

转化数据 辨识形势

measurable.ai 整合交易数据 剖析市场实况

今时今日，商界一族每天的工作不仅始于一杯一杯的咖啡，还有大量数据需要仔细研究，尤其要为公司作出“生死存亡”的决定时，这些钻探、推敲的工作实在重要和必要。但黄何认为“一定有更好、更有效的方法”。

2018年，黄何与一群来自美国三藩市的人工智能专才在香港成立 measurable.ai，专为投资者和企业分析数据。该公司的前身是于2014年在三藩市建立的电子邮件应用程序 MailTime。两年后，这群年青创业家决意进一步发展 MailTime 成为更强大、更全面的公司，并参加了三藩市一项初创培育计划 Y Combinator，这毅然成为他们的创业转捩点。

身为 measurable.ai 的联合创办人，黄何回忆说：“我们在那里遇到当时的导师，他是 Gmail 的始创人之一，对如何建立新的商业模式可谓了如指掌。”由于香港在科技创新和税制方面，均为创业人士提供优越的营商环境，黄何于是决定在 2017 年底移师香港。

亲和力量有利创业

MailTime 在几年间累积了数以亿计的交易数据，这令黄何勇于尝试，将

MailTime 重塑为 measurable.ai。他说：“作为一名国际企业家，我们觉得香港是科技和区块链专才的创业好地方，因为这里有优秀的科技工程师和擅长业务发展的专业人员。就工资和税收而言，香港的运营成本比较低。”

目前，measurable.ai 专注于亚太地区、印度和拉丁美洲等三大新兴市场，因为那里的竞争并不激烈和直接。尽管在餐饮外卖、电子商务和共享车程的业务发展特别旺盛，measurable.ai 亦成功开拓了金融领域的客户。

黄何认为香港是一个“监管有道”的城市，能够灵活地制定商业新法规和条例，当中尤其有利金融科技的发展。他说：“如果你是一家金融科技的初创公司，欲寻找拥有优良金融基础建设和完整法律体系的创业地方，那香港就是你的选择。”

数据解说一切

measurable.ai 的强大优势是将大量的交易数据转化为详细、有洞察力的市场报告，以剖析市场如何变化和零售顾客如何消费。黄何指出：“这使我们的客户，包括投资者和企业本身，能够厘定发展策略或与竞争对手抗衡。”



但黄何强调，他们可以做得更多。“我们或许能够在财务报告出炉之前预测企业下一季度的收入；亦可以分析企业每个季度的基本表现。”黄何表示，这些深入的分析或预测有助企业甚至是对冲基金的客户，就上市公司作出投资或收购。

最近，measurable.ai 在香港推出新产品 RewardMe。黄何说：“这是一个数据共享的流动应用程序，用户可享受现金回赠计划。我们已吸引约 20 万个用户。”

“**作为一名国际企业家，我们觉得香港是科技和区块链专才的创业好地方，因为这里有优秀的科技工程师和擅长业务发展的专业人员。就工资和税收而言，香港的运营成本比较低。**”

measurable.ai
联合创办人
黄何

measurable.ai

- 2018年，黄何与一群来自美国三藩市的人工智能专才在香港成立 measurable.ai，主要业务是将收据数据转化成市场报告
- measurable.ai 的前身是于2014年在三藩市建立的电子邮件应用程序 MailTime

 measurable.ai