

善用智慧资料 占领营销市场

业务遍及全球的 AlikeAudience 将总部设在香港，通过目标资料系统助企业增加曝光率。

“在创业阶段初期，我们获得香港特区政府的大力支持。这里有很好的创业支援和资源，为数据管理和流动营销解决方案公司带来了庞大的商机。”

AlikeAudience
联合创始人
郭启洋



数码营销的竞争日益激烈，公司及品牌愈来愈重视如何能迅速接触到目标受众，并产生最大效益。AlikeAudience 通过识别最相关的细分市场受众，帮助品牌增加在目标市场的曝光率，更进一步根据竞争对手的表现来检视营销策略的效用。其客户群包括金融服务、零售、旅游、酒店及电讯领域的领先品牌，通过启动 13 个国家的 16 亿个流动广告标识 (MAIDs)，与全球品牌和数据公司合作，为客户提供标准和定制化的解决方案。

在香港培育科技初创企业

AlikeAudience 创办人郭启洋、林家健和林树荣获香港数码港管理公司的种子资金后，于香港科技园进行孵化计划。虽然公司拥有分别来自矽谷、中国内地和香港的投资者，但仍选择了香港成为公司发展的基地。

AlikeAudience 联合创始人郭启洋表示：“在创业阶段初期，我们获得香港特区政府的大力支持。这里有很好的创业支援和资源，为数据管理和流动营销解决方案公司带来了庞大的商机。”

公司目前正在与全球信用卡和支付公司合作，为一家银行客户进行数据项目。另外，在政府资助下，公司正研究结合数据增强 (data augmentation) 与分散式运算工具，和使用最先进的深度学习技术，填补现时在数据集合方面的空隙。

郭启洋指出：“2020 年我们面临重重挑战，因为新冠肺炎病毒病疫情导致广告支出大幅减少，影响了我们作为一家广告科技公司的业务。通过对新的商业模式和为公司内部策略进行改革，我们设法适应了新常态。”

拓展人脉以实践增长

他说道，香港有充裕的科技初创企业的资金，鼓励更多有才华的研究人员加入其研发社区，为共同推进科技的增长。他建议道：“初创企业应通过提供更多的成长机会，让自己适应未知的事物，珍惜人才，并多参加研讨会和会议，以扩阔网路。建立人脉的机会是无穷无尽的，人们应该充分利用每一个机会。”

自公司成立以来，投资推广署一直支持及为 AlikeAudience 提供建议，令

郭启洋决定将他在矽谷获得的经验带到香港。他说：“公司在美国取得成功，而我们希望将累积的经验及知识带到香港，以便进一步扩张。我们计划在市场推广、业务发展和研发方面投入更多资源。香港有很多优秀的人才，可以为我们的发展作出贡献。再加上香港是亚洲地区的金融和物流中心，也是拓展中国内地市场的策略性门户，方便营商之余更具有国际大都会的氛围。”

AlikeAudience

- 成立于 2015 年的 AlikeAudience 致力提供一个高性能、隐私合规和覆盖全球受众的广告买卖平台，使客户在快速发展的广告科技中能保持竞争力和灵活创新
- 其香港总部有 20 名员工，在矽谷、悉尼和东京设有办事处，在新加坡、韩国和台湾设有业务代表

 alikeaudience.com