

港產音樂 Apps 攻 6000 萬人市場



■容志偉看準冷門行業的潛在商機，開發了 AURALBOOK 音樂學習平台。 黃子慢 攝

創業難，揀冷門行業創業可謂更難。但成立 PLAYNOTE LIMITED 的行政總裁容志偉反而看準冷門行業的潛在商機，將音樂和流動應用程式 (Apps) 結合，開發了 AURALBOOK 這個音樂學習平台，短短兩年已經獲得多個獎項。容志偉表示，香港單是在考試局登記的考生已有十萬，而英國、澳洲及加拿大的考生每年則約達 130 萬，而內地單是學琴及小提琴的學生，達 6,000 萬人之巨，可見市場潛力之大。

專攻音樂考試口試

容志偉於昨日出席分享會時指，曾任幻音數碼 (1822) 執行董事的他自小就學習音樂，眼見流動電子產品愈來愈普及，而其中的附設產品，如流動應用程式的發展潛力十分之大，毅然抽身於幻音數碼的業務，自立門戶。

眾所周知，香港的小孩為增加競爭力，學樂器繼而考取認可資格已經不是什麼新事。容氏則看準這潛在商機，針對音樂考試中口試而推出 AURALBOOK 這個音樂學習平台。容氏指，有學習音樂的人應該都知道，不論考鋼琴或是其他樂器，音樂考試中必會有口試這一部分，但未必每一個老師都會懂得如何去教授學生，而學生往往容易於這部分「肥佬」。

這就是他開發此應用程式的動機，研發時間用了兩年，涉及成本約六位數字，其軟件達專業考試級的絕對標準。他說開發過程當中兜兜轉轉，方向改了又改，而這亦是開發這類新產品的難處，但他坦言幸好他以往的音樂或其他經驗幫了他不少，走的冤枉路已算少。

研發2年耗近百萬

容氏亦表示，流動應用程式的認知度除了靠在音樂雜誌的廣告外，其實亦是靠人傳人而增加客源。而談及將來的計劃，他指重點會放在內地市場，因為於內地單單是學習鋼琴及小提琴的學生達到 6,000 萬，除卻這些，還有一些準備開始學習音樂的小朋友亦會購入軟件作試用，其潛力十分之大。

另外，他們計劃推出一個教授簡單樂器彈奏方法，令更多未曾接觸音樂的人可以嘗試到音樂。同時亦會有群體產品，主要是關於一些轉介服務，如一些需要專業的音樂訓練的學生，他們亦可幫助尋找合適人選。

