

CAPITAL

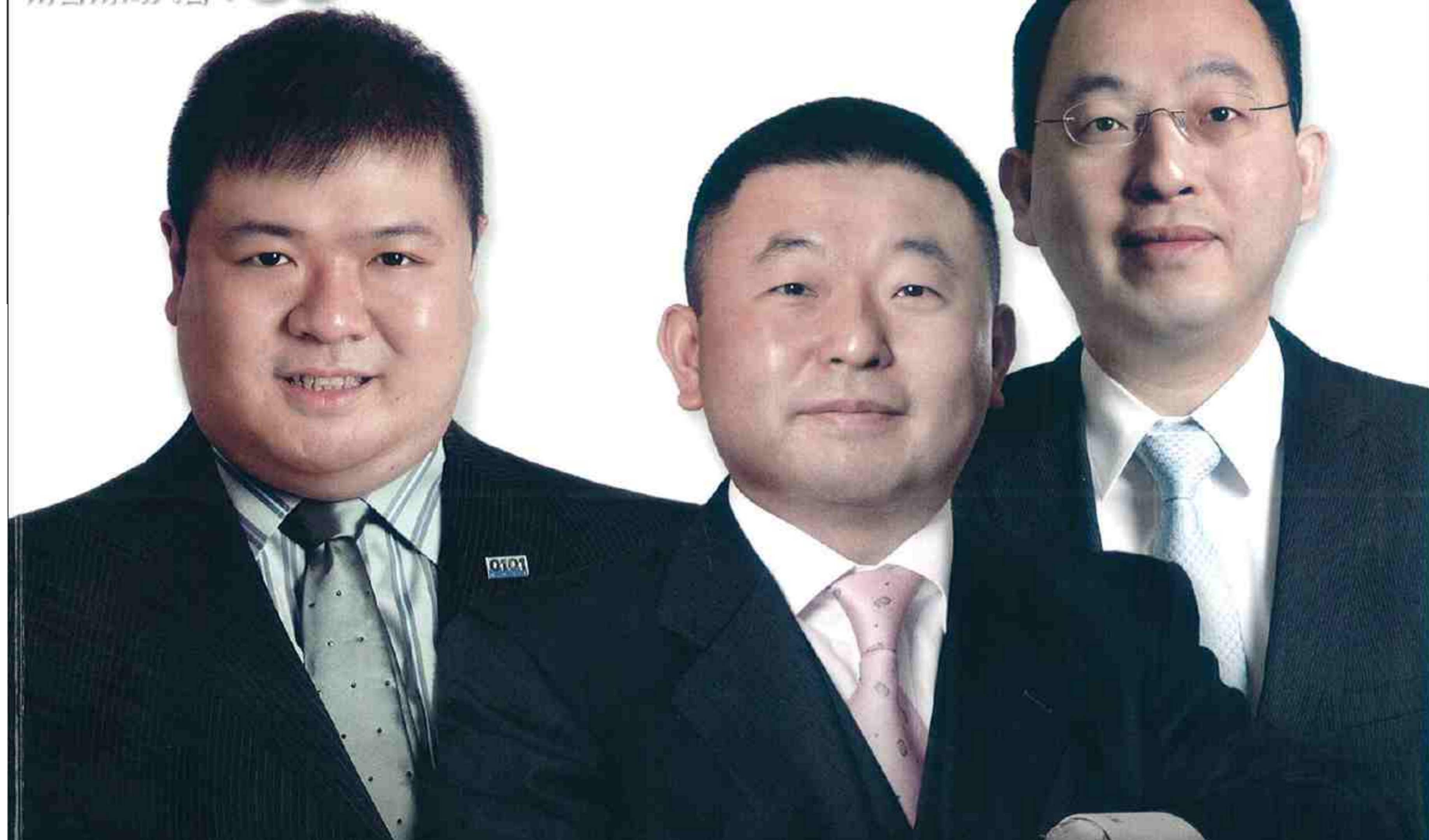
資本企業家

NO.074 JAN 2011

Entrepreneur

強勢聯合出版

~~\$50~~ \$38
兩書兩冊只售



0101HOST麥卓華
貼身服務開拓公司網頁

王嘉恩 王嘉典
東源大地再創物流新局

枕頭大王許章榮
綠色寢具優裕人生

創富港彭開平
商務中心拓內地

粵60億節能市場
港工程服務優勢

周大福佐丹奴
內銷攻略天書

JESSICA
RUN 2011.3.13
現已接受報名
jrun.jessicahk.com

0101HOST 麥卓華 貼身服務開拓公司網頁

萬丈高樓從地起，由一間小公司發展成大企業，期間牽涉的因素可以千絲萬縷，其中業務的取向、對時機的把握、還有背後的經營理念，都是缺一不可的要素。時勢造英雄，對科技公司而言，要在瞬息萬變的市場上建基立業，更是高難度的越級挑戰，不過這個市場的奇特之處，在於容許奇蹟發生。

0101HOST 行政總裁麥卓華正正是以此信念，創立了 0101HOST，歷經 8 年的發展，今日已成為香港最大的網頁寄存服務供應商，往後亦會固守務實態度，一步一步經營下去。「我們不會視自己為電腦公司，而是服務供應商，那代表了公司與客戶之間的長久服務承諾。」8 年的時間醞釀，已足以在科技領域開天闢地。

撰文 許思源 攝影 張展銳 部份圖片由客戶提供

聽 麥卓華的一席話，已知他志氣不小。他說話時毫不猶疑，而且反應快速，證明信心十足；在訪談間，已明確地感受到其說話背後那份幹勁十足的個性，以及對公司未來發展了於胸的信心。毫無疑問，他是個機會主義者，而很多時，成功往往就是屬於這類人。談及成功，自不免牽涉過去的一些變遷歷史，從中我們可以明白，所謂成功，都是一步一腳印地走出來，尤其在當今瞬息萬變的商業市場，更會明白「成功」的難能可貴之處。

工商管理出身的 I.T. 人

0101HOST 是 I.T. 科技公司，身為行政總裁兼創辦人的麥卓華卻坦白地說，自己在中學時是讀理科出身的，到大學時期的主修課目則是工商管理。「不過現在也可以算是半個 I.T. 人了。」他笑著說。「我自小便喜歡玩電腦，並對這方面有很濃厚的興趣。那時買電腦回家後，我便會第一時間將它拆散，一件一件拿出來仔細研究一番。我雖然沒

有受過正規的電腦課程，但亦有自學寫電腦程式，所以多年來一直都有留心電腦科技的發展。」

1997 年，全球科網熱潮興起，為全世界的 I.T. 人才帶來了創業及致富契機，不過這股世界性科技熱潮，很快在幾年間形成經濟泡沫，至 2001 年完全爆破。昔日 I.T. 科技界的天之驕子，瞬間由天堂走向地獄，I.T. 業亦從此一蹶不振了多年，對市場發展造成沉重打擊。不過有危便有機，對頭腦靈活的人來說，卻是尋找商機的黃金機會。麥卓華便在一片消極的 I.T. 市場上，萌生了創業念頭。「科網股爆破的主因，是太過講求如何由錢變錢，無本生利，很多人以為當中是沒有實務的。不過我卻認為，網上亦一樣可以有實務，可以傳統的方式進行經營，令它成為生活的一部分，如手機、寬頻，現在不是人人都在每日使用嗎？網頁亦一樣，我當時已預計，將來每間公司都需要設立自己的網頁、電郵信箱。基於這份對市場的信心，於是便在 2002 年創立了 0101HOST。」

沙士疫症危中有機

創業的第一步，很多時都是千頭萬緒，不知如何開始。「起初有一年多的時間，是甚麼都做的，由接聽服務熱線，到出外見客，基本上都是『一腳踢』的，連睡覺時也要留意是否有客戶來電。」創業翌年，便遇上百年難得一遇的沙士疫症，當時很多企業為了員工的健康及生命著想，紛紛讓員工在家中工作，由此令市場對開設公司電郵信箱戶口、網頁的需求急增，並為 0101HOST 帶來巨大的生意額。面對生意漸見起息，麥卓華卻已對公司往後的發展，擁有一套清晰的概念：「當時我已深信，上客的數量雖然不斷在增加之中，但服務的質素始終是最重要的。由 2002 年至今，我一直堅持為客戶提供 24 小時真人接聽服務熱線，將來亦會一直維持下去。我更明白誠信的重要，公司若要與客戶之間建立誠信關係，便要靠我們日積月累的努力付出。所以在過去多年來，在公司所有大小業務上，我都是事事親力親為，監督工作進度。」

麥卓華 info

0101HOST 創辦人兼行政總裁，工商管理學系畢業，於資訊科技行業擁有十多年豐富經驗。2002 年與拍檔創辦 0101HOST，現為全港最大之網頁寄存服務供應商，全港首創 sendtoboss、24 小時真人接聽熱線等服務。





1. 0101HOST 於 12 月初「國際中小企博覽」亮相，麥卓華（左三）與管理層舉杯恭賀。
2. 0101HOST 攤位吸引眾多參觀人士查詢登記。
3. 中小企博覽內，0101HOST 的攤位面積遠超對手，宣傳效果十足。
4. 集團提供一條龍服務，由網頁寄存、設計、搜尋器優化等都包括在內。

中國人有句說話，叫「見微知著」，從 0101HOST 第一日便設立 24 小時真人接聽服務熱線一事上，已明確地表明了 0101HOST 在客戶服務方面的誠意及熱誠。24 小時，而且還是由真人接聽，那對剛創立不久，資源短缺的新公司來說，可謂百上加斤，但麥卓華並不是如此想法。「以我個人來說，我本身是個急性子的人，就算在三更半夜，一旦在上網時遇到問題，便希望可以立刻撥通電話求助。我認為，一旦遇上問題時，可以等待的人，是不會因有 24 小時服務熱線而停用服務計劃，但對不能等待的人來說，卻可能會因為沒有提供 24 小時熱線服務而終止服務計劃。」他打趣說，曾試過幾次，在凌晨 3、4 點時份，服務熱線突然響起，但一經接聽後，對方卻說是打錯電話，那很明顯是有客戶質疑在凌晨時分，是否真的有同事負責接聽電話。

「我相信，很多客戶都是因為公司設有 24 小時真人接聽服務熱線，才持續使用公司服務的，而且有部分更成為了長期

客戶。客戶對我們的服務充滿了信心，因此無論是平價或貴價的服務計劃，對我們來說，其實都不是最重要，任何客戶致電來，都會得到相同的優質服務。」市場上有很多企業為了節省成本，紛紛將服務部門遷至內地，但麥卓華從沒有這個打算，因為他相信，優質的服務，比起甚麼都來得重要。「每隔幾個月，公司便會進行一次內部評估，並會抽取其他公司的同類型服務作一比較，藉此維持服務水準。」2003 年沙士一役後，公司業務正式步入正軌，亦開始增聘人手，發展至今日的規模。「經歷過金融風暴，沙士後，很多人都說這行難做，但對我們來說，它的難處，卻是因我們實在應接不暇，那是令人意想不到的奇蹟。經濟萎縮後，新的公司如雨後春筍般出現，間間公司都想開設公司網頁，加上我們又沒有來自舊客的負擔，那對我們來說確是重大的商機，並藉機攻佔了市場上大部分的佔有率，然後再把握時機，進行宣傳推廣活動，以打響 0101HOST 的名堂。」

全港首創 sendtoboss 服務

0101HOST 作為全港最大的網頁寄存公司，客戶方面除了香港的中小企，亦包括多間大型企業。公司現時提供的產品服務項目非常多元化，近乎一條龍服務，由網頁寄存、網頁設計，以至搜尋器的優化等等，都涵蓋在內。「基本上，由一間新公司開設的網頁，至宣傳一些公司新動向，我們都可以提供協助；任何服務計劃，已包括簡單的網頁，及提供電郵信箱，對一般公司來說，某程度上已足夠應用。」就產品服務的演變來說，他指出 0101HOST 最初提供的服務，主要是沿用外國公司提供的標準服務項目，如電郵信箱的數量、網頁儲存空間等。「因為是新入行，自然要沿著傳統的方式去經營。不過後來我們逐漸在產品中滲入本地元素，提供多個增值服務，成為了 0101HOST 可以在一眾競爭對手手中突圍而出的最大關鍵。」

商業市場變化萬千，業績的起伏，往往繫於業務的獨特性，以只此一家，別無

分店的經營方式，得到客戶擁戴。作為英明的領導者，麥卓華當然深明箇中道理，多年來不斷攪盡腦汁，為客戶提供各種獨特服務，並由此創造出多個業界先河。「香港人是從不會感到滿足的，所以我們亦不能永遠停留在某個發展階段上，要從不間斷地為客戶帶來驚喜。」0101HOST 是全港首間為客戶提供 sendtoboss 服務之供應商，這項產品服務計劃一經推出，即受到各企業客戶的使用，因為它可透過電郵伺服器設定，提供優質收發電郵轉寄功能，有別於一般的 cc 副本功能，而且無需經人手，非常方便。

另外，0101HOST 又是全港首間為客戶免費提供簡單網頁設計工具之服務供應商，客戶只須透過與一般文書處理近似的介面，便可於數分鐘內完成一個簡單的公司網頁，更可隨時更改網頁內容。香港人做事講求效率，既要求有質素，又要價錢實惠，那對於一般中小企來說，確實是個節省成本的好幫手。此外，0101HOST 更是全港唯一獲美國 ICANN 認可之域名

供應商，客戶可以透過 0101HOST 處理域名，無需經任何分銷商。「因為是直接向美國方面申請的，那便可以避免以後可能會出現的域名版權糾紛問題。」除了域名登記外，0101HOST 亦提供域名諮詢服務，多間大型企業如國泰、港鐵等，都是透過 0101HOST 登記亞洲區域名的。

與 I.T. 巨擘 Google 合作

為了提升公司知名度，麥卓華更遠赴外地，與當地的 I.T. 巨擘傾討合作計劃。以香港一間小型科技公司，主動與那些年讓數以億計美元的科技界巨頭接洽，似乎有點天方夜譚，但目光深遠的麥卓華，卻終憑個人膽識及堅定信念，將沒可能的事變成可能，令 0101HOST 成為全港首間與 Google 展開合作的網頁寄存公司，為客戶提供免費的廣告額。他慨嘆道：「要跟那些企業合作，確實真的很難。香港的分公司沒有話事權，所以一定要去美國總部。香港的市場太小，經常在洽商過程中受到輕視，不過亦有些公司會對新興市場

感到興趣的，因為我們的用戶集中，充滿新鮮感。其實，它們與我們的合作，如推出的優惠計劃，很多時都是要蝕本的，而最終贏得的，可能只是客流量，不過卻間接提升了我們公司的形象。」

科技只會向前，麥卓華明白，要為客戶提供最尖端的服務，必須接觸市場上的新技術，所以他經常都會遠赴外國，出席有關資訊科技及網頁寄存業務市場的展覽會及研討會，藉此吸收別人的經驗，再化為己用。

「在科技發展上，美國超越香港 3 年，日本是 1 年，所以我要經常留意海外市場的發展情況。」要贏人先要贏自己，0101HOST 做到了，在 2010 年 12 月初，於香港會議展覽中心舉行的國際中小企博覽會上，0101HOST 所展示出來的展覽單位面積，遠超其他對手，成為全場的焦點展覽區之一。「有人或許會說，公司規模如此小，為何要建一個面積如此大的展覽區？很簡單，就是為了獲取新的高機。」成功，只屬於目光遠大者。

無懼免費服務市場競爭

互聯網發展一日千里，網民的數字，每天都在不斷增加，令互聯網這個廣泛的平台充滿商機，其中很多免費軟件，如Blog、電郵信箱、數據儲存空間等服務，更令一眾網民趨之若鶩。既然舉手之間已可獲得各項免費服務，何需再付錢給網頁寄存公司？他回答道：「其實在0101HOST開業前，市場已有很多非直接的競爭者，不過那是主要針對大眾市場，對企業來說，卻是不一定適合的。」

首先，在使用這些服務時，會有不同種類的廣告出現，那些廣告可能會對企業本身的形象產生影響，而且免費電郵的透明度不高，萬一遇上天災，更會影響服務質素。而使用0101HOST的服務，在各方面都會得到保證。」他認為，雖然有時亦會遇上大型網站的推廣活動，令公司的上客量減少了，不過那些客戶很多時都會在過了一段時間後便繼續選用公司的服務計劃。「我認為這種競爭是良性的，正如報紙亦分免費及收費的。大家的市場不同，既是免費，當然在服務方面亦有所欠缺，而對一些要求高，或者較有規模的企業來說，免費服務是未必適合他們使用的。某些特殊性質的企業，如船務公司，更需要一個穩定的電郵平台，這方面我們都可以幫到它們。」0101HOST目前擁有2萬多個活躍客戶，遠遠超越市場上的其他對手，目前公司的七成營業額皆來自企業客戶。他認為，未來市場上還有很大的發展潛力。「根據香港中小企協會統計出來的數據，香港現有21.8萬間中小企業，而目前在市場上開設了網頁寄存服務的戶口，約有4萬多個，現時我們只佔了這個『餅』的一半，可見仍有很多空間等待我們去開發的。」

矢志為客戶帶來更多新驚喜

正如麥卓華所說，0101HOST經常都會為客戶帶來新的驚喜，所以他依然躊躇滿志，多項新服務，目前已在發展當中。「我們希望自行開發更多軟件，如購物車就是公司自行研發的產品之一。使用第三方的軟件，難以控制成本，一旦轉為自行研發，便可節省成本，同時對公司的資源更有保障。我們會在這些軟件上滲入更多



麥卓華代表0101HOST領取《資本才俊》2010年非凡服務大獎。



麥卓華代表0101HOST領取2010年「香港名牌金獎」。

本地特色，為香港客戶度身訂造，令他們使用時更方便。」雲端運算是未來網絡發展的大趨勢，他指出，其實購物車就是應用雲端運算技術的新服務之一，同時亦是0101HOST今後開始發展軟件服務領域的試水溫之作。「這方面亦充滿挑戰性，究竟客戶接受軟件服務的程度有多大呢？香港不像美國，美國人很信任電腦公司，香港人則仍有所保留，所以我們不能打正旗號叫軟件服務，而是以軟件的用途為出發點，令客戶易於接受。」

創業8年，若以傳統的生意角度來

說，還是很年輕，但若果從科技公司的發展歷程來說，已經足以為市場帶來天翻地覆的改變。「在過去8年，我們一直都沒有當自己是電腦公司，而是以服務供應商的心態去經營。我們對客戶的承諾是長久的，客戶是沒有必要體諒一些純技術的因素，如間歇性的硬件速度問題、伺服器的運作等，因為公司一旦決定開業，便已預計了會發生某些問題，我們亦早已作了準備，所以從不會將責任推落在客戶身上。我們只希望，在往後的科技大趨勢中，仍然可以找到自己的生存空間。」

全港最大網頁寄存服務供應商
The Largest Web Hosting Company

0101
H O S T

24小時熱線 291

「香港」助中小企攻「Z世代」

隨著「香港」域名正式開通，0101HOST為協助中小企打進常用中文的「Z世代」市場，優先預留「香港」域名予現有「.hk」，是全港首間推出此服務的域名供應商。由即日起，登記「.hk」域名的用戶，可免費登記「.hk」及「.asia」域名，所有優惠至1月31日止。