

紫荆筑梦新时代

香港青年内地创新创业故事

陈升:与粤港澳大湾区一起成长

在距离深圳前海石公园不远处,紧邻地铁9号线“梦海站”,有8栋造型独特的建筑,从空中俯瞰,好似繁体汉字“梦”字。这就是前海深港青年梦工场,被许多香港青年称为“梦想开始的地方”。作为香港创业青年,陈升就是其中的一员。

■ 梦工场是圆梦的地方

2015年,前海深港青年梦工场启用。作为第一批入驻团队,陈升和他的伙伴们拿到了免费办公室的钥匙。陈升成立的前海学学科技服务(深圳)有限公司,主营业务是海外供应链管理 & 匹配。创业不到一年,该公司获得首轮5000万元融资,并于3年后成功孵化出区。

“在前海创业的日子里,互联网大潮的兴起不断触动着我,我意识到,应该调整最初的创业方向,从传统的人力资源咨询和教育培训转向互联网行业。”陈升说,互联网对内地来说是趋势,也是未来。

“当时团队决定在深圳前海创业,一方面是因为这里的深港合作使我体验到深圳这座年轻城市的开放、包容与活力,让我信心倍增;另一方面是因为这里的发展潜力巨大,团队可以借着广东自由贸易试验区深圳前海蛇口片区的东风,享受诸多便利,把握广阔发展空间。而且在前海随处可见‘港人港味港服务’,让我们感觉很亲切。陈升回忆起创业之初的日子,不禁感慨:“前海为香港人才发展打造了重要平台,推动香港人士在前海就业,香港人才在前海可享受15%的个人所得税补贴……这些实实在在的优惠政策让我们创办的电商企业迅猛发展。”

2019年2月,国家进一步推出了



重大利好政策《粤港澳大湾区发展规划纲要》。在陈升看来,这是千载难逢的发展机遇。作为我国改革开放的见证者、参与者、贡献者和受益者,港澳地区在回归祖国后基于“一国两制”的制度优势,取得了举世瞩目的成绩。今天,面对港澳地区在构建国家对外开放新格局、建设现代化经济体系中的新任务,香港青年自然是主力军,更不应缺席。

陈升说,乘着粤港澳大湾区建设的春风,今天的深圳正继续加大力度,支持港澳青年和中小微企业在内地发展,积极推进前海深港青年梦工场、深港青年创新创业基地建设。深圳发展空间大、机遇多、环境宜人,居住、工作和出差都很方便,乘坐广深港高铁十多分钟就能到香港,完全是同城化的感觉。随着大湾区建设步伐加快,未来大湾区的机遇将更多。

“这里是十分适合香港青年梦想落地发芽的地方。”陈升时常回想

起自己最初来梦工场创业的日子,“这里是我圆梦的地方。”

如今,许多和陈升一样的创业者从这里出发,实现了自己的创业梦。截至目前,该梦工场已累计孵化创业团队545家,其中港澳团队260多家。创业团队中半数以上获得了融资,初步统计已产生900多件专利,整体营收超过10亿元。

■ 香港青年奔赴大湾区

2018年,陈升到香港科技大学攻读硕士学位。“我一边在香港科技大学深造,了解科创领域的最新进展,一边深入了解香港青年的新需求,希望能够把我在前海积累的创业经验分享给更多人。”

接着,陈升又开始了“二次创业”。这次他的目标是,为到深圳创业的香港青年提供专业导航、孵化服务。他把公司命名为“港湾”,“希望香港青年拥抱大湾区,也希望这里成为他们的‘港湾’”。

作为第一批来到前海深港青年梦工场的香港创业团队,陈升初来乍到对内地的一些制度或法规、文化习俗不太了解,但无论是前海管理局,还是相关部委的领导,都非常关心香港青年在大湾区的发展,这让他很快适应了在前海的工作和生活。陈升表示,每两个星期就有一些针对香港青年的座谈会,主办方会问他们在这边遇到的困难并给予及时的帮助。

在陈升看来,前海的定位“依托香港、服务内地、面向世界”,这给了他很大的启发,他将重新设计、重新出发,利用香港的区位优势,加上前海汇聚了内地许多优秀企业,他们将有机对接起来。陈升表示,“现

在的前海深港青年梦工场人气越来越旺,无论在经济方面还是创新创业方面,都会有一个蓬勃的发展。”陈升认为,前海模式仅仅是一个例子,未来它会作为世界观察中国速度、中国模式的一个新窗口。

■ 我在这片热土成长

“我是在这片热土中成长起来的!”陈升感慨,“大湾区就是我的家,我觉得这可能是我未来生活的一种常态。”如今,陈升把学习和科研放在香港,把商业网络拓展放在深圳,“希望香港青年除了‘创’以外,也能‘融’,寻求与内地人才合作共赢的发展模式,积极融入国家发展大局。”

跨过深圳河,天地更广阔。这是很多香港青年的心声。在毗邻深圳河的同河套深港科技创新合作区深港国际科技园里,陈升创立的“UNI香港青年创业空间”已经签约入驻40多个香港创业团队,“希望这是一个能够成就大家梦想的舞台”。

谈起创业这些年的经验,陈升回答:“及时关注最新政策,因为这就是风口。”“前海方案”出台,他就把方案打印出来,仔细研读;香港特区政府推动北部都会区建设,他就请在香港的朋友专门领取宣传册寄来深圳。

“我正在关注前海扩区的内容,将会有新的项目在前海落地。同时,北部都会区是香港发展的重大机遇,我希望把在深圳学到的好经验和好模式带回去,助力香港科创发展。”说起未来的规划,陈升信心满满。

如今,陈升已参与建设多个青年创业基地,辅导了超过300个创业团队,他说:“香港青年同是湾区人,大湾区能够承载香港青年的宏大梦想。”



陈尧星,一位年轻的有些许传奇经历的“港漂”。

“F20”俱乐部里,有一位典型的新港人:内地成长,来香港读大学。按照现有政策规定,7年后,他们就能取得香港地区永久性居民身份,这些人被称为“港漂”。最新的调查显示,自2003年来,已有近10万人以这种方式走进香港,但他们中较少有人选择在港创业。

“90后”陈尧星是个例外。在香港,他是连续创业者,来自广东肇庆,在香港理工大学获得企业工程及管理专业学士学位,又获香港城市大学商业信息系统硕士学位;而且读硕士期间成立了两家香港科技创业公司,并获得香港及国际多项IT大奖。在担任美国科技创业公司Cinematique亚洲分部的运营总监期间,他成功地为母公司在C轮融资中提高了750万美元的估值。

■ “香不香港”解两难

一直以来,赴港留学生市场都很可观,但没有一个好的平台解决令学生们头疼的一些问题,比如:去哪里招室友、在哪里办理银行卡、如何快速熟悉周边环境等。陈尧星创立的“香不香港”留学目的地综合服务平台,就是针对这些问题给出解决方案。据相关数据,该平台在当地上线3周时间用户已有2000多人,使用付费服务的用户重复使用率高达80%。

陈尧星直言,曾身为留学生的他为了生活上的琐事走过很多弯路,“看着每年的新生和当时的自己一样,不断碰壁,做了很多无用功,就想要做一点事情来改变现状。”

就像“58同城”这样的租房平台机构在香港较为稀缺一样,“香不香港”基于此推出了“室不室友”服务,在往届学生用户及房源资源基础上,与大型地产代理商合作,并提供优质新房源的定制模式,解决来港新生找室友难和租房难两大问题。作为为香港留学生提供一站式服务的微信平台,“香不香港”平台分为消息推送和围绕留学生生活的落地服务,其中包含商品集运、合租找房、二手交易、求职攻略等。在此平台上,新来港用户可以便捷地填写登记资料,服务提供商待实时更新后即可与门店签约。

■ 10年连续创业不言悔

“从2009年来香港到2021年,已经留在香港整整12年,见证了香港科创圈于蓬勃发展的10年。”在大学期间,陈尧星每年暑假都在实习,跑遍了内地不同的城市。例如,2010

年在建滔集团(苏州、上海)、2011年在新浪(北京、广州)、2012年在电讯盈科(香港、深圳),这些经历让陈尧星看到了内地互联网、IT行业的发展,也见证了内地Web2.0、互联网平台化、移动互联网给人们日常生活带来的翻天覆地的变化。陈尧星从小就对IT行业非常感兴趣,也埋下了创业的种子。

大学四年级时,一次偶然的机会陈尧星和同学参加了香港理工大学主办的一场国际商业计划比赛GSC 2013,当时他们利用大学专业中学习到RFID和蓝牙4.0技术,设计了一套针对儿童上学安全的追踪提醒系统SafeArrival,同年即建立了他的第一家香港科技创业公司Leido Tech(乐到科技)。

2014年,陈尧星一边就读香港城市大学商业资讯系统硕士学位,一边创业,乐到科技也获得了香港科技园科技创业培训计划(Incu-Tech)科技资助项目孵化的机会。

“2015年初,感受到国家对于海归人才的政策和扶持越来越好,我萌生创立一个针对留学生、海归等高端人才的‘互联网+’服务平台。”陈尧星认为,当时海外很多华人媒体、公众号,大多以资讯、热点为主,很少有综合性的O2O服务平台,所以他们果断地以留学生目的地服务(后服务)为切入点,创立了“香不香港”平台,利用诸多互联网技术(大数据、LBS、机器学习)开发了很多实用生活工具和自动化线上服务,迅速获得了大量种子用户,并拓展了覆盖留学生衣食住行各个方面的自营和第三方服务。2019年,该平台月活跃用户突破10万人,市场占有率70%以上,成为香港地区最大的留学生服务互联网平台,同时也开发了平台宣传口号说的“在香港总会用到的APP”。

■ 贯通留学生生态圈

一路走来,“香不香港”的发展比较顺利。陈尧星认为,这可能归功于从项目起步的时候就较为准确地切入用户的痛点。陈尧星强调,平台从建立初始就致力于把控平台内容的质量与可信度,一旦涉及关键信息,平台都会进行初步的自动化筛选+人工核实,虽然一定程度上增加了运营负担,但平台上包括用户及业务的真实度都有目共睹且广受好评。

2017年,陈尧星与团队通过团结香港基金组织的香港创业青年内地行贵阳一成都交流团活动,很幸运地认识了一位在内地发展的香港上市公司投资人,在2018年初完成Pre-A轮千万级融资,并开始实施“多产品、生态化”的发展策略,相继推出多款针对海外留学生服务的互联网产品:留学鸟Lxbird、小窝公寓Woflat、Plus求职,真正打造了一个围绕海归人才、贯通整个留学产业链条的互联网生态圈,从“出国”到“落地”再到“归国”的全覆盖线上服务体系,积累了很多海归人才数据,为国家的人才战略做贡献。

“有别于其他互联网平台利用资本和烧钱补贴维持高增长和垄断市场,我们始终坚持以用户需求为先,不断打磨我们的服务产品和功能,打造好的口碑。健康、正向循环的商业模式让我们在2021年保持数千万级营收及百万级盈利。”陈尧星对未来充满期待。

张龙华:深圳梦工厂像一张“安全网”

深圳秀妙科技发展有限公司与其创始人张龙华的故事有些曲折,但张龙华体会是“此中有真意,欲辨已忘言”。

■ 每一天都不要浪费

“1998年大学毕业后,我进入了一家4A广告公司,做当时尚属新兴行业的互联网广告。然而,亚洲金融危机导致我所在的部门被解散,而后,我开始走上创业之路。”张龙华讲述自己的创业之路时似有些举重若轻,“2004年,我只身闯荡北京,凭借自己在香港的工作经验开了一家互联网广告公司。两年的时间,我们的客户已包括摩托罗拉、索尼、联想这样的行业领军企业,公司有了一些成绩。”

正当张龙华全力以赴冲刺他的事业目标时,不料晴天霹雳:他被查出罹患白血病,不得不先终止事业。“我当时也在想,为什么偏偏是这个时候生病?但你跟命运没法讲条件,很多时候,顺着命运做好已经是人生赢家了。”在谈到命运不经意所开的“玩笑”时,张龙华豁达地说。

“生病的经历让我明白了生命中最重要的两件事:一个是珍惜和家人的感情;另一个是每一天都不要浪费。”张龙华感慨地说,那时,每个人都劝他病愈之后不要太拼,但他却认为生活的意义是每天都要活得开心,每个人对开心的定义不同,对他来说,“要做一些事情来拓宽生命的厚度便是开心”。

经过两年的休养治疗,病愈后张龙华开始了第二次创业,与一家娱乐公司合作开办香港第一个视频娱乐社区,4年之后他把股份卖给一家全球性的基金公司后,便全力投入打造秀妙(ShowMuse)。

“创办秀妙的灵感其实是来自我自己的真实经历,一次在餐桌礼仪中



的失态,令我发觉到‘泛教育’的重要性。刚毕业的时候你还是无名小卒,不怕丢脸,但随着社会地位的提升,有些脸是丢不起的。”张龙华谈起创业缘起,毫不讳讳地说,“我们与一些专业知识教学平台不同,秀妙的定位是教学学校里所不教的,但却是社会生活、人际交往中必备的技能,如品酒文化、演讲技巧、个人品牌建设等,都是在日常生活中为你加分的软知识。”

张龙华谈起“创业经”滔滔不绝。为了吸引用户持续学习,他们选用的招牌是“明星讲师”,如选用为香港诸多明星提供月子护理的谭姑娘传授月子护理独家秘籍等。这些倾囊相授的“干货”均凝练为5~10分钟的小视频,用户在搭地铁或喝咖啡的时间里,只要花费十几元就能快速掌握一门生活技能,符合现代人碎片化获取知识的习惯。

■ 创业过程需要很多“配套”

在这次创业中,张龙华的创业体验很不一样,在初次创业时由于无人指导,他感觉自己就像无头苍蝇一样

碰过很多壁,也独自摸索了很长一段时间。在深圳创业时,令他印象深刻的一件事是办理营业执照、税务登记时的便利和高效。

“因为梦工场里有一个统一办证的办公室,中介人会把开办公场所需要的证明文件列成一张清单,只需要按照清单上的提示准备好文件,也不用亲自去深圳,把文件从香港邮寄过去,加上一些合理的收费,中介人便会把所需要的全部证件办齐寄回,便可以营业了。”张龙华还清晰地记得,当时也只花了大概3个星期时间,所有相关的证件全部都办齐了,“整个过程给我的感觉很友好,帮我们节省了很多时间和精力!”

“其实创业需要很多‘配套’。”张龙华感慨,即使是当时创业环境的配套是100分,融资做到100分,但经营公司最重要的是创始人要懂得制造“活水”,如果创始人不能把公司的价值变现,只靠融资来的钱经营公司,那公司迟早会陷入经营困境。持续稳定的盈利,对很多创始人来说,也是最具挑战的一环。

在张龙华看来,梦工场值得称道的地方就是,它像一张“安全网”,毫不吝啬地给人脉、给资源,去扶持一帮有志于创业的人。“当时秀妙中的一个大型合作也是梦工场帮忙搭线的,还有不同定位的市场推广,如深圳的一些报纸、杂志以及深圳广电的采访,这对于我们整个品牌形象是加分的。还有我们做过几次线下的大型展览,梦工场不仅帮我们安排好了展区,还做了设计,帮忙搭建了场景,出来的效果也十分专业,当时对我们直接获取客户有很大帮助。”张龙华直接点赞说,“这对企业‘造血’帮助很大。”

“我们的网上教学平台自上线后也经历过‘死亡’深谷。”张龙华说,产品刚上线时,用户反应一度不佳,下载量只有几万,后来总结经验发现:

寻找到用户的“接触点”非常重要。例如,一集品咖啡的教学视频,可能有些人不觉得自己需要学习这项技能,但若是换一个名字,如“如何从女汉子变成女神”,就比之前“如何正确选择咖啡”的浏览量倍增。

“遇到难题时不断调整思路,发现以情景化的标题重新包装教学视频,效果就能获得极大的改善。很多创业者初期会用相当长的时间调查研究商业模式,其实这是一个误区,只要有一个大概的雏形方向就推向市场,市场会告诉你它需要什么,而你想给市场带来什么其实没那么重要。懂得聆听市场,是我在秀妙学到的最重要的一课。”

■ 创业过程是人生一笔财富

“进驻梦工场后我们也迎来了更多的机会。”张龙华说,大多数人对梦工场的了解就是可以用半价或免费租赁园区的办公室,其实这些都不是梦工场最吸引人的地方,“园区就是一个很好的给创业者提供生态系统和金融服务的地方。他们与深港两地的银行、天使投资人、私募基金、融资担保公司、证券交易所等机构合作,在这里创业者会获得很多接触投资人的机会,也会受到不同投资人精辟的点评和批判,帮助创业者发现许多重要的但却被忽视的盲区。”

“内地现在有很多政策可以帮助创业者,如提供工资资助、健全的比赛机制等。我鼓励每一个年轻人都去尝试创业,创业的意义并不是成名致富,如果你的项目能够为社会所用,你的产品和服务能让他人的生活更美好,你就可以放手去做,因为创业的过程对于你的人生而言,就是一笔无形的财富。”谈到香港青年创业,张龙华真诚地提出建议。