

When IT Meets Music

当IT遇上音乐

如果说科技研发是一个不断下蛋的过程，培养客户则是一个循序渐进的过程。

文 / 蒋骋

香港音乐教学软件开发商PLAYNOTE融数字信号处理、人工智能和云端技术于一炉，用技术智能弥补传统教学的人工难题，让音符在数字技术的全新诠释下渗透到更多音乐爱好者心中。

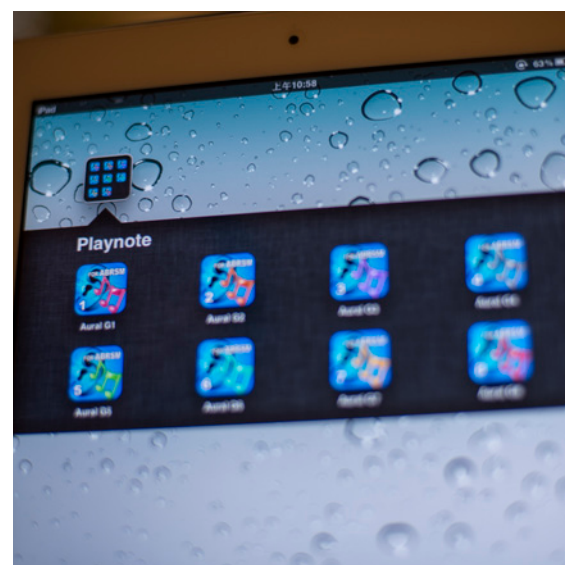
孵化的契机

理性和感性在五线谱上碰撞，会奏出什么和弦？身为PLAYNOTE创始人兼首席执行官，容志伟（Eric Yung）就是一个理性和感性的综合体。“同事朋友都说我的性格变化很大，不知道下一刻会是什么情绪。”在理性和感性之间跳跃的这种“阴晴不定”的性格，让身边人很难揣摩容志伟的真实想法。

电气工程出身的他，早前考过钢琴八级，任港地乐队指挥。“创业的初衷很简单，我在教学生弹钢琴时，亲身体会到学生和老师各有哪些需求，教学会遇到哪些问题。PLAYNOTE的教学软件以国外音乐考试的模式量身定制，让学生在音乐老师的指导下，也能练习或自学。”国外的音乐考试分钢琴和声乐。容志伟说，现实教学中，国外音乐老师往往音乐水准过硬，却不知道如何指导学生。

PLAYNOTE是香港科技园公司“科技创业培育计划”孵化出的产业新星。科技创业培育计划是香港政府创办的孵化器，为企业筹集部分资金，打通各类合作渠道。在2012年“亚太信息及通讯科技奖”（APICTA）中力夺数项大奖，旗下研发的音乐应用程序AURALBOOK一炮打响，成为音乐培训这块利基市场的新秀。

2010年，一群音乐和科技专才创办了这家音乐IT公司，研发有关音乐教育的产品。PLAYNOTE融数字信号处



The biggest challenge comes neither in R&D nor in following-up, but customer development. "Not every teacher could master in short time. Most teachers, especially in America and Europe, are still stuck with Nokia and know nothing about iOS. So we still need time to communicate and nurture." If R&D could be compared to laying eggs, to PLAYNOTE customer development is a continuous process which needs to be conducted step by step.

理、人工智能和云端技术于一炉，用技术智能弥补传统教学的人工难题。PLAYNOTE已和全球各地的音乐院校、机构建立紧密合作，把具有革命性而国际化的音乐培训模式带到更多市场。

音乐传授数字化

AURALBOOK是一个音乐学习平台，革新了以往的音乐学习方式。其用户对象是世界各地的音乐学习者。它能够帮助初高阶各个层次的学生掌握视唱技巧，更高效地应付各项专业考试，包括英国皇家音乐学院、澳大利亚音乐考试委员会及加拿大皇家音乐学院等音乐考试。



目前，受专利保护的AURALBOOK，可以让学生随时随地自学并改进听唱技能，即便身边没有老师。在帮助学生练习打节拍、辨音符及唱歌等技巧以外，AURALBOOK会记录下学生的跟唱，实时进行对比分析，指出错误，提出改进建议。

容志伟打开iPad，给记者当场演示。进入听音练习后，AURALBOOK放出两段音乐，第二段相对第一段音乐，有个别音符走调，要求听者靠耳朵把这些异常音揪出来。进入唱歌练习后，会响起一段示范音乐，听者跟唱后，录下唱音，进行对比分析，找出差异较大的部分，指出改进建议。弹琴练习如出一辙。

目前，PLAYNOTE Android版已经问世，用户可以在iPad和手机移动端下载。全球已有6万多名师生正在使用这个应用程序。PLAYNOTE的用户群集中在欧美和中国香港等地区的音乐师生。由于内地和这些地区的音乐考试内容不同，PLAYNOTE尚未完全打入内地市场。容志伟说：“在中国，钢琴考级不需要唱歌。所以我们在内地的拓展，还有一段时间。”乐考为主的培训应用，针对的是

如此小众的细分市场，发展有持续性吗？容志伟认为，国外市场还有极大的持续和挖掘空间。“音乐考试的国际标准，是放诸四海皆准的。不单是考不考试，只要音乐不消失，这块市场是不会消失的。”

谈到用户本身他说，国内外学习音乐的学生，都有一个共性，为考试是瞻。“我们的用户中，纯粹出于兴趣的学生占很少一部分。从用户信息的反馈来看，全球的学生都差不多。”

公司在创立之初至今，遇到的最大障碍不在研发和产品跟进，而在于培养用户。“不是所有老师都能很快上手应用操作。不少老师，尤其在欧美，还在用诺基亚的平板手机，对苹果操作系统一窍不通。这都需要一段时间去沟通、教育。”如果说科技研发是一个不断下蛋的过程，培养客户就是PLAYNOTE更需要的循序渐进的过程。

目前，PLAYNOTE有一个专门的客户资讯团队，主要通过网上平台，解答客户问题，包括在iPhone和iPad的应用等。“所以，技术人员其实不多，搞音乐的倒不少。我们更像是一家音乐公司。”