



## 美国动画短片软件公司 以香港为研发基地

**GoAnimate 以香港为策略性研发基地，推动该公司不断增长的全球动画短片业务**

“香港软件工程师和创意专才的实力不容忽视。”

GoAnimate  
创办人  
洪耀基

GoAnimate 致力为企业和学校提供网上解决方案，令它们能够迅速和轻易地制作动画短片。洪耀基于香港和美国接受教育，在创办 GoAnimate 前，他曾在父亲的香港公司负责管理业务。由于未能在网上找到合适的软件以自制动画短片，他感到很失望。传统的动画短片制作软件不但价格昂贵，而且一般人难以使用，尤其是那些没有受过影片或动画训练的人。但他并没有视此为阻碍，更认为是创业的良好契机，因而创办了自制动画短片业务。

洪耀基说：“虽然我有点失望，但又很兴奋。现时许多公司都会以动画短片教育普罗大众和客户，而非采用乏味的演示材料。他们想利用一些有趣的方式取代传统的演示工具，以表达企业的故事和概念。自制动画短片的出现正好配合它们的需求，并开始大行其道。”

GoAnimate 大部份的销售额来自美国市场，而香港办事处则负责软件研发，团队有 30 多名员工。在美国矽谷的分公司现有 14 名员工，主要负责全球营销和销售，以及客户服务。在台湾亦设有小型团队支援香港的工作。

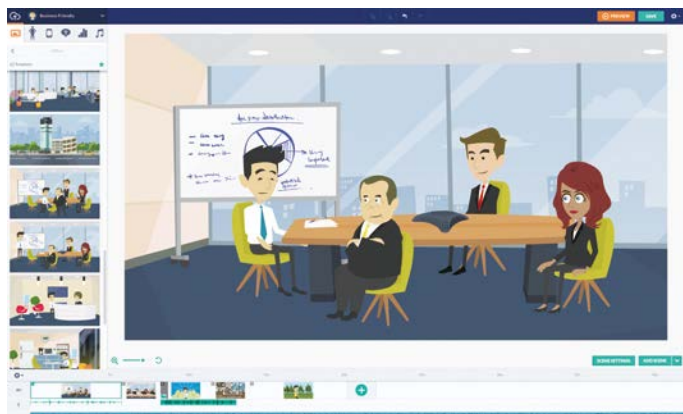
### 世界级创意人才

香港的金融业及服务业享负盛名、人才济济，而洪耀基又

独具慧眼，所以能够在香港聘请到有潜质的创意人才。他说：“香港软件工程师和创意专才的实力不容忽视。很多人认为香港的创意产业人才不及美国，但我可以证明这是个错误的见解。我们在香港的研发团队达世界一流的水平，而且创意无限，绝对有能力与西方国家争雄。”

GoAnimate 以香港办事处作为区域总部，积极招揽本地大学创意及设计课程的毕业生加入。目标市场主要是英语国家，客户包括一般消费者、本地及国际学校、中小企、美国的大企业以及自由职业者等。该公司在网上出售经济实惠和方便使用的产品解决方案，让不同类型用户创作有趣和令人印象深刻的动画短片。

对于初创企业，洪耀基分享了一些在香港创业的心得。他说：“第一，从创业第一天起便应以全球市场为目标，香港企业家往往高估了以全球市场为目标的难度，可是若论成功的难度，它相比起以香港市场为目标，分别其实不大。第二，要有独特和具竞争力的营商概念，解决非一般人能解决的问题。最后，如果你是一个工程师，而你有信心处理生意上的日常业务，那么独资经营也是一个不错的选择。无疑有合伙人共同创办业务，当然会带来不少好处，可是同时也会衍生显著的问题。”



[investhk.gov.hk](http://investhk.gov.hk)

### GoAnimate

- 2007年由洪耀基创办，在香港、美国矽谷和台湾设有办事处
- 自制动画短片的云端平台，利用拖放(drag-and-drop)工具让用户自行创作多元化的定制短片

[goanimate.com](http://goanimate.com)



**InvestHK 投資推廣署**  
The Government of the Hong Kong  
Special Administrative Region