



▲Accupass共同創辦人暨亞太區總經理黃柏翰

# 看準高密集人口 Accupass進軍香港市場

人口高度密集是服務業發展的關鍵條件，看好超過700萬的人口，Accupass選擇香港為進軍國際市場的第一站。

## 亞洲最大的活動資源平台

為各式活動提供雲端化自助報名和售票服務的Accupass，不僅是台灣最廣受信賴的自主活動售票平台，隨著與中國大陸的姊妹站「活動行」合作締造佳績後，現在已成為亞洲每月最多活動數與主辦單位數的自主網路售票平台。

公司共同創辦人暨亞太區總經理黃柏翰表示，Accupass在起步時只是單純的工具平台，客戶透過雲端化的自助報名和售票服務系統，簡單幾個步驟就可以在數分鐘內將活動上架，而報名者可透過電郵、手機訊息或手機應用程式接收購買的電子票券，帶到活動現場讓主辦單位驗證確認即可，大幅簡化入場登記程序。在累積破萬場活動並擁有百萬會員數後，Accupass進一步把服務拓展到活動百寶箱、行銷宣傳、人臉辨識入場的Facepass應用一只要在報名活動時上傳個人照片，到現場就能透過容貌辨識入場。公司亦持續創新，緊接發展「會員數據優化活動策展」與「即時影像雲」的「即拍即修即傳」等各項新服務，透過更完善的推廣機制和社交網絡，提供給主辦單位以策劃精準的廣告曝光與維繫客戶關係。

創新的服務模式讓Accupass獲得不少創投基金青睞，以2017年為例，就獲得A+輪融資，投資方包含中國大陸一家極具規模的互聯網集團和一家共享空間獨角獸，以及日本最大的人力資源集團。公司將利用這些資金加速全亞洲的佈局發展，其中優先進軍香港市場。

## 香港經濟貿易文化辦事處 助力接地氣，最快速度內營運

過往經驗分析，大型活動傾向在一線城市舉辦，而人口愈多的城市，愈需要智慧型的報名系統。香港人口超過700多萬，高於台北市與新北市人口的總和；而且香港是全球公認最佳的展覽及商務旅遊城市之一，在2017年共

有逾百場展覽於香港舉行，如此稠密人口與龐大的展覽活動數目正是Accupass大顯身手之處。此外，藉著香港和台灣在語言與文化上相近，台灣企業與產品亦較易打入香港市場。黃柏翰表示，公司曾考慮優先進其他人口密度高而活動報名需求上不亞於香港的地區，惟經過各項市場調查研究後，發現落戶其他地區須做相當多在地化的準備，以目前公司人力來說，並不適宜。

「香港經濟貿易文化辦事處（以下簡稱香港經貿文辦）非常積極地提供多方面的諮詢與協助，讓香港分公司從籌備到開始營運只花了一個月。」黃柏翰說，在境外開分公司最麻煩的就是找主管機關、了解法規、申請登記營運等相關事宜。詢問不少創業伙伴，若靠公司一己之力大概要花至少三個月才能完成；香港經貿文辦提供一站式的服務，內容包括在香港設立公司的流程，因此可減少投石問路，讓分公司在短短一個月就能完成網站、資金流與相關事前作業等。不僅如此，香港經貿文辦也安排許多媒體宣傳和聯誼機會，協助Accupass開拓商業網絡，增加與其他企業的合作機會。

黃柏翰表示，雖然香港有不少售票系統，但只有Accupass能提供從活動報名至參加者資料的大數據分析等一站式的活動顧問服務，這讓香港客戶感到耳目一新。未來公司將從香港進一步擴展到馬來西亞、新加坡、印尼、泰國與日本，透過當地策略性合作夥伴開拓市場，共創更多商機，朝全球最大的活動產業交易平台的目標邁進。

經貿文辦投資推廣組全力支援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

