

网红的影响力

Cloudbreakr 人工智能平台锁定焦点红人代言品牌。



王江源(左)，Cloudbreakr 联合创始人兼行政总裁

对于现代市场策略人员来说，口碑营销已成为有效的推广工具，可以在多元化的零售市场中增加品牌曝光率和消费者信心。

而拥护品牌的讯息经常由明星、名人、流行歌手、有个人视频的 youtuber 和关键意见领袖(KOL)等“网络红人”或“网红”传发出去，从而引发市场声音和关注。但是，如何筛选合适、与相关消费者“同声同气”的网红？

好主意 好开始

2015年，一群年轻创业者在香港举办的黑客马拉松活动中绽放光芒。他们灵机一触，组成 Cloudbreakr，专门分析、发掘和评估香港及其他东南亚城市

的网络红人，作为不同品牌的代言人，实行另类的数据和人工智能业务发展。

在香港成立 Cloudbreakr 之前，联合创始人兼行政总裁王江源曾考虑到新加坡、台湾、马来西亚或泰国等地创业。

王江源说：“我们选择香港，因为看到这里有一条快速通道，可以让我们将科技概念转化成产品，这应归功于香港特区政府一直积极推动创新科技的努力。”

他补充，香港拥有各式各样的国际零售品牌，同时为公司创造丰厚的商机。

独具慧眼 大展拳脚

Cloudbreakr 的强项是根据网红在新媒体世界分享的意见和兴趣，分析他们的言行表现和想法。公司亦会根据关键字、主题标签和人工智能建议监察其客户竞争对手的贴文，同时追踪欺诈消息和负面情绪的数量和内容。

王江源说：“这样做，我们可以揭示香港及其邻近城市不同网红的真性情。”

企业高层日理万机，或许需要监管十多个不同品牌的业务表现。Cloudbreakr 为协助他们能够进行宏观的市场策略

管理，于是分析和比较不同地区网红的言论和品牌业绩，从而整合成一份综合报告，让大老板可以一目了然。

王江源指出，企业高层现在只需专注于一份详尽精确的文件，便能制定全盘的业务营销策略。

“我们还可以为客户执行量身定制的社交媒体推广活动。我们希望提供一个周全的口碑营销解决方案，包括网红分析和战略执行。”

满腔热诚 阔步向前

王江源表示，大企业愈来愈热衷将科技融入业务之中，这吸引了更多年轻人投入科技事业的领域。

“近年，香港积极赶上科技的发展潮流。2019冠状病毒病大流行令各界意识到，需要全面整合线上线下的业务，这的确加速了香港的科技和数码发展。”

为了在这另类的业务范畴保持领先地位，王江源锐意建立一个稳健的网红数据分析系统，例如为区域市场订立网红排名的标准。

此外，他冀望将 Cloudbreakr 的服务扩展至所有华语国家和地区，尤其大湾区城市。

“我们选择香港，因为看到这里有一条快速通道，可以让我们将科技概念转化成产品，这应归功于香港特区政府一直积极推动创新科技的努力。”

Cloudbreakr
联合创始人兼行政总裁
王江源

Cloudbreakr

- 2015年，一群数据和人工智能分析专才在香港举办的黑客马拉松活动中，以独特的商业概念大获好评。他们随即成立 Cloudbreakr，一展所长
- Cloudbreakr's 的人工智能网红数据分析平台，专门分析、发掘和评估香港及其他东南亚城市的网络红人

cloudbreakr.com