

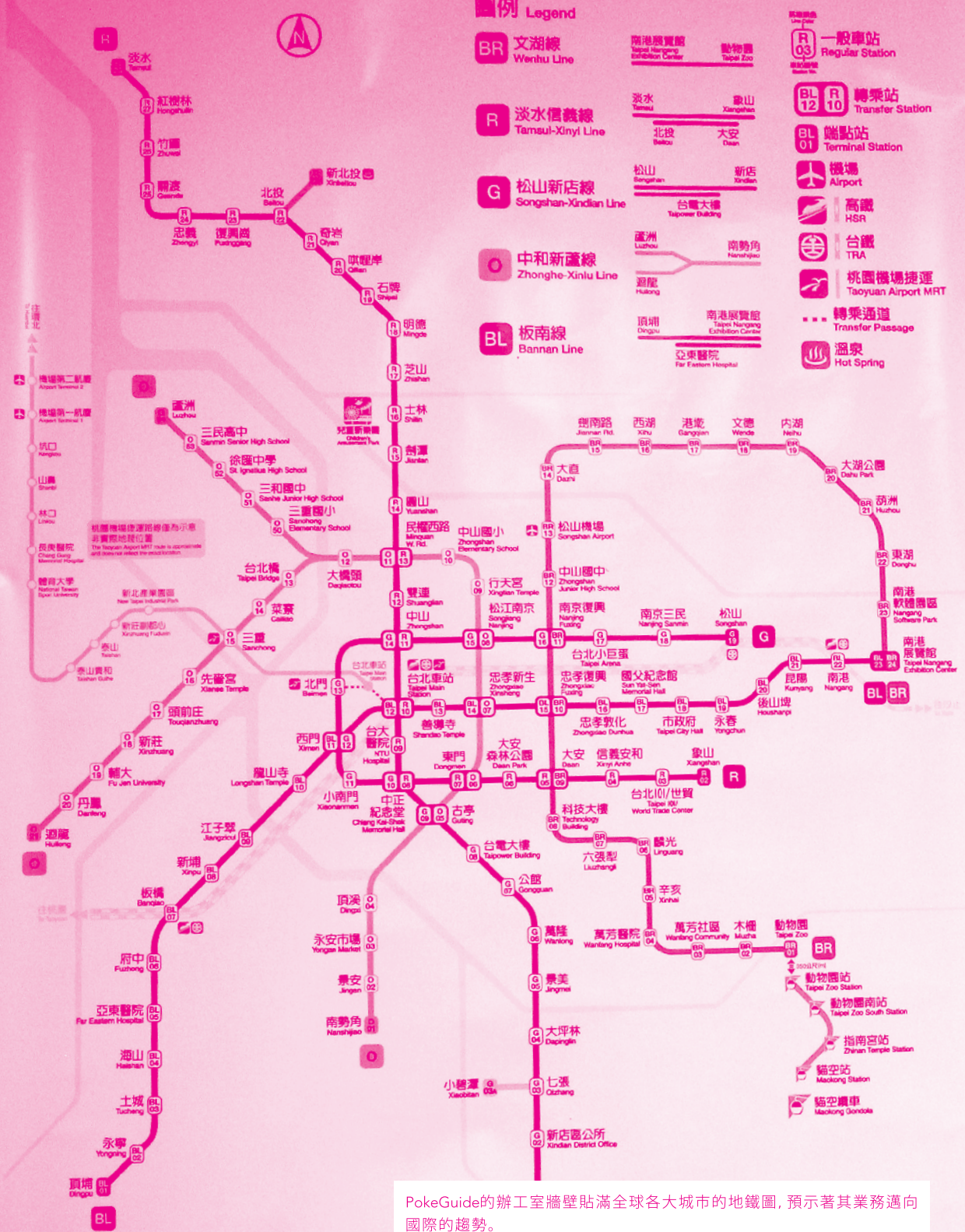
撰文：
羅坎

18

為都市人 尋找出口

pokeGudie

創辦人許沛然



PokeGuide的辦公室牆壁貼滿全球各大城市的地鐵圖，預示著其業務邁向國際的趨勢。

PokeGuide的創辦人為一對80後的兄弟許沛然 (Brian) 和許岸然 (Andre)，以及後者的一位友人。由2015年推出至2017年年底為止，PokeGuide的下載量已達18萬人次，其功能亦愈來愈多元化，不但首先滿足了視障人士或輪椅人士的需要，近日還推出AR實景地圖，為一眾「路癡」解憂；PokeGuide亦已衝出香港，服務範圍擴及台灣及三藩市，未來將不斷擴張，業務邁向國際。

從成長經驗找出社會需要

訪問當日，哥哥Brian帶我到他們於銅鑼灣的辦公室訪談，細說PokeGuide的來龍去脈與他們的心路歷程。整個計劃，可追溯至2012年年底，當時弟弟Andre仍就讀理工大學產品工程兼市場學系，準備呈交來年畢業專題研習的題目。構思題目期間，Andre就想起他和哥哥自小乘搭地鐵時已有一種習慣，那就是記下那些他們最常出沒的地鐵站中，哪些車卡及車門是最接近目標出口的扶手電梯。「小時候我們住在銅鑼灣，如果你一不小心出錯地鐵出口就糟糕了，要在地面走十多分鐘。例如我們住在崇光百貨那一邊，如果你出錯了銅鑼灣廣場一期那邊的出口，你就要花很久時間才回到家。」從自身的經歷尋找社會需要，是不少社創人的共同經驗。

適逢智能手機於當年愈趨普及，Andre便決定設計出PokeGuide這個app。

Andre有此想法之後，便開始與Brian一起討論這個app的可行性。年長5歲的Brian有商業及資訊科技的學歷背景，當時已全職工作近10年，「那時我一聽Andre的想法，覺得一定可以幫到很多人，亦可改善整個乘搭地鐵的體驗，不但乘客節省很多時間，同時又可疏導人群，這些都是我們從開始已有的信念。」Brian認為，只要一件產品能夠幫助到很多人，就一定有商機，「即使在這一刻你未必可以計算好整盤數也好，當你有一定的經濟規模 (Economy of Scale)，總會有計好數的一天。」結果，Andre用了一年時間把PokeGuide的原型做好，畢業專題研習也奪得A級。

原型做好了，只要再花點時間寫好程式、完善數據，就可推出市面。不過，兩兄弟不徐不疾，做了一個關鍵且明智的決定，「當時我們決定要搜集十多個城市的地鐵數據，計劃一個接一個的推出市面。這樣做，即使有人抄襲我們，我們連續推出幾個城市，其他人也追趕不及。事實也證明了我們當時的想法是正確的。」Brian說的事實，顯然是指街知巷聞的「港鐵疑似抄襲事件」。於是，Andre再花一年時間走訪全球各個城市的地鐵，逐一紀錄相關的車卡及車門資料。

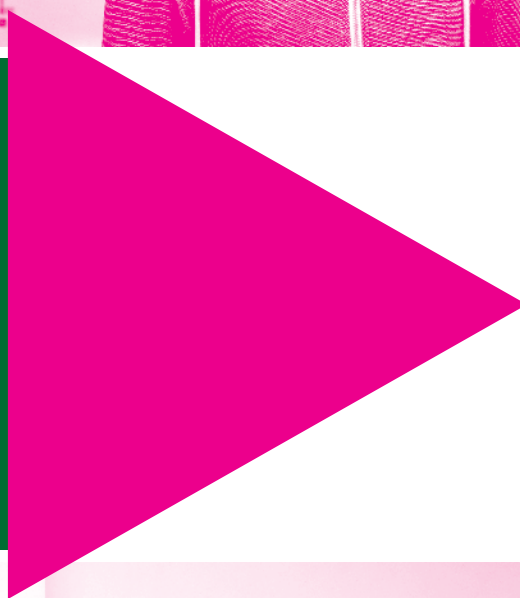
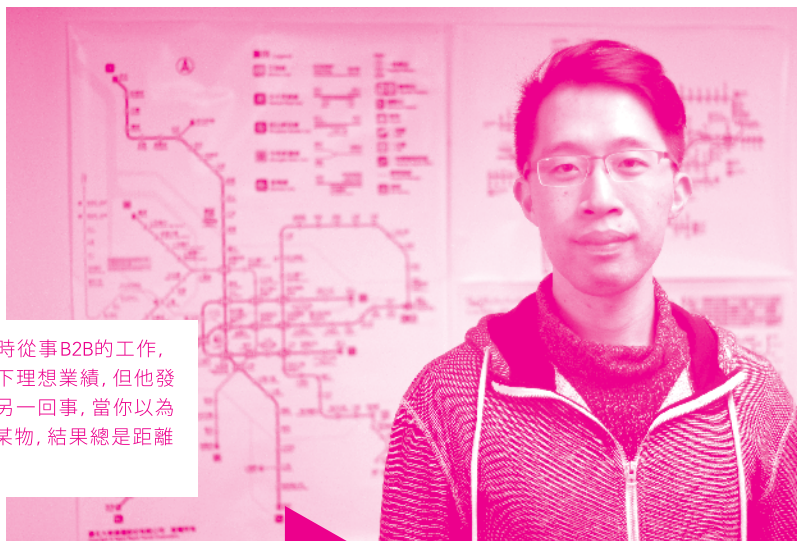
弟弟突然病重 哥哥毅然投身創業

到了2014年11月，正當Andre以為萬事俱備，如箭在弦，怎料他竟然患上癌症，整個計劃必須暫停。「當然他要全力休養，養好身體。我見他這樣子，也決定辭掉工作全力投入PokeGuide的工作，因為放棄這個計劃實在可惜。」Brian說。猶幸Andre的癌症屬初期，不消一年他已經完全康復，兩兄弟拍住上。大概於2015年6月，他們便租用了一個共用工作空間撰寫程式，兩個月後順利推出PokeGuide的試用版。

之後，Brian與Andre不斷改善PokeGuide的技術問題，同時積極參與各種創業比賽，汲取創業知識，亦提高PokeGuide的知名度。Brian認為，參加Good Seed可謂其中一個重要轉捩點，「Good Seed令我們真真正正接觸到視障人士、輪椅人士，事後我們都開了很多次會，訪問了很多人。」雖然Andre與Brian最初構思PokeGuide時已希望服務傷殘人士，始終流於「離地」。Good Seed就是變得「貼地」的契機，讓他們了解視障人士及輪椅使用者的真實需求，為他們度身訂造相應的功能，例如視障人士直接說出目的地，PokeGuide便可立即搜索到最近的地鐵站的出口及車門位置；又例如輪椅使用者只要按一下PokeGuide的電話鍵，便可致電指定地鐵站的服務中心，方便他們尋找地鐵職員協助。

相信不少香港人都已聽過PokeGudie這個玩味十足的名字，這個手機app專為忙碌的都市人在乘搭地鐵時爭分奪秒，讓用家預先找出最接近指定地鐵站出口的車卡及車門位置，一到站一開門，便可用最短時間抵達該出口。

Brian以前打工時從事B2B的工作，會帶領公司創下理想業績，但他發現創業完全是另一回事，當你以為自己懂得某事某物，結果總是距離很遠很遠。



辦公室一角放滿PokeGuide所得獎項，其中不得不數「香港資訊及通訊科技獎」。

貼地設計源於 真實交流

「Good Seed給予我們一種新的思維。以前，我們會視傷殘人士為小眾，始終不是主流，而我們第一步理所當然是選擇針對最大的市場……參加Good Seed後，我體會到，有時候如果我們很認真地幫助到一群人，令到這群人獲得莫大價值，這群人會成為我們生意的基石。」Brian坦言，由於人數不多，這些小眾所帶來的經濟效益並不顯著，然而他們都會積極反映PokeGuide有待改善的地方，加速完善過程，而且亦不時主動發訊息給PokeGuide的團隊，給予鼓勵和支持，這些對Brian來說都是逆境中的強心針，例如面對「港鐵疑似抄襲事件」的時候。

很多媒體已大篇幅報道過2017年9月港鐵疑似抄襲PokeGuide的事件，在此不贅。面對此事，Brian

可謂哭笑不得，「我最記得那時我們正準備開啟三藩市的版本，我的感覺是怎樣呢？就好像是我很全力去做一件事—我不敢說是為港人爭光，但至少要告訴全世界，香港的初創企業不是垃圾……怎料竟被人在背後插一刀，這是怎樣的隊友呢？」經此一役，Brian領悟到，初創企業要跟任何大機構合作，都不可以期望任何東西，並且要有最壞的打算；第二是「think global」，若不是Brian與Andre早已計劃將服務範圍覆蓋全球各個城市，港鐵事件造成的打擊肯定會更加大。

現在，PokeGuide的團隊已由最初3人增至10人以上，相信在不久將來，它的縱影將會遍佈全球。

社會創新不只講求創新，也重視解決社會需要。PokeGuide的成功，正正向我們示範，要了解社會需要不能憑空想像閉門造車，而是不斷接觸有血有肉的人。