

「50 蚊工作室」

創業青年：Circle Lo、Ray Cheng、Karen Cheung（相片左起）

業務名稱：50 蚊工作室

成立年份：2013 年

業務類別：網上平台



Circle、Ray 和 Karen 本身均從事資訊科技行業，三人在一次「青年創業軍」（按：一個為促進創業者交流而成立的組織，詳見本報告第 34 頁）的活動中認識，傾談間，竟發現大家有相似的創業意念，遂於去年底湊了數千元，開設了「50 蚊工作室」。

「50 蚊工作室」是一個網上服務交易平台，性質與 eBay 或淘寶相似。然而，在 eBay 或淘寶上，買賣雙方交易的是商品；在「50 蚊工作室」這個平台上，買賣雙方交易的則是服務，而每項交易的金額一律定為 50 港元。其運作模式大致如下：賣方刊登一項他可提供的服務或工作，例如翻譯一篇二千字以內的文章，代價為 50 元。如有人購買這項服務，「50 蚊工作室」會先向買方收取 55 元，待買賣雙方確認服務完滿完成後，「50 蚊工作室」才向賣方發放 50 元，從中收取 5 元佣金。這個平台亦容許買方刊登所需的服務，來找尋服務提供者。

為什麼把所有服務一律定價為 50 元？Ray 解釋道：「首先，這是一個手法（gimmick），希望吸引大家注意。而更重要的是，我們希望建立一個廉價服務平台，讓社會各階層的人也可以參與其中，互相幫助，發揮所長。我們最主要的兩個目標群是大專學生和家庭主婦。大專生的時間比較多，是最有興趣賺些外快的一群。至於家庭主婦，其實她們懂得很多小知識。比如說，有人問新屋入伙前要『拜四角』，怎樣『拜』呢？她們懂，就可以透過我們的網上平台，提

供這個知識或服務，既可以賺一點錢，又可以為其他人解決問題。最重要的是，這有助提升她們的自我形象，讓她們覺得，原來除了照顧家庭外，即使留在家中也可以為社會作出更多貢獻！我們覺得這很有意義！」

Karen 補充說：「其實這個概念不是由我們原創。在美國已有類似的平台，而且非常流行，當中不少交易，是國與國之間的服務交易，通常買方是比較發達的國家，而服務提供者則來自較落後的地區。我們想，既然『英語世界』有，『中文世界』亦應該有這樣一個平台，促進地區之間的服務交易，幫助較落後的地區發展。所以我們的目標不僅是本地市場，而是整個『中文世界』。我們大概會先發展用繁體中文的地區，即港澳台，然後再發展中國大陸以及其他有華人的地區。這個市場潛力之巨大，現在是難以想像的。」

那麼現在的進展如何？最大的困難是什麼？Circle 說：「我們的平台只成立了幾個月，現在只是剛起步，還在優化當中，但會員人數上升得很快。現在面對最大的困難是怎樣推廣，我們沒有太多資源，只能靠網上渠道例如 Facebook、Youtube 等，以及我們幾個創辦人向身邊的朋友和家人宣傳。」

Karen 說有打算透過贊助大學生的迎新活動宣傳，但因為資源緊絀，不敢貿然進行。Ray 又提到：「其實我們的平台可能牽涉法律責任的問題。比方說，有人透過我們的平台，請另一個人帶他的狗隻散步，其間狗隻走失了，我們要不要負責？服務提供者要不要負責？雖然可寫免責條款，但寫了是不是完全免責？我不太肯定。為了這聘請律師，我們又負擔不來。」

Circle 希望商界或政府能夠扮演一個輔導的角色，給予他們營商方面的指引。「我們的專業是資訊科技，解決技術上的問題，我們游刃有餘，但其他方面的認識則不足，如果有人可以就營銷、財務計劃、法律等問題提供一些具體的意見，對我們的幫助將會十分大。」其實政府或有關機構已有提供這類服務，但是 Circle 認為不太足夠，而且服務範圍不夠清晰，例如 Ray 提到的法律問題，不知道可以問得有多深入。他坦言，由於工作太忙，沒有花太多時間瞭解。

此外，Ray 亦提到集資的問題：「在美國，網上集資已十分流行。我知道網上集資在香港是違法的，但我相信那只是監管的問題，那麼可否由政府或有關機構成立一個官方的網上集資平台？」

最後談到創業者的壓力。Ray 因為有財政壓力，所以是全職工作，兼職創業，他補充說：「是犧牲睡眠時間來創業。」Circle 和 Karen 則是全職創業。Circle 說：「親友聽說我辭職創業，口裡沒說什麼，但我感覺他們立刻想到的不是創業，是失業！」Karen 的壓力則小一點：「家人是支持的，但還是直至有媒體報導『50 蚊工作室』，他們才更認同我的理念。」他們均希望社會給予創業者更多鼓勵，又或者有更多渠道讓創業者宣揚及討論創業意念。