

善用智慧資料 佔領營銷市場

業務遍及全球的 AlikeAudience 將總部設在香港，通過目標資料系統助企業增加曝光率。

“在創業階段初期，我們獲得香港特區政府的大力支持。這裡有很好的創業支援和資源，為數據管理和流動營銷解決方案公司帶來了龐大的商機。”

AlikeAudience
聯合創辦人
郭啟洋



數碼營銷的競爭日益激烈，公司及品牌愈來愈重視如何能迅速接觸到目標受眾，並產生最大效益。AlikeAudience 通過識別最相關的細分市場受眾，幫助品牌增加在目標市場的曝光率，更進一步根據競爭對手的表現來檢視營銷策略的效用。其客戶群包括金融服務、零售、旅遊、酒店及電訊領域的領先品牌，通過啟動 13 個國家的 16 億個流動廣告標識 (MAIDs)，與全球品牌和數據公司合作，為客戶提供標準和定制的解決方案。

在香港培育科技初創企業

AlikeAudience 創辦人郭啟洋、林家健和林樹榮獲香港數碼港管理公司的種子資金後，於香港科技園進行孵化計劃。雖然公司擁有分別來自矽谷、中國內地和香港的投資者，但仍選擇了香港成為公司發展的基地。

AlikeAudience 聯合創辦人郭啟洋表示：「在創業階段初期，我們獲得香港特區政府的大力支持。這裡有很好的創業支援和資源，為數據管理和流動營銷解決方案公司帶來了龐大的商機。」

公司目前正在與全球信用卡和支付公司合作，為一家銀行客戶進行數據項目。另外，在政府資助下，公司正研究結合數據增強 (data augmentation) 與分散式運算工具，和使用最先進的深度學習技術，填補現時在數據集合方面的空隙。

郭啟洋指出：「2020 年我們面臨重重挑戰，因為新冠肺炎病毒病疫情導致廣告支出大幅減少，影響了我們作為一家廣告科技公司的業務。通過對新的商業模式和為公司內部策略進行改革，我們設法適應了新常態。」

拓展人脈以實踐增長

他說道，香港有充裕的科技初創企業的資金，鼓勵更多有才華的研究人員加入其研發社區，為共同推進科技的增長。他建議道：「初創企業應通過提供更多的成長機會，讓自己適應未知的事物，珍惜人才，並多參加研討會和會議，以擴闊網路。建立人脈的機會是無窮無盡的，人們應該充分利用每一個機會。」

自公司成立以來，投資推廣署一直支持及為 AlikeAudience 提供建議，令

郭啟洋決定將他在矽谷獲得的經驗帶到香港。他說：「公司在美國取得成功，而我們希望將累積的經驗及知識帶到香港，以便進一步擴張。我們計劃在市場推廣、業務發展和研發方面投入更多資源。香港有很多優秀的人才，可以為我們的發展作出貢獻。再加上香港是亞洲地區的金融和物流中心，也是拓展中國內地市場的策略性門戶，方便營商之餘更具有國際大都會的氛圍。」

AlikeAudience

- 成立於 2015 年的 AlikeAudience 致力提供一個高性能、隱私合規和覆蓋全球受眾的廣告買賣平台，使客戶在快速發展的廣告科技中能保持競爭力和靈活創新
- 其香港總部有 20 名員工，在矽谷、悉尼和東京設有辦事處，在新加坡、韓國和台灣設有業務代表

 alikeaudience.com