

专注于头皮健康检测的HairCoSys是受邀参展的代表，该公司创办人兼行政总裁黄浩然接受大公报采访时说：“我们一定要冲出香港！”他表示，把本地科技带到世界各地，是作为创业者的责任，这有助公司获取更丰富的用户反馈及市场机遇。

“脱发问题变得普遍和年轻化，每个毛囊单位约可长出3根头发，但很多人未能达标。”黄浩然与团队研发出一套以AI驱动头皮分析系统，可自动生成个人化报告，并提供产品建议和护理方案。据悉，该系统已应用于发廊、健康产品连锁店及医疗诊所，且约八成客户来自海外，以欧洲表现最佳。他坦言：“香港是一个做生意的好地方，但出去才会找到更多用户反馈，亦觅得更多生意。”

积累数据 建全球头发地图

不过，开拓海外市场并非易事。黄浩然透露，由于欧洲区域辽阔，且进入门槛高，需依赖当地代理商建立渠道。透过Viva Technology，该公司已与巴黎一家企业洽谈合作，并提供样品对接。而中东方面，“该市场比较讲人脉关系，要认识到对的人先做得了生意。”HairCoSys正计划与沙特某家大型发展商合作，将检测系统安装于旗下酒店发廊，以应付当地宗教文化下顾客不便摘下头巾的需求。未来，公司希望能够在东南亚推出无人概念店模式，将检测装置结合机械臂技术，为用户生成报告并交付个人化洗护产品。

有趣的是，透过数据积累，黄浩然观察到不同地区的头皮状况具有明显差异，例如中东人的头皮通常干燥，且有大片头皮屑，亚洲人则偏油性，未来或能构建全球性的“Hair Map”（头发地图）。他表示，这些数据具备商品化潜力，可供产品开发商购买参考，而相关业务模式已获市场看好。