

2010年是容志偉的重要一年。他在中學時參加比賽，構想2010年的電子教學模式，結果贏得獎項。至2010年，他創立Playnote公司，埋首研發音樂教育程式，其後推出產品獲得一致好評，並為他贏取亞太資訊及通訊科技獎（APICTA）兩個重要獎項。

對電腦深感興趣，又醉心音樂的容志偉，將兩者結合，實現以科技教學的目標。「1993年，還在求學的我參加聯校比賽，構思未來2010年的電子教學情況。我當時的概念是利用電腦作智能題目庫，方便老師和學生進行互動練習。當然，那只是電子教學的雛型。」誰也未曾料到，學生時候的比賽項目，播下日後創業的種子。

2010年可謂容志偉事業上重要的里程碑。iPad的出現，成為他的創業契機。有了流動裝置，當年的電子教學概念便透過流動應用去實現，於是成立Playnote公司。產品以音樂教學為主，其中主打產品AURALBOOK為針對音樂聆聽考試部分而設的練習應用。

iPad突破技術局限

容志偉可稱得上是個生意人，產品以應付考試為主，適用於英國皇家音樂學院、澳洲音樂考試委員會及加拿大音樂學院等考試，都是考生人數較多，正正是市場需要的應用。「香港新一代人人都學習音樂，暫且不論被迫或發自興趣，這自然地產生一個市場。參加音樂考試的大有人在，因此市場需求可謂相當穩定。我的產品以此切入市場，多人認識Playnote後，將可開拓更多學習音樂相關的流動程式。」

市場策略背後有更崇高的理念。「目標當然是希望可以世界普及，讓更多人可以學習音樂。以往要學習樂器或聲樂，便要聘請老師授課，加上考試費用，所費不菲。iPad等智能設備的出現突破技術局限，學生可以透過科技自行鍛煉基本功，上課時老師便可以集中指導技巧。」

不過他強調自己並非生意人，也非IT人，而是百分之百的音樂人。容志偉既是鋼琴老師，也是男高音，亦有擔當管弦樂團指揮，因此相當明白，音樂包含情感，難以客觀量化。「以聲樂為例，演繹歌曲時除了技巧，往往需要加入情感，打動觀眾，要完全以科技代替真人，去教授如何演繹音

容志偉：由大眾市場入手

創業實踐兒時夢想

追求突破
推動創新。



樂中的情感，恐怕不是短時間內可以實現的事。然而音樂聆聽試相對較客觀，節拍、音準皆有客觀標準，可以利用科技去分析。」

不做上市高管去創業

邁向目標的路從來不是康莊大道。容志偉畢業於香港科技大學電子工程學碩士，埋頭鑽研多時，才成功研發AURALBOOK的核心技術，讓系統懂得分析音準和節拍。創立Playnote前，他也曾創辦另一間公司，上市公司幻音數碼的前身，也曾擔任過企業管理層。

問他何以毅然放棄高薪厚職去創業？他淡然回答：「我的性格喜歡打破規矩，突破框框。而且大企業的作風不合我追求突破的性格。」一步步，容志偉朝目標前進。不懂得管理，便修讀工商管理碩士；研發新智能牽涉專利，當中有大量法律知識，律師不懂IT，也不甘花錢聘人解讀，便自己修讀法律學士學位。因此，容志偉手持多個專利。

創立Playnote初期，遇到的挑戰也不少。容志偉稱首先要說服別人概念可行；然後又遇到技術瓶頸，難以訂立衡量的標準，例如男女聲的音準應如何分別衡量；最後，應用程式已開發了，要打入市場就更是困難。「要大眾接受新的事物實在艱難，第一步往往事倍功半。」

獲獎感意外

但容志偉相信，目前市場上並無同類型產品，市場潛力龐大。Playnote於2012年亞太資訊及通訊科技獎中，獲頒最佳創新公司大獎及電子學習優異獎。容志偉坦言：「真的很幸運、很意外。致勝的關鍵是產品獨特，畢竟音樂乃世界語言，沒有地域界限，評判容易理解背後的概念。當然，表達的技巧也相當重要，相信工商管理的經驗在此大派用場。」說畢哈哈大笑。



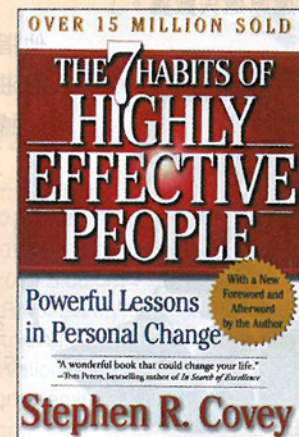
● iPad的出現，成為容志偉的創業機會，在平板電腦上分析音準和節拍，讓學生練習考試。

資源分享

七個習慣

容志偉推薦1989年出版的經典管理書籍《The Seven Habits of Highly Effective People》。作者Stephen Covey在書中講述七個改變生活的習慣，包括主動積極、以終為始等，建立一套有效達到目標的方法。

容志偉稱，書中所提出的理論其實非常簡單，要落實不難，但經常為人所忽略。「例如以終為始，提醒我們做事要記得目標，不要偏離軌道。每當開始一個項目，起初總會面向目標進發，但往往中途出現岔子，離開原本的目標愈走愈遠。因此我經常提醒自己做每一決定要以終為始。」他認為書中的理論實用性高，不受地域或時代所限，即使多年前讀過，至今仍然牢牢記得，令人終身受用。



● 此書介紹七個小習慣，從日常生活開始改變，成就大事。