

# 轉化數據 辨識形勢

## measurable.ai 整合交易數據 剖析市場實況

今時今日，商界一族每天的工作不僅始於一杯一杯的咖啡，還有大量數據需要仔細研究，尤其要為公司作出「生死存亡」的決定時，這些鑽探、推敲的工作實在重要和必要。但黃何認為「一定有更好、更有效的方法」。

2018年，黃何與一群來自美國三藩市的人工智能專才在香港成立 measurable.ai，專為投資者和企業分析數據。該公司的前身是於2014年在三藩市建立的電子郵件應用程式 MailTime。兩年後，這群年青創業家決意進一步發展 MailTime 成為更強大、更全面的公司，並參加了三藩市一項初創培育計劃 Y Combinator，這毅然成為他們的創業轉捩點。

身為 measurable.ai 的聯合創辦人，黃何回憶說：「我們在那裡遇到當時的導師，他是 Gmail 的始創人之一，對如何建立新的商業模式可謂瞭如指掌。」由於香港在科技創新和稅制方面，均為創業人士提供優越的營商環境，黃何於是決定在 2017 年底移師香港。

### 親和力量有利創業

MailTime 在幾年間累積了數以億計的交易數據，這令黃何勇於嘗試，將

MailTime 重塑為 measurable.ai。他說：「作為一名國際企業家，我們覺得香港是科技和區塊鏈專才的創業好地方，因為這裡有優秀的科技工程師和擅長業務發展的專業人員。就工資和稅收而言，香港的運營成本比較低。」

目前，measurable.ai 專注於亞太地區、印度和拉丁美洲等三大新興市場，因為那裏的競爭並不激烈和直接。儘管在餐飲外賣、電子商務和共享車程的業務發展特別旺盛，measurable.ai 亦成功開拓了金融領域的客戶。

黃何認為香港是一個「監管有道」的城市，能夠靈活地制定商業新法規和條例，當中尤其有利金融科技的發展。他說：「如果你是一家金融科技的初創公司，欲尋找擁有優良金融基礎建設和完整法律體系的創業地方，那香港就是你的選擇。」

### 數據解說一切

measurable.ai 的強大優勢是將大量的交易數據轉化為詳細、有洞察力的市場報告，以剖析市場如何變化和零售顧客如何消費。黃何指出：「這使我們的客戶，包括投資者和企業本身，能夠釐定發展策略或與競爭對手抗衡。」



但黃何強調，他們可以做得更多。「我們或許能夠在財務報告出爐之前預測企業下一季度的收入；亦可以分析企業每個季度的基本表現。」黃何表示，這些深入的分析或預測有助企業甚至是對沖基金的客戶，就上市公司作出投資或收購。

最近，measurable.ai 在香港推出新產品 RewardMe。黃何說：「這是一個數據共享的流動應用程式，用戶可享有現金回贈計劃。我們已吸引約 20 萬個用戶。」

### measurable.ai

- 2018年，黃何與一群來自美國三藩市的人工智能專才在香港成立 measurable.ai，主要業務是將收據數據轉化成市場報告
- measurable.ai 的前身是於2014年在三藩市建立的電子郵件應用程式 MailTime

 measurable.ai

“作為一名國際企業家，我們覺得香港是科技和區塊鏈專才的創業好地方，因為這裡有優秀的科技工程師和擅長業務發展的專業人員。就工資和稅收而言，香港的運營成本比較低。”

measurable.ai

聯合創辦人

黃何