

找對方法持之以恒 打破常規成習慣

Lalamove 創始人 周勝馥
分享創業經驗



周勝馥（05 研究院經濟學）的人生充滿傳奇：家住徙置區的他，憑努力成為新界首位會考十優狀元，獲取獎學金先後到美國 UCLA 及史丹福大學升學；畢業後回港工作，卻覺得有顆創業雄心，他毅然將德州撲克由嗜好變成職業，八年間賺得 3,000 多萬元後，在 2013 年創業成立 Lalamove，發展至今業務覆蓋亞洲及拉丁美洲，遍布全球超過 30 個城市，連結逾 800 萬用戶，合作司機逾 150 萬名。周校友說做到今日的成績，秘訣只有一個，只要找到對的方法再持之以恒完成。



▲ 在中大讀書，周勝馥（右一）認為最大得着是擔任 tutor 時，學會將複雜學問簡單化，傳授給學生，成為他日後創業時解決問題的良方。

周勝馥小檔案

- **1995 年**
香港中學會考中取得 10 優成績
- **1996 年**
美國加州大學洛杉磯分校 (UCLA) 修讀物理學學士課程，一年後轉往美國史丹福大學修讀經濟學
- **1999 年**
加入國際管理顧問公司 Bain & Company
- **2002 年**
成為職業德州撲克手
- **2005 年**
香港中文大學經濟學哲學碩士
- **2013 年**
成立 Lalamove (當時名為 EasyVan)
- **2014 年**
Lalamove 業務擴展至東南亞，並以貨拉拉品牌進軍內地市場

與周勝馥進行訪問，基本上內容均圍繞「常態」二字，他認為世人看事物總潛藏不合理偏見，由小到大也在挑戰及打破這些「常態」，「自幼在木屋長大，每逢雨天就滴滴答答漏水，四周放滿水桶裝水，更試過火警要背着貴重物品逃命。在這種窮困環境中長大，不要說到外國讀書，就連考公開試要取得好成績也非易事；當時我就讀沙田一間中學，傳統認知會考十優狀元均來自市區名校，結果學校有位師兄很厲害，考取了 8A 成績，燃起我挑戰 10A 的決心。」

結果周校友不單成為新界首位會考十優狀元，更遠赴美國升學，一舉打破兩大常規。但真正不跟從常規

而行的，卻要數畢業後找工作，「讀完書回港打工，跟其他史丹福大學同學一樣，畢業後大多投身金融機構，於是加入一間顧問公司工作。那時迷上玩德州撲克，上班時常在電腦偷玩，有同事經過就按 Alt+Tab 換回工作畫面，久而久之覺得這樣也不是辦法，於是索性辭掉工作，成為職業德州撲克手。」

捉緊人生的 APP

別以為做撲克手是容易的事，周勝馥指出，偶爾贏上幾次是運氣，但要長勝靠的是技術，「正如沒人會用賭博二字來形容股神畢非德 (Warren Buffett)，他能夠長遠投資獲勝並非僥倖，必然涉及技術。他慢慢領悟到一個道理：對於選擇

事業，單純有熱誠是不夠的，必須找到自己的 APP，即是 Ability (能力)、Passion (熱誠) 及 Prospect (前景)，例如你對某個行業有熱誠並且有能力做得很好，但如果那是日漸式微的行業，多努力也沒用，因此 APP 缺少一項也不可。」

當然在 APP 以外，尚有其他考量，這也是周校友突然終止撲克手生涯的原因，「玩了幾年撲克，算是玩得不錯，但我本身是個慣了不停思考的人，有一天突然反問自己，人生還有很大段路要走，是否未來五十年也想這樣過？尤其是撲克本身是個零和遊戲 (zero-sum game)，要其他人輸錢我才能贏錢，就好像煙草公司盈利雖然高，但未

必得到別人的尊重，所以開始反思未來如何可以貢獻社會。」

把握機會創業 貢獻社會

思前想後，周勝馥認為不外乎有幾個方向，學術方面，他自問不是很喜歡讀書的人，對從政也提不起興趣，因此結論唯有從商。回顧歷史，工業革命對人類社會進步有功不可抹的貢獻，令他掀起創業的念頭，「決定創業之後，反而花了不少時間摸索要走的方向。細閱歷史，不難發現天下大部分事情，都已有有人提出解決方法，當中成功的例子，每每就是能掌握最新技術的人，而每個年代對於技術也有不同的詮釋，對於工業革命時代的大亨，蒸汽發電機就是他們掌握的技術，而現代的成功企業如微軟及 Intel，涉及個人電腦技術。汲取前人經驗，我來到創業的時刻，預計未來會由流動互聯網所主宰，見到物流業未有轉型來迎合此潮流，不如就由我來做。」

這就是 Lalamove（前身名為 EasyVan）的起點，但起初卻並非一帆風順，首先不論周校友還是其



▲ Lalamove 去年慶祝成立八周年，周勝馥（左二）與同事希望再創高峰。

他共同創辦人，全部均沒有科技背景，只好招攬懂得寫手機 app 的人才，「正是因為無知，反而令我更加毋懼，起初甚至以為四星期就可以寫好，於是請人時只問他們，是否有信心四星期內完成電召客貨車手機 app，認為可以的即時聘用。正如出色的足球教練，也不代表他的球藝精湛非凡，一間企業從來不靠創辦人單打獨鬥，如何帶領團隊完成任務，才是創業成功關鍵。」

立志要做世界第一

結果第一個版本的手機 apps，公司全體員工不眠不休用八星期寫好，算是解決了首個難關，但下一個難關已悄然逼近，「一直以為從撲克贏回來的資金，足以維持公

司營運，原來卻非如此。互聯網經濟特別的地方，是與奧運一樣，大眾只會記得拿金牌的是誰，但其實拿銀牌的也很厲害，排第二也非易事，卻總被人遺忘；互聯網初創情況也相同，一定要爭做最大的規模，其他生意例如開餐廳，做到區內第十名已經很不錯，但網絡世界卻容不下第二名，而要擴大市場規模，初期無可避免需要大量資金。」周勝馥說試過只剩下一、兩個月營運資金，差點捱不過去，終於找到投資者融資才解決資金問題，「所以時常流傳一個說法，企業成功除了要策略正確及執行力強，運氣好也是必須的；也可能我生性樂觀，沒有斤斤計較及太多抱怨，才捱得過重重難關。」

以香港作為起點

時至今日，Lalamove 成為香港、內地甚至亞洲的知名物流品牌，而且是少數成功打進內地互聯網市場的香港初創，周校友認為秘訣只有一



▲ 他說創業初期同事日以繼夜，大家一起搏鬥，令他印象最為深刻。



▲ 周校友說近年罕有接受專訪，因為想大眾多專注 Lalamove 這個品牌。

後記

總結過去四十多年的人生經驗，周勝馥特別喜歡美國詩人 Robert Frost 詩作《The Road Not Taken》中的幾句：

*"Two roads diverged in a wood, and I—
I took the one less traveled by,
And that has made all the difference."*

不過要走這條少人走過的路，需要培養反思習慣，「每日抽時間思考人生，但千萬不要將問題複雜化，反倒要將複雜問題簡單化，因為所有學問到終極時，都會變得簡單純粹。不要以為這很容易，你要透徹了解所有問題，知道當中的精粹，才能將之簡化。等於牛頓將畢生所學，化到三條力學定律，又或是愛因斯坦的 $E=mc^2$ ，看似很簡單，但背後藏著很深的道理。」

個，「早年試過進行 DNA 測試，結果發現不論 IQ、EQ 還是語言能力，我都沒有特別天份，所以我深信成功與否跟天賦無關，最重要是找到對的方法，然後持之以恆地做，才有希望見到成果。」

其中一個他認為做得對的決定，是 Lalamove 成立第二年就進軍內地市場，「創業第一天我與其他創辦人已認定，在香港做好後就複製到其他地方，既然全球最大的互聯網市場是美國及內地市場，我們很早就選擇進軍內地市場。如果讓我多選擇一次，可能會更早就進入內地市場。」

對於 Lalamove 的未來發展，他說只有一個目標：「繼續國際化，公司還有很多地方未去到，最想 Lalamove 成為一間偉大公司，等於你提到咖啡會想起 Starbucks，

我希望終有一日，Lalamove 會在字典中，成為配送（delivery）的代名詞。」🍷



▲ 周校友一直有玩結他，希望透過學習結他，證明找對方法持之以恆這個道理。