

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事

## 創意、同理心、熱誠 - 初創企業致勝之道

走進初創企業 Spaceship 在將軍澳香港科學園數據技術中心的辦公室，不但感到充滿活力和時代氣息，更讓人有海闊天空、前景無限的感覺。有別於一般人忠告創業者必須對行業有深入的認識和掌握市場的需要才開始創業，Spaceship 行政總裁及聯合創辦人林煥枝(Chilam)認為創業的重點不是想創、而是敢創，有心創業的人必須要滿腔熱誠，有一往無前的氣概，不可以瞻前顧後，因為很少人能夠一開始就找到創業的方向，從一而終。



Chilam 是一個充滿創業細胞的青年才俊，他在香港理工大學修讀護理課程時，已開始從事網上買賣日本潮流服飾的工作，2008 年畢業後，一面在私家醫院當護士，一面繼續網上買賣的生意，甚至開過甜品店，他可以不眠不休地工作，精力無限，其後考慮到電商的發展潛力，於是從護士的工作退下來，全情創業。

很多成功的企業家都是從一次又一次的失敗中累積經驗，Chilam 當然也不例外，所以他鼓勵後輩勇敢地踏出第一步。

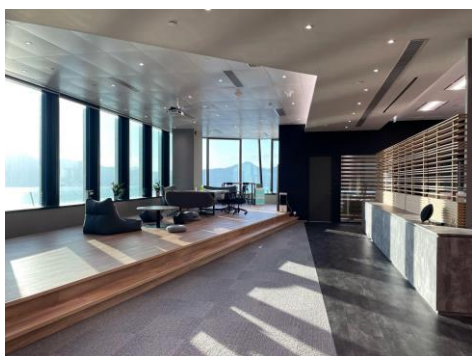
Chilam 在 2017 年與波友黃錦熙(Stanley)湊合數百萬元成立 Shopkyo，Stanley 也是香港理工大學的畢業生，主修企業資訊系統，後來又在理大取得媒體及娛樂科技的碩士學位。Shopkyo 的目標是與日本供應商合作，發展全球供應鏈業務，可惜日本企業一般作風比較保守，很多環節都不能適時配合，數百萬元的資本很快便所餘無幾，但他們卻從這失敗的經驗找到商機，知道物流行業有很多痛點，正好是重點發展的範疇，於是他們成立 Spaceship，集中解決客戶的國際物流需要，服務對象不單是中小企、電子商務、網店，甚至包括個人的客戶。

Spaceship 成功與十多間國際快遞公司建立夥伴關係，為客戶提供一站式寄件服務到全球超過 280 個國家及地區，除了代客處理報關事宜，更有專人上門收件，而且價錢更優惠，所以極受市場歡迎。



Spaceship 一站式物流解決方案平台 ([www.spaceshipapp.com](http://www.spaceshipapp.com))，銳意成為傳統物流行業的顛覆者，他們的使命是徹底改變人們對國際快遞服務的看法。

與您細談「理大企業家」創業背後鮮為人知的故事



Spaceship 在將軍澳香港科學園數據技術中心的辦公室

營運總監兼聯合創辦人 Stanley 說：「掌握市場需要是致勝之道，我們經常要分析數據，了解顧客要求，在服務方面精益求精。」早前大量港人要將文件寄往英國辦理 BNO 續期，手續繁複，Spaceship 就提供了 BNO 寄件服務，除了上門收件之外，收費更比國際快遞公司便宜，贏盡口碑。這批顧客更主動查詢移民搬運服務，Spaceship 於是推出 Spaceship Move，與移民顧問公司、海外升學機構及海外物業代理合作為顧客提供相關的多元化服務。

Spaceship 在 2019 年 10 月開始測試服務，不到三個月已做到一百萬元生意，去年的營業額更達至五千萬元。員工人數由最初的數名增至現在的四十多人。Spaceship 先後完成兩輪融資，包括天使及種子輪，資金將用於進一步拓展業務。公司已於去年進駐台灣，未來還計劃涉足東南亞市場。理大一直鼓勵畢業生創業，Spaceship 是校方重點栽培的其中一個初創企業，在 2019 至 21 年的科技領航基金計為 Spaceship 提供 150 萬元的培育基金。

Spaceship 的成功除了是因為兩位聯合創辦人看準了市場的需要，也因為他們合拍，Chilam 說他曾經被合夥人出賣，所以尤其覺得一定要選對合夥人，不單是志同道合，在能力方面也要相輔相成。他和 Stanley 一個主內、一個主外，各有所長，正好互補不足。Spaceship 的核心價值是創意、同理心、熱情，這大概也是初創企業致勝之道。



Chilam 和 Stanley 一個主內、一個主外，各有所長，正好互補不足。