日)	參訪香港立方國際青年社區(M ³ International Youth Community)(尖沙嘴) 回程(搭乘本國籍航空，香港-高雄)

(一)12/15 開幕典禮暨「香港+ Dream」高峰論壇

1.開幕典禮：主題 -「香港 + 夢想+」(亞洲國際博覽館)

開幕現場約 2000 人，香港特首梁振英致詞以鼓勵大眾創業，萬眾創新雙創勉勵後，中國互聯網發展基金會主席馬利女士鼓勵香港優勢是科技創新，鼓勵青年對於夢想的堅持與實踐，以物聯網技術創造安全健康便利舒適。

開幕講者有 Focus Media 分眾傳媒創始人江南春及 StarVC 聯合創辦人任泉，江創辦人特別強調產品差異化，客戶選擇你不選擇別人的差異化，且大數據已經是標配不能停留於過去。紅衫資本企業劉星補充，他的人生有三個轉折點，包括大學出國到美國，參加很多創新創業論壇，鼓勵脫離行業舒適圈（擁抱未來新興產業），創業失敗好幾次最後尋找到市場的艱辛及成功經驗。而 StartVC 聯合創辦人任泉原本是電影明星，因為與李冰冰和黃曉明發布 StarVC 計劃，尋找中國有創新力的公司而打開眼界，並鼓勵年輕人放眼全球，擁抱世界，並投身科技產業。



圖：現場冠蓋雲集，大會致感謝狀給所有與會貴賓及贊助單位

2. 「香港+ Idea」高峰論壇(亞洲國際博覽館)

演講嘉賓包括土巴兔創始人兼執行長王國彬先生、游族網路董事長兼執行長林奇先生、R2Games 聯合創始人兼執行長賈瑞德先生及易到創始人兼 CEO 周航先生分享創業夢理念創意的堅持與實踐，並對香港青年實踐夢想“+油”的建議，摘要如下：

- (1) 土巴兔王先生：以自身創業 05 年 23 歲第二次創業到深圳，脫離舒適圈利用物聯網，敢想就有可能。創業是孤獨的旅程，需要強大的使命感及遇到挫折的克服。創業是最好的修煉（遇到瓶頸，資金，技術），替用戶去解決問題，資金跟著你跑，最終讓創業就是去做一件有價值的事情。



- (2) 游族網路林奇先生：個人融資能力很強，創業以後，每天工作 15 個小時，香港創業者，不一定是香港人，創業不分區域，重要是各地方創業人才的匯集，而利用中國人口密度及人力高素質，邁向全球化發展。



- (3) R2Games 賈先生：輕鬆幽默的方式，分享年輕時因為打遊戲 CS 到大學退學，之後到中國大陸發展，發覺中西方的不同，比如淘寶遊戲練到 60 級，200 元人民幣二星期內交貨，在歐洲卻需要 200 歐元，感謝阿里巴巴，他在中國找到中國勞動力出口的方式，歐洲有錢沒時間，中國有時間沒錢，

兩邊串起來，利用互聯網時代，資本門檻降低，建議做產品要考慮雙方國際市場的優勢。



- (4) 易到周先生：分享遇到及解決問題的經驗，大部分人是抱怨，創業家則由問題看到機會與趨勢，而移動式物聯網是未來趨勢，建議有清晰的商業經營模式較易成功。

3. 12/16 「香港+ eTravel」論壇(香港會議展覽中心 S421)

旅遊業是香港的一大經濟支柱，是多年來是香港經濟增長的一個主要原動力。旅遊業亦要向科技方向發展升級香港旅遊創新 eTravel，香港作為亞洲國際都會，將扮演「超級聯繫人」角色，整合全球資源，彙聚全球各方旅遊業代表，共同探討新思維、新趨勢，激發香港、亞太地區以至全球「智慧旅遊」的新發展方向。

現場約 200 人，主題有智慧旅遊的蛻變及科技旅遊新生代，邀請畢馬威創業與創新服務總監蔡明都先生、AmazingChina.com 創始人兼首席執行官張進強先生等 14 名代表性講者，聚焦可利用英文語言優勢能力，共享經濟(share economics)發展 interactive 互動式 app、共享優質導遊及利用 AR,VR 結合行動載具，讓消費者自己說故事及體驗式行銷，強化建構旅遊生態系需要的完整機能深入討論。



本場次與媒體合作包括鳳凰衛視，鳳凰視頻「天下觀」，財華社、現代電視，Travel Bar，美亞淘夢有限公司，辣椒智庫，現場有 6 家媒體錄影轉播。



4. 12/16 「香港+ Internet Finance」 物聯網金融論壇(香港會議展覽中心 S421)

本次為第三屆物聯網金融論壇，大會邀請地區性金融專家一同從制度及科技角度分析 2017 年互聯網金融趨勢，並以儲值設備、P2P 網貸等實戰個案作分析。現場約 500 人，並邀請香港交易及結算所有限公司首席中國經濟學家巴曙松博士、投資推廣署金融科技主管 Mr. Charles D'Haussy、香港科技園公司資訊科技及電訊產業群主管楊天寵等 12 名知名講者分享物聯網金融經驗。



零售個人市場是互聯網最大宗，而主導的龍頭以物聯網支付技術便利的快速發展及大數據的應用，讓支付的生態系完整，比如北京在中秋節的霧霾不嚴重，重慶反而比較嚴重，開發過去氣候環境監測 app，可以看到月亮。故香港將結合中國大陸打造互聯網支付生態系。另 2016 年 8 月發布全球獨角獸公司，前四名為大陸內地互聯網公司。

但應開始考慮未來挑戰，包括中國大陸的監管政策趨嚴，牌照管理造成門檻提高，某些平台管理上出現問題風險，影響大多數人對平台的信任，及大規模資產管理能力，專業風控能力都是挑戰。香港金融能力夠，惟創新評比指數低，應該以大陸創新能量合作互蒙其利

議程及相關講者名單如下：

Rundown of HKIEF HK+ E-Travel forum

Time	Details
09:00-10:00	Testing and Preparation
09:30-10:00	Guest and Media reception, Public registration
09:30-10:00	Videos playing
10:00	Introduction by Moderator (Mr. Wong Hoi Kuen) Commencement of Section A - Prospect and Challenge of Technological Tourism
10:05	Mr. Mingles Tsoi, Director of Startup & Innovation Services of KPMG China
10:10	Ms. Yvonne Ma, Director of Brand USA, Hong Kong Office
10:15	Mr. Owen Wang, Founder and Chairman of Tripbaa
10:20	Mr. Robert Zhang, Founder and CEO of AmazingChina.com
10:25	Mr. DJ Clark, Producer of Drone and Phone, China Daily Asia
10:30	Mr. Timothy Ng, Park Operations Director of Ocean Park
10:35	Section A Panel Discussion
10:50	Commencement of Section B - E Travel Innovation
10:55	Ms. Miriam Lee, Project Manager and Editor of HK Discovery
11:00	Ms. Ada Ho, Founder and CEO of Paxxioneer
11:05	Mr. Ernest Chan, Founder and Project Manager of AESIR.HK
11:10	Mr. Fabien Roiron, Founder and CEO of Amazing France
11:15	Mr. Michael Choi, Project Executive of Tripwant Ms. Lin Lam, Content Specialist of Tripwant
11:20	Ms. April Cuenca, Founder and CEO of Tripkada
11:25	Mr. Eddie Robb, Founder and CEO of Make it Social
11:30	Section B Panel Discussion
11:45	Photo Taking and Souvenirs Presentation
12:00	End

	Speaker 1: Mr. Mingies Tsoi		Speaker 2: Ms. Yvonne Ma		Speaker 3: Mr. Owen Wang		Speaker 4: Mr. Robert Zhang		Speaker 5: Mr. D J Clark
Director of Startup & Innovation Services of KPMG China Worked as a consultant to help companies developing business strategies		Director of Brand USA, Hong Kong Office, Graduated from the University of Wolverhampton Has years of experiences in improving market share, through PR activities		Founder and Chairman of Tripbaa Dedicated to sustainable agriculture, exhibitions and innovative talent education		Founder and CEO of AmazingChina.com Has years of experience in inbound tourism and Internet business, his company services includes BTG, Sparkice.com, AsiaEC.com and Mynet.cn		Producer of Drone and Phone, China Daily Asia Has over 25 years of experience working as a video producer, photo journalist, host, writer and coach	
	Speaker 6: Mr. Timothy Ng		Speaker 7: Ms. Miriam Lee		Speaker 8: Ms. Ada Ho		Speaker 9: Ernest Chan		Speaker 10: Mr. Fabien Roiron
Park Operations Director of Ocean Park Mr. Ng has been working in Ocean Park for 26 years and has transferred to different departments to work for different roles		Project Manager and Editor of HK Discovery She is an expeditionary captain, writer, editor, blogger, documentary producer, and television host.		Founder and CEO of Paxxioneer Worked in a number of multinational companies in strategic planning and management consultancy		Founder and Project Manager of AESIR.HK AESIR.HK is a social enterprise that uses AR and VR technology to help students with special learning needs through the training of "digital games".		Founder and CEO of Amazing France Mr. Roiron has more than 16 years of working experience in Japan, China and Hong Kong and is also the speaker of the Global Tourism Econ Forum	
	Speaker 11: Mr. Michael Tsoi and Ms. Lin Lam		Speaker 12: Ms. April Cuenca		Speaker 13: Mr. Eddie Robb		Moderator: Mr. Wong Hoi Kuen	 	
Project Executive of Tripwant He is mainly responsible for strengthening Tripwant online platform features. Content Specialist of Tripwant Currently the coordinator of Tripwant, she is responsible for connecting tourism around the world.		Founder and CEO of Tripkada Tripkada is an application where Travelers can share their experiences and make new friends.		Founder and CEO of Make It Social. He was a snowboarding instructor at Vermont in the United States, then returned to the United Kingdom for marketing work and served as the director of the youth travel brand AsYouLike IT Holidays in Edinburgh.		Founder of APETIA Graduated from the Chinese University of Hong Kong Has over 20 years of marketing consultancy and event management in the Asia Pacific region.			

5. 12/16「香港+Roadshow」德必特約創匯 021 項目路演

為創客節亮點活動，主題為 A New Journey(一個新開始)，於蘭桂坊 Metta 以酒會形式舉(議程如下)，不對一般大眾開放，邀請逾百名海內外投資人參與現場投資活動，以使用者生活應用面為市場的科技創業，重視路演活動中的交流聯誼。議程如下：

活動地點：香港中環蘭桂坊德己立街 California Tower 21 樓 Metta

時間	事項	備註
下午 5:30至6:00	簽到及留影	
晚上 6:00至6:15	1. 主持人介紹創客路演 2. 嘉賓致辭 3. 主持人介紹網投規則	
晚上 6:15至7:20	項目路演(9個中文項目)	每個項目限時演講6分鐘 嘉賓評委發言並進行模擬投資表決 投資人簽署投資意向書
晚上 7:20至7:25	中場休息5分鐘	活動表演
晚上 7:25至8:30	項目路演(9個英文項目)	每個項目限時演講6分鐘 嘉賓評委發言並進行模擬投資表決 投資人簽署投資意向書
晚上 8:30-8:40	獲獎項目及評委頒獎	頒發十大最佳項目獎 最具人氣獎及最佳幽默獎
晚上 8:40-9:00	投資人與專案方深入瞭解	

路演團隊包括 loobot 人工智能娛樂機器人、NPU Pro 工業移動機器人、C2C 跑腿服務平台、演場會門票專用平台等香港本地、中國大陸及英國等 17 個團隊(團隊名單詳附件)，聚焦物聯網+綠能，大數據，機器人等智慧生活創新科技應用面，每個團隊有 8 分鐘路演時間。



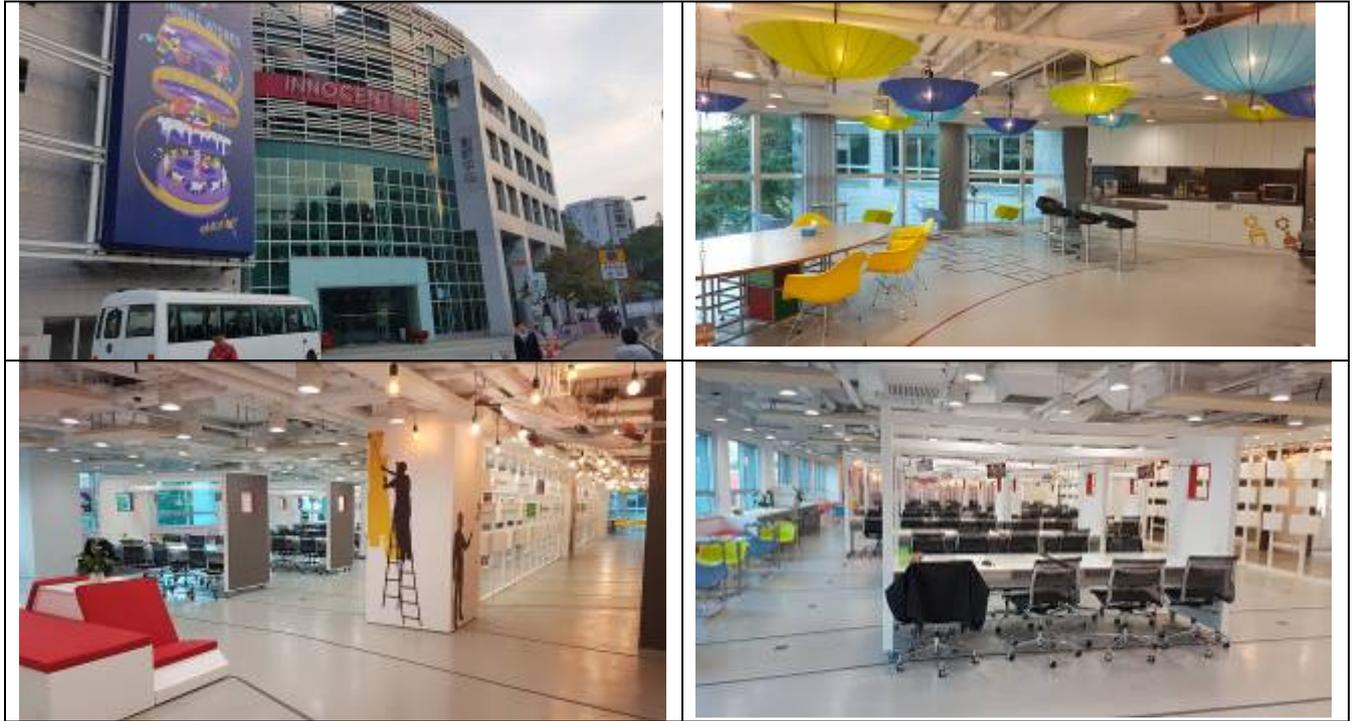
圖：創匯 021 項目路演現場照片

現場約 120 位創投，邀請德必集團、香港科技創業平台及香港資訊科技協會等 5 位代表擔任評審，活動以歡樂輕鬆氣氛進行。路演後頒獎，並邀請前 10 名優質團隊與重量級創投另闢場所，晚餐交誼 3 小時加強彼此交流，整體活動自下午 5 點至半夜 1 點，總計 8 小時，與台灣類似活動總計 2 小時內結束且路演結束後無更進一步交流活動，效果顯著不同。

本場次合作媒體包括鳳凰衛視、財華社現代電視、新城電台、新浪財經、騰訊財經及慧悅財經等媒體，現場有 4 家媒體錄影轉播。

(二)12/17 參訪香港科技園公司(加速器 LIONROCK 72)

香港科技園公司(<https://www.hkstp.org/zh-hk/>)，105 年於美國國際商業創新協會 (The International Business Innovation Association, 簡稱 InBIA) 獲頒發最高榮譽的「Randall M. Whaley 年度孵化器大獎」，以表彰其致力支援香港初創企業發展的努力及成就，香港科技園公司提倡「以科技改變我們生活的世界」，重點發展科技領域包括五大科技群組 (生物醫藥、電子、綠色科技、資訊及通訊科技，以及物料與精密工程)，積極推動三大應用平台 (智慧城市、健康老齡化，以及機械人技術)。公司並提供先進的實驗室、科研辦公室以及支援設備外，服務更包括市務推廣、法律諮詢及投資配對等企業支援。



圖：加速器 LIONROCK 72 現場照片

目前致力服務香港社群，培育科創人才，透過發展創新，推動本地經濟發展。香港科技園公司的「創業培育計劃」目前共有超過 250 間初創企業，透過三個各具主題的培育計劃，向科技創業人士提供 18 個月、36 個月或 48 個月的全方位支援服務。其中，為期 18 個月的「網動科技創業培育計劃」提供多項服務協助初創企業實踐意念，包括聯合多家互聯網及流動通訊公司如 Google、阿里雲、三星及微軟等策略夥伴，提供各式資源支援初創企業開發應用程式及內容服務。流動數據儲存及大數據應用是建立智慧城市的重要元素之一，培育計劃亦為公司提供雲端平台和業務發展支援，助他們深化物聯網方案及應用的開發。

本次參訪由香港科技園公司陳經理 Wilson Chan 負責接待，說明公司新創進駐條件、輔導量能等如下：



1. 進駐條件：香港註冊不超過二年之團隊，團隊組成含軟硬體技術人員及行銷等，全職員工一半以上須為技術人員，並鼓勵擁有公司 10% 股份，

以利工程師在公司持續研發。

2. 基金投資：概分 APP、一般技術及生技三類，APP 類進駐 18 個月內投資 6 萬元港幣，一般技術類進駐 3 年內投資 18 萬元港幣，生技類進駐 4 年內投資 24 萬港幣，並提供計畫書及每半年的 Milestone，如果表現不如預期，暫不給錢，俟未來 6 個月內是否如期達到預期目標，如果達到就二筆錢一起核撥，不合格則取消進駐。
3. 合作 VC：創業園公司不再投錢，但有合作 VC 等比例投資，如新創公司有 500 萬港幣需求，創業園公司找到外面其他公司投資，合作 VC 將 1:1 投資團隊，最高上限 100 萬元美金。
4. 服務設施：
 - (1) 公共場地前 18 個月免費，後續視情況可半價。
 - (2) 研發有問題，可找香港 6 所大學教授提供協助。
 - (3) 專業公司合作，包括財會法律事務所，提供優惠價格。
 - (4) 企業導師配對新創團隊。
5. 半官方企業定向育成創業團隊
香港創業園公司會定期邀請香港半官方機構(如港鐵公司等，私人機構恐考慮競爭性及保密性，較少直接提需求)至該公司說明五年內願景、需求技術、遇到困難及未來創新事項，創業團隊則依據需求提案，於創意實踐平台鏈結企業需求、提供試驗場域。創業園公司則定期辦理說明會或餐會形式，俟創業團隊提案後協助收案給港鐵公司。此方式易以主題性帶動創新創業氛圍，長久下來則形成文化擴散至其他區域
6. 協助團隊 pitch 獲得天使金
 - (1) 天使投資一般為 100 萬美金以下，前期找約 100 個天使投資人，每二個月左右辦理媒合會或餐會，開放申請每次由 15-20 個新創團隊內找 4-5 隊 pitch，以輕鬆午餐 1 小時結束原則辦理。
 - (2) 餐會時開放所有投資人填表格，項目可選擇自己投、與其他人一起投，或希望成為 funder。
 - (3) 100 個天使投資人約花 2 年找齊，且不找仲介者，需擁有自己能動用或管理的資金，形象較正面。
7. 協助團隊獲 VC 投資
VC 一般為 200 萬美金以上，且對特定項目有興趣，需要一對一配對，因為找到好技術不容易，而目前感受 VC 有往更早期團隊蒐集傾向。

(三)12/17 參訪 MakerBay 自造者空間(油塘區)

MakerBay(<https://www.makerbay.org/>)是一個擁有良好空間、工具技術及創客社群的場域，是香港核心的創客空間，可以由這裡的課程學到新技術，發展自我興趣並藉以提高生意，或使用各類儀器設備創作。不管你是藝術家、科學家、工程師、設計師，初學者或是專業者，MakerBay 是一個讓您可以創作出任何產品的地方。



圖：MakerBay 外觀入口

MakerBay 選址近海的油塘船廠，室內工作室約 6,500 平方英尺，提供 30 至 40 個共享工作空間，備有激光切割機、金屬切割儀器及各類工業用具零件，中央位置設流動工作桌，隔板亦可靈活移動，可隨意調動活動空間，MakerBay 希望集合一群相同理念的 Maker，透過創作、設計為社會帶來更好的影響。」在這裡，每人都有著 Maker 身份，互相分享改良創意，老闆 Cesar Harada，是法日混血兒發明家，原是美國麻省理工 (MIT) 的 Project Manager，香港政府推動科研，卻欠缺租金「合理」的研發工作室，實行會員制的 MakerBay 剛好為大家提供創作平台。





圖：MakerBay 現場照片

本次參訪由 Maker Bay 公司 Niles 及 Jacky (Technical Manager) 兩位經理負責接待，摘要如下：

1. 2016.1.30 開幕：事前籌備半年，迄今營運一年。
2. 會員制：目前會員 100 人，每個有桌子的座位 2500 元港幣/月，獨立房間 6500 元港幣/月(可供雙人使用)
3. 團隊組成：7-8 位經理，含 1-2 位技術經理(須指導會員操作設備安全性、金工、木工、CNC、雷雕等)、市場行銷、會計等。
4. 營運模式：
 - (1) 場地承租：10 元港幣/平方英尺.月，場地約 6,500 平方英尺，租金約 65000 元港幣/月，折合新台幣 325,000 元。
 - (2) 單靠會員收入是無法收支平衡，主要與半官方機構(如港鐵局)、學校及私人企業的計畫合作，扶植年輕人創業計畫，與學校合作辦理 3D 繪圖等 Workshop 等產生跨領域創新人才。
5. 設備儀器：許多設備由企業捐贈二手設備，可提供初階創客使用。
6. 耗材使用：與 SEED，Makerblock 等專業電子材料廠商合作，提供創客便宜又好用的耗材。



圖：相關耗材

(四)12/18 參訪香港立方國際青年社區(M³ International Youth Community)

香港首個以居住、餐飲、社交、創業、辦公、娛樂、投融資和資源整合為一體的國際青年社區平臺(<https://m3community.com/>)，致力於打造新青年文化的風向標。M 的三次方是立方米，代表一個立體空間上的概念。香港太小太擁擠，M3 立方國際青年社區旨在在有限的空間裡，把平面化的東西立體化，融入更多的元素，打造一個多功能的社區空間。



3 個 M 分別代表的是:Maximum，空間利用達到最大化，功能儘可能齊全化；Minimum，每一個設計都是精心設計，著眼到最小的細節上，提供更人性化的服務；Merge，打造一個線下的 Facebook，促進人與人之間的交流，從而達到真正意義上的融合。M³ 存在的意義，就是讓青年明確自我理想，願景就是幫助年輕人實現各自的夢想，並提供給年輕人一個溫暖而有獨特文化的社區。

本次由尖沙嘴 agnes 小姐負責接待，摘要如下：

1. 立方社區有三處(尖沙嘴、太子及深水涉地區)，分別提供 14、55 及 30 個房間，專供年輕族群使用。
2. 社團經營：透過管理員的活動企劃凝聚年輕族群共識，太子地區主要是爬山及運動，尖沙嘴是一起煮飯，閒話家常，讓彼此成為事業、生活及感情的伴侶。
3. 彈性租金：太子區 10000 元港幣/月起算，社區有電影院，深水涉租金約 4000-7600 元港幣/月，如何損益平衡是最重要的。
4. 品質增值：讓親情、友情、愛情凝聚及父母放心的場域，考慮居住者的需求，不嘗試壓低價位，著重的是無形資產的核心價值，歸屬感。

參、心得與建議

(一)心得：

1.香港創客與台灣 maker 創業心態積極度不同

香港創客目前學習大陸模式，以創業為主故積極度及競爭性較台灣高很多，對於產品差異化非常重視，大數據已經是標配，鼓勵脫離舒適圈利用物聯網積極建立以香港優勢大陸市場的合作關係。反觀台灣 maker 是玩創意，還沒想到後端產品試製及創業，心態不同。

2. 香港旅遊創新 eTravel，將扮演更重要角色

年輕人生活已融入科技，香港觀光旅遊利用英文語言優勢能力，共享經濟(share economics)發展 interactive 互動式 app，共享優質導遊及利用 AR,VR 結合行動載具，讓消費者自己說故事及體驗式行銷，強化建構旅遊生態系需要的完整機能。

3.香港打造移動式互聯網支付生態系

零售個人市場是互聯網最大宗，故香港將結合中國大陸打造互聯網支付生態系。另 2016 年全球獨角獸公司前四名為大陸內地互聯網公司，香港金融能力夠，惟創新評比指數低，應該以大陸創新能量合作互蒙其利。

4.以使用者生活應用面為市場的科技創業，重視路演活動中的交流聯誼

創客節閉幕活動為蘭桂坊之德必特約創匯 021 項目路演，17 團隊聚焦物聯網+綠能，大數據，機器人等智慧生活創新科技應用面，現場約 120 位創投。活動以歡樂輕鬆氣氛進行，並邀請前 10 名優質團隊與重量級創投另闢晚餐交誼 3 小時加強彼此交流，整體活動 7 小時，與台灣路演活動 2 小時且 pitch 結束後無交流活動，效果顯著不同。

5.半官方企業定向育成創業團隊效果良好

香港創業園公司會定期邀請香港半官方機構(如港鐵公司)至該公司說明五年內願景、需求技術、遇到困難及未來創新事項，創業團隊則依據需求提案，於創意實踐平台鏈結企業需求、提供試驗場域。創業園公司則

(二)建議：

1.政府應整體思考從創意創新到創業各階段資源的整合

市府、科學園區及大學三方在創新創業的角色定位清楚，及可借鏡香港在國際創客節論壇對區域特色及優勢產業發展科技創新，並兼顧生活體驗、商業經營模式及市場行銷等模式，從 Maker、原型試作、小量試製到創業茁壯，不同階段團隊皆能進入平台得到資源。

2.科學園區創業定向育成，並塑造創新創業文化與氛圍

香港創業園公司以數個半官方企業需求及未來創新為導向，利用外部創新引導創業團隊提案並經企業定向育成優質案例。此模式為定期辦理並結合數個企業辦理說明會或餐會形式，易以主題性帶動創新創業氛圍，長久下來則形成文化擴散至其他區域，建議科學園區可參照此模式，邀請數個對新創友善的大企業，每年定期提出願景、需求技術、遇到困難及未來創新事項，則易吸引創業團隊投件並篩選出優質案源與企業對接產業鏈之市場、技術或資金等，形成亮點案例後再加以納入企業社會責任提高企業形象，讓科學園區友善新創成為特色及文化



德必特約：創匯 021 項目路演

PELAGO
<p>項目簡介</p> <ul style="list-style-type: none"> - A complete B2C platform for the creation, organization and managing any ticketed event - Fully scalable and available to any organizer type - Simple and clear workflow, removing all frictions - Simple pricing based on fee per ticket
<p>團隊信息</p> <p>Winston Hammill, Commercial Director -Twenty years experience in business development and recently managing and growing two event companies in Asia - Big on running, photography and travel and loves organizing parties and events</p> <p>Bob Bunger, CEO & Co-Founder -Thirty years of experience in commercial avionics developing code for the Airbus A320 and managing technology programs in finance for Goldman Sachs and others - Played drums since he was 6 years old and continues to perform and teach in Hong Kong</p> <p>Marie Anne Biolo, Head of Operations Paul Hitchens, CMO & Co-Founder</p>
<p>投資意向認購表 (請在括弧內填寫您希望認購的分數) :</p> <p>項目名稱 _____ 本次融資金額為 _____ 出讓股權比例為 _____ 最低認購額度為 _____</p> <p>請填寫您的意向認購份數 () 我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。</p>
<p>投資人簽字 (請您務必字跡清晰) _____ 公司名稱 :</p>



德必

For Creative | 助力中国创意

德必特約：創匯 021 項目路演

Cenique Infotainment Group	
項目簡介 Our Focus In-store advertising, Audience Measurement Technology that fundamentally changes the retail promotional industry with the use of presence detection tools, creating a flexible platform for triggered marketing and responsive media in a the digital space	
團隊信息 www.cenique.com	
投資意向認購表 (請在括弧內填寫您希望認購的分數)：	
項目名稱 _____	本次融資金額為 _____
出讓股權比例為 _____	最低認購額度為 _____
請填寫您的意向認購份數 ()	
我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。	
投資人簽字 (請您務必字跡清晰) _____	公司名稱： _____



德必特約：創匯 021 項目路演



PI WORKS 派的科技

— 产品工厂 —
BrainWorks of Products

开发线上材质数据库和虚拟包括移动定制平台、进一步获取平面工业设计关键技术、进一步扩充优质素材实物收藏

項目簡介

富有创新和高质量的建筑饰材设计是巨大的蓝海，相关制造业和建筑设计界有重大需求不得满足。佛山派的科技（PW）跨界融合材质、技术、专业渠道和国际合作网络诸方面构筑闭环半封闭类众包体系贯通制造业与设计界有机互动，在合理利益分享基础上实现和逐步扩大创新和高质量的设计、材质、饰材成品交易。在这种资本积累、合作伙伴积累与知识积累并行的过程中，PW 将稳步而又快速地奠定自己作为国际建筑饰材设计的知识库、设计平台和交易中心的地位。

團隊信息

丘广安，佛山市派的科技有限公司董事长、北京服装学院工业设计系客座教授、佛山大学陶瓷珠宝艺术设计学院客座教授。

韩小兴，董事、CKO，乔治敦大学博士（国际关系）、雷鸟全球管理学院 MBA（国际企业商务营销）、安德里茨（中国）总裁顾问；曾任佛山创意产业园集团副总，在互联网兴起初期在美国最大网络租赁公司任过高管、天使汇战略投资人。

蔡喜龙，CFO，西北大学工商管理硕士；曾任佛山欧神诺陶瓷有限公司财务经理、景德镇特地陶瓷有限公司财务总监、广西新中陶陶瓷有限公司董事长助理。

谢智明，董事/空间艺术总监；大木明威社建筑设计有限公司（香港/上海/佛山）、中国建筑学会室内设计分会理事、中国建筑学会室内设计分会佛山专业委员会会长。

陆国文，CIO，历任上市公司 IT 部总监；曾任迈奥斯软件公司总经理。

邹奇廷，CMO；景德镇陶瓷大学-本科、曾任佛山欧神诺陶瓷有限公司销售

投資意向認購表（請在括弧內填寫您希望認購的分數）：

項目名稱 开发线上材质数据库和虚拟包括移动定制平台、进一步获取平面工业设计关键技术、进一步扩充优质素材实物收藏 本次融資金額為 900 万 出讓股權比例為 3% 最低認購額度為 300 万

請填寫您的意向認購份數（ ）

我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。

投資人簽字（請您務必字跡清晰） _____ 公司名稱：



德必特約：創匯 021 項目路演

深圳灵猫机器人技术有限公司

項目簡介

深圳灵猫机器人技术有限公司成立于二零一五年十月，位于深圳市龙岗区星河 WORLD 香港中文大学（深圳）创新创业基地。灵猫机器人核心团队源于香港中文大学现代机器人实验室，拥有长达 7 年的移动机器人自主导航、环境感知、视觉监控以及机电系统研发经验，立志成为移动机器人自主导航领域的 NO.1。

團隊信息

核心创始人为香港中文大学机器人学博士，师从国际机器人学专家徐扬生院士，拥有长达 8 年的移动机器人科研及整机研发经历，联合创始人武汉大学硕士，有多年华为研发工作经历，多名核心成员源于香港中文大学现代机器人实验室。

投資意向認購表（請在括弧內填寫您希望認購的分數）：

項目名稱 _____ 本次融資金額為 _____ 出讓股權
比例為 _____ 最低認購額度為 _____

請填寫您的意向認購份數（ ）

我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。

投資人簽字（請您務必字跡清晰） _____ 公司名稱：



德必特約：創匯 021 項目路演

馬良畫餅

項目簡介

合金機身確保高強度運作，使用雙噴塗、雙色、0.9mm 精細噴頭，在 3-5 分鐘內快速形成精細、有吸引力的圖。

團隊信息



伍錦河
CEO

張啟華
營銷總監

陳雪輝
行政總監

黃少輝
技術總監

硬件成員：5年3D打印機硬件的開發成員
軟件成員：擅長三維模型切片技術、雲端服務器架設，並且是中國首屆
機器人馬拉松比賽總冠軍成員。
銷售成員：8年市場營銷經驗的銷售成員

投資意向認購表（請在括弧內填寫您希望認購的分數）：

項目名稱 _____ 本次融資金額為 _____ 出讓股權
比例為 _____ 最低認購額度為 _____

請填寫您的意向認購份數（ ）

我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。

投資人簽字（請您務必字跡清晰） _____ 公司名稱：



德必特約：創匯

021 項目路演

深圳昂楷科技有限公司

項目簡介

深圳昂楷科技有限公司專注於數據庫安全技術研究和產品研發，已通過國家高新技術企業認證、軟件企業認證，是中央政府協議採購供貨商，中直機關協議採購供貨商，國家工程實驗室合作單位，深圳智慧城市數據安全標準制定單位，《信息安全與通信保密》常務理事單位，ASC 應用安全聯盟委員會委員。公司核心團隊來自華為、華賽等國內外知名廠商的高管及技術骨幹，已成功研製出數據庫審計系統、醫療防統方系統、雲數據庫審計系統、集中監控管理平台等一系列數據安全產品，已獲得發明專利 3 項，產品著作權 16 篇，其中有兩項發明專利填補了行業空白。

公司產品已廣泛服務於保密局、統戰部、部隊、金融、醫療衛生、教育、電力、公安、社保、能源、互聯網、大型企業等 800 多家客戶。產品品質及服務深受行業好評。

團隊信息

劉永波，41 歲，創始人，西安建築科技大學，電氣自動化學士，前華為賽門鐵克科技有限公司副總裁；

舒**48 歲，銷售部副總經理，2011.8 至 2016.5 北京微天動聯技術股份公司西南區域總經理；

劉** 31 歲，研發部經理，湖南科技大學信息安全專業學士；2010-2012 華賽負責終端安全軟件開發

李**，35 歲，北區銷售總監，加入昂楷前分別任迪菲特、攜遠天成、港灣，擔任大客戶經理、區域經理；

錢* 30 歲，南區銷售總監，江西科技學院，之前在 SIGMA 擔任大客戶經理；

鄧** 45 歲，政府行業總監，北京理工大學碩士，長期在兵器工業第 58 所，中國兵器裝備集團科技部工作；

張** 31 歲，技術服務及市場技術部經理，畢業於華中師範大學；此前就職於大成天下、易思博公司。

投資意向認購表（請在括弧內填寫您希望認購的分數）：

深圳昂楷科技有限公司本次融資金額為 3000 萬，出讓股權比例為 10%，最低認購額度為本次認購份數一共 份，每份

請填寫您的意向認購份數（ ）

我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。

投資人簽字（請您務必字跡清晰）

公司名稱：



德必

For Creative | 助力中国创意

德必特約：創匯 021 項目路演

CARFIT

項目簡介

CARFIT is a data analytics company in the fast-growing autotech/connected car space. We leverages car' vibrations with data science to anticipate maintenance needs. Our Machine Learning based infrastructure detects additional patterns and relates them to known issues and provides predictive maintenance information. CARFIT revolutionizes the maintenance of wearing parts in cars. We offer aftermarket solution aimed at car owners and knowledge base connection to car makers and new mobility service providers.

團隊信息

Born in Hong Kong, with headquarters in Portland-OR, CARFIT is a global startup that supplies predictive maintenance services for cars in circulation as well future autonomous cars. The CARFIT team leverages its extensive track record in consumer electronics, wearables and IoT technology with automotive NVH experts and data scientists.

About our CEO: Nicolas Olivier, a serial entrepreneur with multiple successful exits, is always on the lookout for new and improved ways to make your day-to-day life better, and more cost-effective. For Nicolas, the concept of CARFIT was born out of finding ways to leverage the latest technologies to improve how we manage our cars. He wanted to empower car owners, bringing them more efficiency and transparency, and CARFIT was the perfect way to do it. In charge of our valued partners such as Land Rover and Jaguar, Nicolas helps to ensure that CARFIT has the backing it needs to be on the cutting edge.

About our CTO: Peter Hauser leads the research and development team to enhance the capabilities of CARFIT and to establish new technology partnerships, especially in automotive NVH and data science. These collaborations enable CARFIT to expand its core assets. Peter has over 16 years of professional experience producing quality wireless consumer products, a career preceded by time spent working in the aerospace industry. He has co-authored several patents and has published Bluetooth Technology 123 (2009). Previously, Peter worked at Microsoft on various high-volume Bluetooth and wireless products, which were manufactured in the millions. He was also responsible for the Bluetooth SIG's specification programs (2006-2008), and is a secure protocol specialist.



德必特約：創匯 021 項目路演

呢度廣告

項目簡介

「呢度廣告」是共享經濟 <線下廣告位搜尋及租賃平台>。

「呢度廣告」創辦人兩年前用盡方法宣傳自己的其他中小企時，發現網上宣傳對中小企來說一點效用都沒有。反而張貼街招，卻可在很短的時間內帶來很高的銷售效果。於是成立「呢度廣告」，希望提供一個方便快捷的平台給中小企精準地進行線下宣傳，同時給廣告位擁有人例如茶餐廳，士多等可以賺取額外的收入。

最近，慈善舞台劇「離家出狗」透過「呢度廣告」平台，於香港發記甜品放置廣告，舞台劇全院滿座！「呢度廣告」更加在騰訊贊助的「兩岸四地青年創新創業比賽」中從百多隊優秀隊伍中獲得三等獎。客戶和業界的支持，是我們成長的動力。

團隊信息

CEO：吳宇強 Carl

- | CUHK BBA (Double Major: Fin, International Business Management).
- | Two professional destination: CIA, CISA.
- | 5 years global management consulting firm work experience.
- | 4 years global Fin-Tech company management experience

CTO：李俊傑 Eric

- | HKU BEng (CS).
- | 2 years IT consultant in global IT vendor company.
- | 5 years system analysis experience.
- | 3 years project management experience
- | managed over 25+ website and mobile app projects.

COO：郭沅頤 Jessie

- | HKBU COMM (Financial Journalism)
- | 2 years in operating charity and startups experience
- | NLP Diploma (Neural Linguistic Programming)



德必特約：創匯 021 項目路演

Ticketchain (票務易/票务易)

項目簡介

票務易是一個演唱會門票專用平台。我們這個平台的宗旨是要解決假票問題及黃牛炒家的問題。我們利用區塊鏈技術，追蹤門票的售買紀錄，讓買賣過程中買賣雙方不必理會門票的真偽。市場上偽造的門票很多，單單一場演唱會便會有兩成偽造的門票在市場出售。其次是黃牛票問題，眾所週知，黃牛票的票達至正常門票的 5 倍，而數量在數十年更有增無減。我們平台利用區塊鏈門票及我們的票價策略去解決當前問題。這平台的最終目的，是要把整個票務行業都重新定義。包括中國內地的交通票務業務、體育盛事、大型活動門票等等。我們希望這個平台能進軍內地市場，然後再進一步打入亞洲城市。

票务易是一个演唱会门票专用平台。我们这个平台的宗旨是要解决假票问题及黄牛炒家的问题。我们利用区块链技术，追踪门票的售买纪录，让买卖过程中买卖双方不必理会门票的真伪。市场上伪造的门票很多，单单一场演唱会便会有两成伪造的门票在市場出售。其次是黄牛票问题，众所週知，黄牛票的票达至正常门票的 5 倍，而数量在数十年更有增无减。我们平台利用区块链门票及我们的票价策略去解决当前问题。这平台的最终目的，是要把整个票务行业都重新定义。包括中国内地的交通票务业务、体育盛事、大型活动门票等等。我们希望这个平台能进军内地市场，然後再进一步打入亚洲城市。

團隊信息

我們是 B-route 團隊。很高興這一次可以代表香港城市大學參加創客節。我們團隊一共有四人，分別有兩位專業程式員及兩位業務管理員。很多人告訴我們這一班 90 後的學生說在香港創業是一件十分困難的事，但一直以來我們堅守這個信念，永不放棄。最後得到數碼港微型創意基金。我們希望透過這次機會，認識在場其他優秀的團隊和所有專業人士，亦希望得到意見去改善我們的產品。我們更加希望可以認識在場所有投資者，並希望得到各位的欣賞及肯定。最後，我們十分榮幸可以到香港創客節進行路演活動，這更是我們團隊的另一個里程碑。

我们是 B-route 团队。很高兴这一次可以代表香港城市大学参加创客节。我们团队一共有四人，分别有两位专业程序员及两位业务管理员。很多人告诉我们这一班 90 後的学生说在香港创业是一件十分困难的事，但一直以来我们坚守这个信念，永不放弃。最後得到数码港微型创意基金。我们希望透过这次机会，认识在場其他优秀的团队和所有专业人士，亦希望得到意见去改善我们的产品。我们更加希望可以认识在場所有投资者，并希望得到各位的欣赏及肯定。最後，我们十分荣幸可以到香港创客节进行路演活动，这更是我们团队的另一个里程碑。



德必特約：創匯 021 項目路演

AiryPack Company Limited

項目簡介

AiryPack 是一家以將環保理念帶進紙製品包裝為己任的香港公司，在 2016 年加入香港科技園公司科技創業培育計劃，銳意將專利環保包裝技術自動化及全球化，希望透過創新和先進施工技術及設計，於減少包裝原材料使用的同時，保持產品的質量外觀。通過顯著減少浪費及包裝的重量，進一步減低運輸成本及碳排放。經過多年研發，採用 AiryPack 包裝技術，可成功將產品的重量減少達 50%，並在產品的整個使用壽命內減少高達 30% 的二氧化碳排放量，同時保持外觀及結構完整。

AiryPack 專利技術以創新技術融合精準的結構工藝，將原材料的使用減至最低之餘，亦無需改動產品上的包裝設計。透過大幅減低傳統包裝上的浪費及高昂運輸成本，已是取代傳統包裝及紙製品的不二之選。AiryPack 專利技術採用於廣泛的紙製產品上，如各式各樣的包裝紙盒、精裝書本及套盒、文件夾、座枱曆、相架等等。很多對環保產品持支持態度的用戶經已率先採用 AiryPack 專利技術。其用途正不斷擴展，我們亦一直致力於環保及減碳足跡的產品開發，並歡迎全球對環保持支及積極態度的客戶與我們為保護地球共同努力。

技術已成功取得專利認可及由國際環保組織頒發的專業認證：

- 香港環境卓越大獎(Hong Kong Awards for Environmental Excellence)
- 香港環保促進會授予 Green Label
- 瑞士非政府組織 Climatop 授予碳標籤 (Co2 label)
- 中國 專利編號 201120183980.5

團隊信息

- Andrew Yan – R&D - Print and Packaging
- Lawrence Tse – Business Development
- Tim Yan – Marketing and R&D
- David Tse – Project Management



德必

For Creative | 助力中国创意

德必特約：創匯 021 項目路演

鄰趣

項目簡介

鄰趣，是一家國內領先的 C2C 跑腿服務平台，致力於解決用戶在“忙”“懶”“急”三大場景下的生活需求，為用戶提供即時性、個性化、便利性的跑腿服務。鄰趣採用眾包模式，通過自主研發的配送員管理系統，以及配套的人員培訓機制，將平均配送時間控制在 30 分鐘以內，為用戶提供跑腿即時服務，充分利用人的閒散時間，共享勞動力。2014 年 8 月，獲得盛大資本天使投資；2015 年 5 月，獲得 IDG 領投，盛大資本跟投的 A 輪融資；2015 年 8 月，獲得由啟明領投，IDG 跟投的千萬美金的 B 輪融資。目前業務地域範圍覆蓋上海、北京、廣州、杭州、南京、大連等一線城市，新城市正在迅速拓展中。

團隊信息

劉偉力，CEO 上海交通大學學士，復旦大學 - 香港大學 MBA

歷任 TeleNav (納斯達克上市公司) 技術總監，百姓網(股票代碼：836012) 移動事業部總監

王宗勇，CTO 上海交通大學碩士

歷任 TeleNav (納斯達克上市公司) 技術總監，攜程(納斯達克上市公司) 攻略部技術總監

郭定剛，COO 西北工業大學碩士

歷任 Autodesk(紐交所上市公司) QA 部門高級經理，唯品會(納斯達克上市公司) QA 總監



德必特約：創匯 021 項目路演

廣州比逗網絡科技有限公司

項目簡介

比逗致力於打造獨特的校園市場入口平台。以眾籌為紐帶，打破創業者、股東、消費者、品牌傳播者的身份隔閡，打通“實體經營-社群運營-電商運營”三個維度，開創了實體店經營的全新商業模式。

目前比逗餐廳、比逗網咖、比逗文創、比逗外賣正在中國高校周邊野蠻生長，數以千計的大學生通過比逗體驗創業，創造財富並豐富著自己的人生體驗。

比逗成立以來成為今年全國公務員考試申論題、獲得國家級創業大賽金獎等諸多榮譽、並接受過境內外 50 家媒體的報導。

團隊信息

比逗團隊由廣州各高校精英與社會實體行業專家組成，用了 2 年時間融合互聯網思維和實體行業操作經驗，能不斷創新設計修正商業模式，亦能做到落地執行，保障運營。

創始人兼 CEO：Simon Fan 中山大學中文系學士，暨南大學新聞碩士，在互聯網公司、電視台有 10 年從業經驗。並曾有多次餐飲行業創業經歷。

投資意向認購表（請在括弧內填寫您希望認購的分數）：

比逗網絡科技本次融資金額為 2000 萬 出讓股權比例為 15%，最低認購額度為 200 萬

本次認購份數一共 份，每份

請填寫您的意向認購份數（ ）

我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。

投資人簽字（請您務必字跡清晰） _____ 公司名稱：

CEO- Serena Pau 鮑思穎 擁有十年的業務發展和產品營銷經驗。

Serena 非常熟悉產品工程項目管理及市場推廣，即使她不是受過訓練的工程師，她通過家族企業的廚具業務背景擁有廣泛的製造商網絡。在加入家族企業的 4 年，Serena 擔任研發部的總監，其公司管理及開發超過 1000 款產品。Serena 的事業，始於香港貿易發展局和 SGS（全球領先的測試、檢驗和認證公司），擔任營銷溝通和活動管理，擁有管理 100 多人的團隊和國際業務發展的經驗工作。出生於香港，Serena 在英國牛津布魯克斯大學德語和商業教育，講流利的德語。

Chief Designer: Ming Tong

Ming 是一位專注於產品規劃和開發的設計專家，相信設計是關於創造解決方案，使人們的生活在心理和身體上都更美好。擁有近 10 年的產品設計和項目管理經驗，他與廣泛的客戶合作，創造創新的產品解決方案，創造更好的用戶體驗。他很高興通過建立 Ozmo 品牌參與不斷增長的 IOT 行業的一部分。

此外，他曾有幸經營自己的設計工作室，並贏得了國際設計獎 - iF 產品設計獎 2011 年和 2015 年。

在啟動 Groking Lab 之前，Serena 和 Ming 起運作 Serena 企業的設計及科研部，一起他們推出了各種有趣的家居用品。

Head of R&D- Nicky Tsang

Nicky 擁有 10 年在硬件和軟件的研發的經驗，是產品開發和電子產品製造專才。在加入 Groking Lab 之前，他在香港的 Defond 工廠開始了他的職業生涯，從固件和電子設計開發了超過 20 種產品，以管理完成產品週期的項目，廣泛的產品領域包括家品，醫療，體育和健身和 IOT 設備。在過去幾年裡，Nicky 專注於健身行業的 IOT 設備。在 Mio，他管理了 Mio 心率監測腕帶的產品開發和製造，這是使用光學速率監視器的第一個。Nicky 獲得香港城市大學電子工程碩士學位。

VP of Business Development- Sam Sim

Sam 擁有十五年的新業務創業初創公司，業務發展，以及互動和移動媒體的購買和營銷。Sam 不僅是一個經驗豐富的企業家，通過共同創立，不僅從他以前的背景下啟動了三家公司，而且也訓練有素，精通建立和發展新的銷售渠道。加入 Groking Lab 之前，Sam 是 VirtualTek 的創始成員之一，他們的努力導致了戴爾計算機為 Joydesk 網絡消息服務器最大的 OEM 和分銷交易之一。之後，他在 aQuantive 獲得了重要經驗，他在那裡管理了特許經營 Gator 領導生成部門(lead generation)。不久之後，aQuantive 被微軟收購，使其仍然是歷史上最大的收購。Sam 繼續共同發現 Guppy 遊戲 Guppy 媒體。在 Guppy Media，他創造了一個概念，用虛擬貨幣和獎勵平台賺錢他們的移動遊戲內容。因此，到 2013 年，Guppy Media 被評為 Inc 5000 最快成長公司。此外，Sam 被選舉為績效營銷執行理事會，並獲得了 LinkedIn 的獎項，在世界上媒體和廣告 1% 最受歡迎的個人資料。自小生活在美國，Sam 終於定居在西雅圖，是一位美籍韓國人，在那裡他畢業於華盛頓大學，金融和經濟學專業。

投資意向認購表（請在括弧內填寫您希望認購的分數）：

Ozmo Smart Cup 本次融資金額為 250 萬美元，出讓股權比例為 20%，最低認購額度為 25 萬美元

本次認購份數為 10 份，每份 25 萬美元

請填寫您的意向認購份數（ ）

我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者的談。

投資人簽字（請您務必字跡清晰） _____ 公司名稱：



德必特約：創匯 021 項目路演

OZMO 智能水合平台

項目簡介

Groking Lab 是一家於 2015 年 1 月在香港設立的健康技術創業公司，通過一個補水平台和系統，向人們引導一種健康平衡的生活模式。從工作、居家到健身鍛煉，始終幫助人們保持充足水分。

我們致力於用自然的方法，簡單的科技來增強用戶的健康素質水平。許多人想當然地認為，大自然已經提供給我們生命所需的全部營養素。然而，75%的美國人在不知不覺中會出現身體脫水，60%的兒童更缺乏飲水意識。目前我國約有高尿酸血症者 1.2 億，約佔總人口的 10%，高發年齡為中老年人，但近年有年輕化趨勢。而高尿酸血症的第一治療，便是多喝開水。

因此，我們創立 Ozmo，一個“便攜式補水平台和系統”，並能與多款智能手帶整合訊息，實時提供適當的飲水量資訊，確保用家在運動後能補充身體水份。ozmo 團隊正研發利用預測大數據，為買家實時提出補水資料，在用家運動前已教練身份，教導用家如何補水。

我們運用聯屬網絡營銷模式擴大收入流，並結合移動 app 豐富產品特色。貨幣化和遊戲化是我們成功的關鍵詞。

OZMO 利用現有的網上廣告聯盟建立虛擬貨幣及回報平台，無論用家是否擁有智能杯，ozmo 能透過其他智能手帶及用家的運動成績，透過以廣告形式換取的成績和獎勵，讓用家賺取虛擬貨幣藉此換得更大折扣，率漸漸成為 ozmo 的潛在買家。除此之外，ozmo 能成為一個獨立的補水手機 app，透過遊戲化使買家留，成為廣告或積分客戶，最終變成用家。

透過以上一系列的平台推廣我們的團隊便由一家硬件公司，發展成為一家以運動作獎賞的平台，可以長遠發展買家的 LTV(life time value)

正如 ozmo 創辦人所說，「自從產品發佈以來產品的價值只會變上升，因為用家可以得到各樣的更新及享受平台的福利。」我們的願景是要廣大的買家不單止喜歡上我們的實體產品，更因為整個虛擬貨幣平台而繼續留低，成為各大健康手帶品牌的最佳拍檔，提升買家運動效率，防止痛風腎石等症狀。



德必特約：創匯 021 項目路演

AlikeAudience

項目簡介

AlikeAudience 是一家廣告技術公司，作為一個數據管理平台，主要服務是為廣告主提供精準的目標做到更有效率的程序化廣告投放。我們暫時的主要客戶為手遊，因為我們首創的 Cost per whale 技術，不單為他們帶來下載；通過我們跟信用卡公司的合作，更可以為他們在遊戲中購買道具的高消費客戶。

AlikeAudience is a data management platform, which is a component in adtech. We empower advertisers to reach target audience through programmatic media buy. We mainly serve mobile games with freemium business models. With cooperation with a worldwide credit card company, we proudly introduce our proprietary "cost per whale" model, which doesn't only bring them number of downloads but those customers who really spend in-app.

團隊信息

AlikeAudience 現在是一個是個人的團隊。三個聯合創辦人的願景是如何合理在程序化廣告投放運用大數據及人工智能令廣告主透過精準分群更有效分配資源。林家健是我們的首席執行官，畢業于加州大學伯克萊分校，主要負責銷售及合作。郭啟洋是我們的首席財務官，畢業于香港科技大學，主要負責融資及運營。林樹榮是我們的熟悉技術官，畢業于香港理工大學，主要負責產品開發。

AlikeAudience is a great team of 10 with 3 co-founders initiating the vision on leveraging big data and AI on programmatic advertising. Bosco, CEO, takes lead on sales and business development, who graduated in UC Berkeley. Ronald, CFO, is responsible for fundraising and internal operation and graduated in HKUST. Last but not least, Andy, CTO, leads the product development, who earned his bachelor and master degree in Hong Kong Polytechnic University.

投資意向認購表（請在括弧內填寫您希望認購的分數）：

AlikeAudience 本次融資金額為 100 萬美金，出讓股權比例為 10%，最低認購額度為 10 萬美金

本次認購份數為 10 份，每份 10 萬美金

請填寫您的意向認購份數（ ）

我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。

投資人簽字（請您務必字跡清晰） _____ 公司名稱：



德必

For Creative | 助力中国创意

德必特約：創匯 021 項目路演

(項目名字、logo)

MAIA ACTIVE 女性健身服首轮公开融资项目

項目簡介

MAIA ACTIVE 是一个 2016 年 6 月底成立的为亚洲人度身定做的时髦健身服品牌，目标人群是中国 25-35 岁的新兴中产阶级的都市女性，致力与女性消费者建立情感上的链接。产品采用独家开发的舒适度和功能性兼具的面料和独有的专门根据亚洲人身形设计的剪裁。目前主要的销售渠道为北京、上海的顶级健身房，淘宝和小红书、氧气等目标客群高度一致的电商平台。上线第三个月已经开始盈利，目前已经有遍布江浙沪、北京、广州等中国一、二线城市的一批核心拥趸者。

團隊信息

品牌设计总监和创始人 Lisa Ou 毕业于纽约 Parsons 设计学院，曾在纽约服务于 J.CREW, Doori 等设计团队。之前担任 Badgley Mischka 中国区产品线的首席设计师，曾为 Michelle Obama、范冰冰、刘亦菲等定制礼服。品牌 CEO 和联合创始人 Mia Wang 毕业于 The Ohio State University，曾是纽约维多利亚的秘密团队第一位亚裔买手。2014 年底回国成为小红书电商部门二号员工，曾任小红书时尚品类海外客户负责人。

投資意向認購表（請在括弧內填寫您希望認購的分數）：

項目名稱 MAIA ACTIVE 女性健身服首轮公开融资项目。本次融資金額為 800-1000 万人民币；出讓股權比例為 14-17%；最低認購額為 40 万人民币

請填寫您的意向認購份數（ 2 ）

我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。

投資人簽字（請您務必字跡清晰） 程君 公司名稱：瑪伊媧服飾(上海)有限公司



德必特約：創匯 021 項目路演

路波教育娛樂機器人

項目簡介

通過路波機器人開發兒童智力和創造力，改善家庭溝通、提升家庭生活質量、打造幸福家庭。通過智能模塊和數據服務推動周邊產品的智能化進程。

2016 CES Asia 機器人走秀活動中被評為“最可愛機器人”。產品獲得 2016IDEA 國際優秀工業設計獎。目前產品已經完成模具製造和試產，並做好量產準備。第一代產品被納入小米生態系統，即將在小米智能家庭進行眾籌。首批眾籌數量為 10000-20000 台。在未來 90 天內會突出的增長，獲得 1000-2000 萬元的銷售收入。產品是第一款採用微軟人工智能平台的服務機器人。已獲得一項發明專利授權，3 項 PCT 發明專利申請中。

不倒翁是中國傳統玩具，又稱扳不倒兒。自唐代以來它就具有深刻的文化內涵，不會被困難打倒，永遠不放棄，永遠面帶笑容地再站起來。路波是燦爛傳統文化與高科技的結晶，它不僅可以智能對話、視頻通話、傳遞表情、滾動搖擺、教英文和講故事，又傳承了不倒翁的精神，永遠不會真正的倒下。它是一個情感豐富、有性格且正能量爆棚的智能寵物機器人，能激勵小朋友堅持不放棄，在逆境中也能屹立不倒。

團隊信息

路波 (Loobot) 機器人團隊來自原諾基亞芬蘭和深圳研究院，具有 6 年家用服務型機器人研發經驗。團隊繼承了諾基亞公司科技以人為本的產品理念、嚴格的品質管理體系和北歐人文情懷，設計開發高文化、高科技和高情感的智能機器人。公司 CEO 顏其鋒原為諾基亞研究院首席設計師，芬蘭阿爾託大學媒體實驗室新媒體學博士研究生。湖南大學設計學碩士，工業設計與計算機科學學士。具有設計，新媒體和軟件的多學科背景和豐富的業界經驗。是美國考試服務中心認證的計算機系統分析師。由於其在中國建立並推廣諾基亞移動終端和創新服務的突出貢獻，2008 年獲得品牌中國年度“十大品牌經理人”（品牌中國產業聯盟評）和“中國設計業十大傑出青年”榮譽稱號（光華基金會評）。由於其在新媒體互動等領域的創新，他獲得 2008,2009 IDEA 國際優異獎和 2011 紅點“最佳中之最佳”（Best of the Best）等等國際設計大獎。並擁有 20 多個國際發明專利和多個外觀專利。2016 年獲得中國標準創新貢獻獎一等獎。



德必特約：創匯 021 項目路演

Second Math Bot

項目簡介

第一台数学小车

1968 年 MIT 的西蒙·波普特(Seymour Papert)教授—MIT Media lab, MIT AI lab 的创办人，发明了 Logo 编程语言，以及 Logo 机器人，用于增进小学生学习数学兴趣。

数学难

目前中小学生对数学普遍反应数学难，欠缺对数学学习的兴趣。【第二台数学小车】在波普特的基础之上，采用实体编程积木 (Tangible Programming)，以及互动地图模式(RFID Map)，将数学与编程结合，并且将学习的过程游戏化。

團隊信息

张安昇 纽约大学 应用数学博士 连续创业者

翁秉仁 台湾大学数学系 副教授 小学数学课本课纲撰写者 菲尔兹奖得主学生

崔茂培 台湾大学数学系 副教授 菲尔兹奖得主学生

工程师

张伟超 毕业于闽江学院；就职于 Boxlab，专攻嵌入式硬体开发，曾以智能公交系统获得全国性比赛奖项。

刘铭社 毕业于闽江学院；就职于西联电子，专攻嵌入式软硬体开发，曾以智能公交系统获得全国性比赛奖项。

美术

吴禹敏 福州大学厦门工艺美院大四学生

唐靖 福州大学厦门工艺美院大四学生

教材

张凯 山东大学；多年小学奥数教学经验

顾问

林福来 台湾师范大学数学系 特聘教授 国际知名教育学者 中国特级小学教师研修负责人

吕育道 台湾大学 资工系 财务工程系 系主任 资讯电机学院 副院长



德必特約：創匯 021 項目路演

CARFIT	
項目簡介	<p>CARFIT is a data analytics company in the fast-growing autotech/connected car space. We leverages car' vibrations with data science to anticipate maintenance needs. Our Machine Learning based infrastructure detects additional patterns and relates them to known issues and provides predictive maintenance information.</p> <p>CARFIT revolutionizes the maintenance of wearing parts in cars. We offer aftermarket solution aimed at car owners and knowledge base connection to car makers and new mobility service providers.</p>
團隊信息	<p>Born in Hong Kong, with headquarters in Portland-OR, CARFIT is a global startup that supplies predictive maintenance services for cars in circulation as well future autonomous cars. The CARFIT team leverages its extensive track record in consumer electronics, wearables and IoT technology with automotive NVH experts and data scientists.</p> <p>About our CEO: Nicolas Olivier, a serial entrepreneur with multiple successful exits, is always on the lookout for new and improved ways to make your day-to-day life better, and more cost-effective. For Nicolas, the concept of CARFIT was born out of finding ways to leverage the latest technologies to improve how we manage our cars. He wanted to empower car owners, bringing them more efficiency and transparency, and CARFIT was the perfect way to do it. In charge of our valued partners such as Land Rover and Jaguar, Nicolas helps to ensure that CARFIT has the backing it needs to be on the cutting edge.</p> <p>About our CTO: Peter Hauser leads the research and development team to enhance the capabilities of CARFIT and to establish new technology partnerships, especially in automotive NVH and data science. These collaborations enable CARFIT to expand its core assets. Peter has over 16 years of professional experience producing quality wireless consumer products, a career preceded by time spent working in the aerospace industry. He has co-authored several patents and has published Bluetooth Technology 123 (2009). Previously, Peter worked at Microsoft on various high-volume Bluetooth and wireless products, which were manufactured in the millions. He was also responsible for the Bluetooth SIG's specification programs (2006-2008), and is a secure protocol specialist.</p>
投資意向認購表 (請在括弧內填寫您希望認購的分數)：	<p>項目名稱 CARFIT 本次融資金額為 200 萬美元，出讓股權比例為 15% ，最低認購額度為 10 萬美元</p> <p>本次認購份數為 20 份，每份 10 萬美元</p> <p>請填寫您的意向認購份數 ()</p> <p>我們會根據您的認購意向，優先安排您與創業者約談。</p>
投資人簽字 (請您務必字跡清晰)	_____ 公司名稱：