



Bring The Market Together

CloudMile發揮優勢 以AI雲端服務落地香港

看準雲端未來的龐大商機，萬里雲 (CloudMile) 以B2B雲端服務及人工智慧技術應用為核心，協助企業進行商業預測與產業升級，目前事業版圖橫跨台灣、香港與新加坡，展現強大的技術實力與企圖心。

▲CloudMile 萬里雲創辦人 劉永信

機器學習是目前企業最關注的新科技，一方面是因為人工智慧技術門檻降低，另一方面則是能夠協助企業數位轉型一步到位。獲選為「台灣10家最酷科技新創」的萬里雲 (CloudMile)，就曾協助一家紡織廠建立布料資料庫並導入人工智慧技術，開發能自動辨別與分類布料紋路的辨識系統，加速紡織廠與海外品牌設計師溝通過程；也協助過3C零售業者進行消費者行為分析並預測下一步購買行動，然後進行內容推薦，達到精準行銷。

CloudMile成立於2017年1月，為一家專注於B2B雲端服務及人工智慧技術應用的公司，以機器學習演算法及大數據分析技術為核心，協助企業進行商業預測與產業升級。CloudMile創辦人劉永信自2012年投入雲端服務，曾是Google Cloud Platform (GCP) 的先期夥伴商、獲Android之父安迪·魯賓 (Andy Rubin) 稱讚為「懂軟體和生態系統的人才」。劉永信表示，「人工智慧技術、大數據及雲端科技不受地域限制，更是打破商業疆域的利器，因此CloudMile一開始就以國際化為目標，希望成為企業升級轉型及拓展境外市場的最佳推手。」

善用資源、累積實力 打造無法取代的優勢

CloudMile於去年獲得新台幣6,000萬元資金挹注，據點版圖橫跨台灣、香港與新加坡，在全球擁有逾百位客戶。香港是CloudMile境外佈局的第一站，除了因為地緣關係距離近，更重要的是國際化程度高。劉永信指出，「人工智慧技術發展跟國際化程度有關，香港市場客戶

來自世界各地，對新技術接受度高，只要能夠將你的服務價值彰顯出來，就能夠獲得客戶青睞，促成合作。」

為進入香港市場，CloudMile團隊透過香港經濟貿易文化辦事處(香港經貿文辦)的協助，對接到相關單位，得以快速在香港完成公司設立，並參加「香港春季電子產品展」等各項活動，強化對當地市場的了解；此外，也透過香港經貿文辦投資推廣組的引薦，獲得投資、業務及人力轉介等服務。不單協助在香港當地媒體上進行曝光，更推動CloudMile進駐曾成功打造「獨角獸」的香港數碼港 (Cyberport) (雲集1,000間數位科技公司的創新數位社群)、參與孵化器計劃等，對公司未來發展提供不少助益。

劉永信強調，「台灣擁有很好的科技人才，往境外市場發展這塊，可透過打團體戰以及善用當地資源，發揮更好的效益；另外，新創團隊也可結合國際大廠的資源增強自身實力，以CloudMile的GCP服務為例，Google就像是空軍部隊，實力雄厚，CloudMile則是地面部隊，真正落地執行、連接當地資源，所以地面部隊跟當地市場的連結度是更緊密的，這也會是其他人無法取代的競爭優勢。」

經貿文辦投資推廣組全力支持台灣企業到香港投資，包括提供免費及實用的資訊，以及專業的支援服務，更會協助企業利用香港的服務和優勢，開拓境內外市場。

HONG
KONG

電話：+886 2 27200858
電郵：investment@hketco.hk

