

網紅的影響力

Cloudbreakr 人工智能平台鎖定焦點紅人代言品牌。



王江源(左)，Cloudbreakr聯合創辦人兼行政總裁

對於現代市場策略人員來說，口碑營銷已成為有效的推廣工具，可以在多元化的零售市場中增加品牌曝光率和消費者信心。

而擁護品牌的訊息經常由明星、名人、流行歌手、有個人視頻的 youtuber 和關鍵意見領袖 (KOL) 等「網絡紅人」或「網紅」傳發出去，從而引發市場聲音和關注。但是，如何篩選合適、與相關消費者「同聲同氣」的網紅？

好主意 好開始

2015年，一群年輕創業者在香港舉辦的黑客馬拉松活動中綻放光芒。他們靈機一觸，組成 Cloudbreakr，專門分析、發掘和評估香港及其他東南亞城市

“我們選擇香港，因為看到這裡有一條快速通道，可以讓我們將科技概念轉化成產品，這應歸功於香港特區政府一直積極推動創新科技的努力。”

Cloudbreakr
聯合創辦人兼行政總裁
王江源

的網絡紅人，作為不同品牌的代言人，實行另類的數據和人工智能業務發展。

在香港成立 Cloudbreakr 之前，聯合創辦人兼行政總裁王江源曾考慮到新加坡、台灣、馬來西亞或泰國等地創業。

王江源說：「我們選擇香港，因為看到這裡有一條快速通道，可以讓我們將科技概念轉化成產品，這應歸功於香港特區政府一直積極推動創新科技的努力。」

他補充，香港擁有各式各樣的國際零售品牌，同時為公司創造豐厚的商機。

獨具慧眼 大展拳腳

Cloudbreakr 的強項是根據網紅在新媒體世界分享的意見和興趣，分析他們的言行表現和想法。公司亦會根據關鍵字、主題標籤和人工智能建議監察其客戶競爭對手的貼文，同時追蹤欺詐消息和負面情緒的數量和內容。

王江源說：「這樣做，我們可以揭示香港及其鄰近城市不同網紅的真性情。」

企業高層日理萬機，或許需要監管十多個不同品牌的業務表現。Cloudbreakr 為協助他們能夠進行宏觀的市場策略

管理，於是分析和比較不同地區網紅的言論和品牌業績，從而整合成一份綜合報告，讓大老闆可以一目了然。

王江源指出，企業高層現在只需專注於一份詳盡精確的文件，便能製定全盤的業務營銷策略。

「我們還可以為客戶執行量身定制的社交媒體推廣活動。我們希望提供一個周全的口碑營銷解決方案，包括網紅分析和戰略執行。」

滿腔熱誠 闊步向前

王江源表示，大企業愈來愈熱衷將科技融入業務之中，這吸引了更多年輕人投入科技事業的領域。

「近年，香港積極趕上科技的發展潮流。2019冠狀病毒病大流行令各界意識到，需要全面整合線上線下的業務，這的確加速了香港的科技和數碼發展。」

為了在這另類的業務範疇保持領先地位，王江源銳意建立一個穩健的網紅數據分析系統，例如為區域市場訂立網紅排名的標準。

此外，他冀望將 Cloudbreakr 的服務擴展至所有華語國家和地區，尤其大灣區城市。

Cloudbreakr

- 2015年，一群數據和人工智能分析專才在香港舉辦的黑客馬拉松活動中，以獨特的商業概念大獲好評。他們隨即成立 Cloudbreakr，一展所長
- Cloudbreakr's 的人工智能網紅數據分析平台，專門分析、發掘和評估香港及其他東南亞城市的網絡紅人

cloudbreakr.com