

04

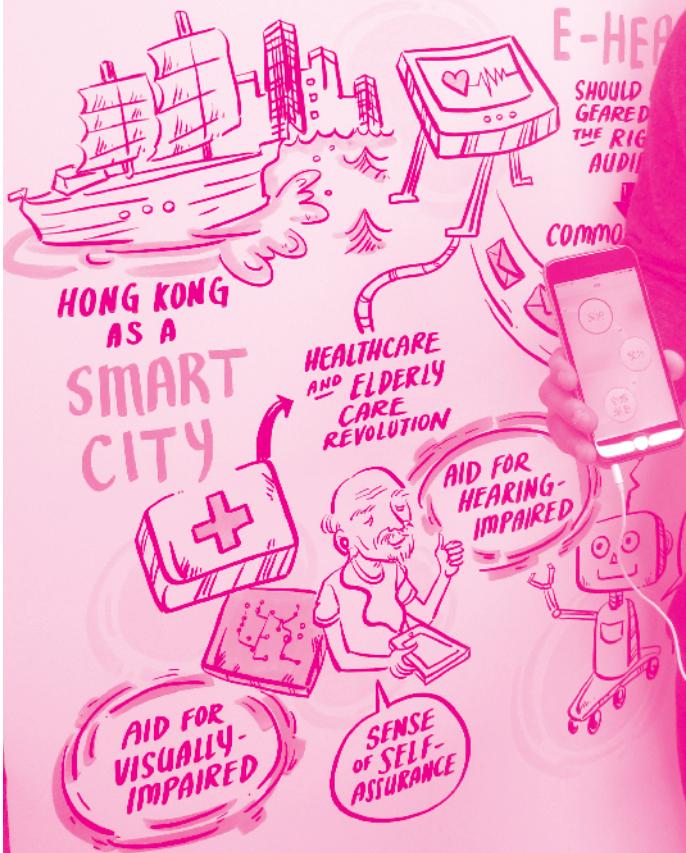
撰文：
伍嘉瑩

爺孫相處 感聽障困擾 智能電話提升 助聽功能

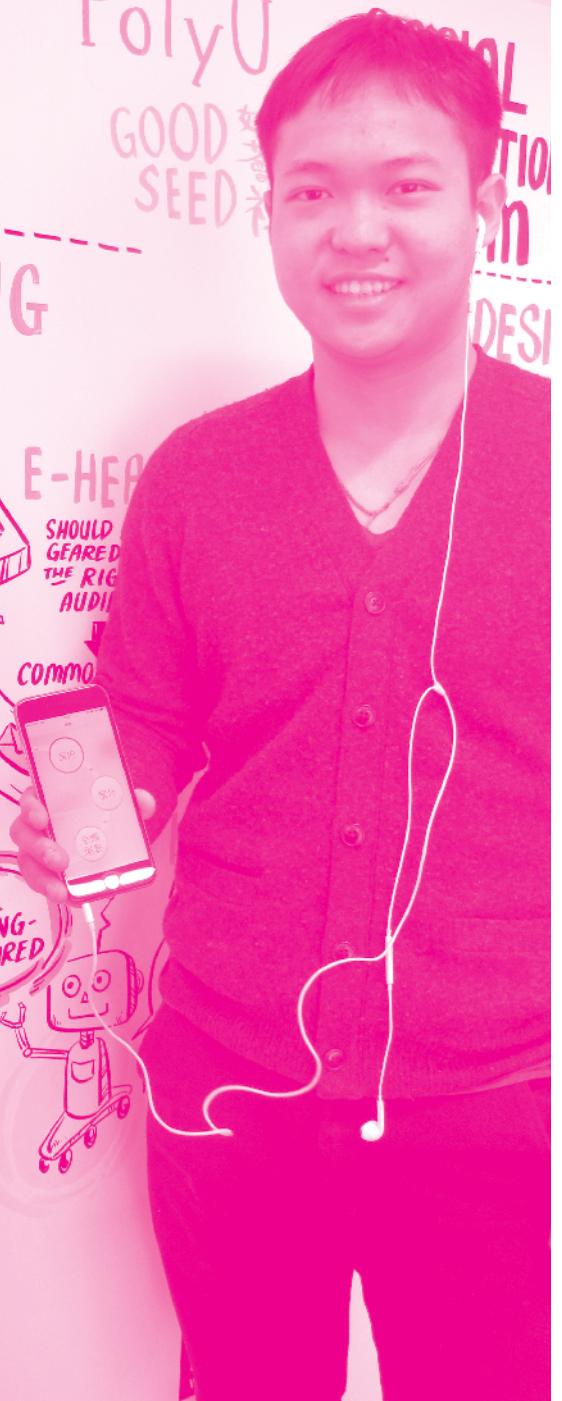
cheArs
文智輝

SOCIAL INNOVATION FORUM

TRANSFORMING OUR WORLD



PolyU
GOOD
SEED



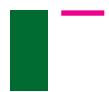
學以致用 解決同路人困難

Will自細由弱聽的爺爺湊大，兩人相處時常常要同一句說話重覆三次，但對方都聽不到，惟傳統的耳機雜音多價錢又貴，所以爺爺不太願意配戴，結果影響了一家人的生活質素和情緒。

當Will在大學修讀電子及資訊工程時，學習到以智能手機處理音頻和降噪的知識，他便想到要為爺爺做點事，在畢業習作成功研發出透過智能手機App和耳機來取代助聽器，增加音訊的清晰度。第一位試用者理所當然的就是家中的爺爺了，「他第一次戴我的設計時立即講多了很多說話」！這無疑是為Will打下強心針，於是她參加了不同的比賽又成立公司，希望可以把設計推出市場幫助更多弱聽人士和聽力衰退的長者解決問題，用戶可在程式中自行調校高中低音三個設定，以及左右耳的音量平衡，和選擇身處室內、室外還是空曠場景等模式。雖然試用階段收到不少好評，但他稱產品以外的知識是零，對於如何成立公司，所有文件和法律上的程序都是一無所知。「別人眼中的挑戰對我來說都只可以面對，自己唔做就沒有人做了，所以只可以頂硬上。」於是，他自己落手落腳事事都親力親為，因為他知道初創就是要自己找解決方法。

成立了公司，技術上又找到方法解決聲音延遲，減低聲畫不同步的問題，但來到硬件部分就遇上難題。由於手機程式需要相應的藍芽耳機配合，但符合要求的耳機要使用專門的晶片，成本會比較高，大概是市面普通耳機的6倍。所以他親自到不同總會介紹自己的計劃，希望找到願意合作的廠商，但「大家都很實際，他們覺得產品不夠完整，訂單不夠大，用戶不願意付錢。」最少的訂單數量要以千為單位，所以一直找不到願意生產原型版的生產商合作。「香港很難找到硬件生產商，要到深圳或者台灣。」營商環境的轉變和遙距管理就變成另一個難題。「我們是細公司，一定有地方不夠完善，這是give and take。」

當初曾經壯志雄心，希望推出免費版的APP同時開設專業版收費，並發展專屬的藍芽耳機一條龍服務，但現時卻要向現實妥協，暫時放緩步伐。根據世界衛生組織的數據，全球約有5%的弱聽人士，即有3.6億人口需要助聽工具，單是香港也有約20萬弱聽人士，市場是否真的很細？「願景多大都好，都要有實際考慮。我們有很多有心人願意加入，但我們沒有合理的薪酬回報，



「耳王十四一心」，兒時學習寫聽字的口訣，還記得老師說要聽得到最重要還是最後的「一心」。沒想到人隨著年紀身體機能退化，要聽得清都成為一個難題。文智輝(Will)親身感受到爺爺因為聽力問題而影響生活質素，故開設了樂聽科技有限公司，研發了一款有別於傳統助聽器的手機助聽應用程式，可將環境噪音大減70%，程式亦可免費下載並連線耳機使用，幫助低下階層的弱聽長者。



我都不想為難別人，大家都有實際考慮。」所以公司暫時決定把一半時間用在真正的生意上，另外一半時間再繼續提升樂聽的程式和耳機質素，希望可以等候到足夠資金投入硬件的生產，又或是期望大公司可以開發降低聲音延遲的耳機。談到公司轉型，Will說公司一年沒有收入只靠funding，自己每個月都在想如何可以賺到錢，他都曾經很想放棄。「要做到養活自己是有點困難，因為很多人願意試用，但都不太願意付錢，我們希望可以教育市場，幸好家中沒有壓力亦願意讓我試。」

相對打工，創業需要兼顧更多，開會見客建立人脈，統統都要靠自己，亦要不斷增值自己。為了擴闊用戶群增加收入來源，Will將會在軟件加入聽力測試，測試用家對不同頻率的反應，亦希望可以取得認證，增加認受性。「我和拍檔談很多，但心態一定要放得對，一邊做project一邊研發產品也沒有問題。以前可能會想得很大，但計劃只是計劃，計劃是可以變的。」他坦言當初畢業習作只是完成了30%，往後的工作才是大挑戰。「畢業習作那一年是不夠的」，他明言不會為自己訂下死線，畢竟現在未做到的，30年後、40年後還是可能會做到的。時間，只是其中一個因素。

