

## 紫荆筑梦新时代

香港青年内地创新创业故事

李国辉:推动内地与港澳  
艺术交流

从北上求学到内地创业,34岁的香港青年李国辉收获颇丰。年复一年,变化成为生活的常态,李国辉的信念却不曾改变,那就是搭建内地与港澳艺术文化交流的桥梁。如今,他与香港友人联合创办的艺术创荟(北京)文化传播有限公司在内地蹄疾步稳。

## 追梦中关村

李国辉的创业启蒙较早。高中时,他已经开始在香港不同的商会实习,跟着前辈们接触不同项目,并学习如何做不同项目的商业计划书、如何设计产品落地方案、如何制定不同企业的管理方案等。在服务中小企业的过程中,李国辉了解到香港企业在进入内地市场时的利好因素和困难所在。

“这个过程对我了解内地与香港的营商政策、香港企业在内地市场的优势与短板、企业经营的关键要素等方面都有很大的帮助。同时,这些经验和人脉的累积,也为我后来的创业和经营有所助力。”李国辉说。

进入大学后,李国辉对内地更加向往。为了进一步了解内地的发展情况,2014年大学毕业的他决定北上求学。“在北京大学读研期间的丰富活动、实践经验和接触到的优秀同龄人,对我创业有很大帮助。”

2014年,天津电视台有一个戏曲与流行曲目结合的节目,节目组希望这个栏目可以进入校园做公益推广,为戏曲进校园助力。在朋友介绍之下,熟悉各大校园运作、同时跟北京戏曲界相熟的李国辉负责了这个项目的策划,并取得了一定的成功。

此后,李国辉又陆续接了几个香港导演在内地的影视宣发活动,以及内地剧组前往香港演出的落地接待和宣发项目,在这一过程中,他充分感受到了香港和内地文化市场间桥梁的重要性,萌生了创业的想法。

以“坚持创作初心,打造当代品牌”的核心理念,2014年8月,李国辉与几位香港朋友共同筹组艺术创荟(北京),正式开启内地创业之旅。艺术创荟(北京)成立后即成为中关村京港澳青年创新创业中心首批进驻示范单位,接着连续3年入选北京海淀区文化领域高层次人才提升计划,并成为海淀区文化创意产业协会理事单位。

同时,该公司于北京四道口成立专门服务文艺类创业项目的孵化空间“艺聚场”,先后与北京大学、中央民族大学、中国戏曲学院、北京舞蹈学院等多所院校达成紧密合作,建成了文创项目咨询、节目制作、节目交易、艺术培训、艺人经纪等一条龙产业链条,推动本原印象舞剧工作室、武禅冠军杂技剧团等多个由在京各大艺术院校校友组成的艺术团成立,打造了“中华艺术节”“非物质文化遗产巡演”等多个自有文化品牌。李国辉团队每年创作10多部作品,并推送多部优秀作品前往全国各地及海外巡演。

此外,依托在北京的艺聚场和与周边合作的艺术高校,李国辉团队每年开展文艺沙龙、艺术教育课堂超过50场,举办不同的文化旅游计划20多场,主题包括“传统与现场舞台创作”“非物质文化遗产传承与创新”等重点课题,邀请多位内地与港澳艺术文化名家授课交流,以不同的形式推动内地与港澳的艺术文化交流。

## 做好文化艺术中介人

2014年以来,内地掀起大众创业、万众创新热潮,这为香港青年北上



发展提供了更广阔的空间。艺术创荟(北京)也响应号召成为双创大军的一员,不同的是除了专注于自身业务运营外还大力打造针对文艺类项目的孵化体系。

不同于科技、金融和贸易类的创业项目,文艺类项目对场地要求高,对团队分工存在明显“偏科”,对宣传发布等下游产业依存度高,初创时往往起步慢、资源侧重性强、团队运营板块缺口大。

艺术创荟(北京)成立之初联合著名舞蹈艺术家万玛尖措先生旗下的香巴拉艺术空间,斥资打造具备基础、排练、录音、摄影、演出等功能的综合空间,每年通过与周边艺术高等院校合作,筛选优秀的作品和团队进行密集孵化和深度合作。通过打造的综合场馆、宣传服务,以及针对优秀作品的直接采购机制,有效吸纳了大批来自艺术高等院校的优秀人才,同时保障了作品的有利创作条件,艺术创荟(北京)无疑扮演了文化中介人,也当好了“保姆”的角色。

随着运行机制的成熟,艺术创荟(北京)不再局限于北京的项目,还成为香港文化艺术类项目进入内地尤其是北京周边市场的一个踏板,先后为香港演艺学院、香港城市大学创意媒体学院、香港浸会大学视觉艺术学院等多个院校的项目保驾护航,同时也为内地项目引进港澳和海外资源打开了门户。

“内地与港澳地区的演出项目互相推进的同时,也是两地制作技术进行交换的过程。内地与港澳制作行业的强强联手、取长补短,有利于彼此成长,带来市场与技术的互补。”李国辉说。

据了解,艺术创荟(北京)在推动两地作品交流的过程中,也围绕创作人构筑有效的交流平台,每月、每季举办不同的在线沙龙和线下人才培训;该公司后期推出的作品如实验戏剧《青天》、蒙古歌舞剧《天路》等,其制作团队都是两地合作的产物,有效实现了京港联动、优势互补的良好效果。

“刚决定在北京创业时,我身边的一些香港朋友不理解,觉得很辛苦且不好,离家又远。但随着内地的不断发展,这样的疑问也不复存在。”李国辉说。

“在创业过程中,有许多朋友向我表达过对创业的兴趣,也问过我如果创业失败会如何。”李国辉说,在他看来,创业不是请客吃饭,也不是一腔热血下的浪漫情怀,而是对市场有清晰了解后,对竞争力的一场博弈,对创业者的健康、人脉、资金、知识等各方面都是挑战。因此,李国辉表示,创业须深思,起步要谨慎。

“80后”凌俊杰现任桂洪集团董事长、锡兰集团有限公司董事长、新华港澳国际青创中心联席主席等职,但他在大学毕业之前几乎没涉足过内地,而今俨然是一位“内地通”。

2013年,凌俊杰通过协助我国大连万达集团以3.2亿英镑收购英国圣汐游艇公司的投资交易,赚得人生的第一桶金,开启了他职业投资人的新篇章,亦坚定了他背靠祖国发展的决心。近年来,他不仅成为投资项目遍布海内外的投资人,而且为中国企业走向海外、海外资本认知中国创造条件。2021年,凌俊杰在广州南沙成立青创中心,指导香港青年创业。他说:“希望积极融入国家发展大局,帮助更多的企业在粤港澳大湾区发展,服务香港青年,也协助内地企业走出去,拓展海外市场。”

## 助力国企和民企“出海”

作为一个香港青年,凌俊杰身上有着刻苦耐劳、勤奋拼搏、开拓进取的精神。2005年,凌俊杰从美国卡内基·梅隆大学毕业回到祖国香港。

2006年,凌俊杰报名参加了国家行政学院举办的学习班。“当时是抱着了解祖国的心态去的,没想到会改变我的一生。”他坦言,自己与内地的连接之门就此打开。

自此,凌俊杰开始利用自己丰富的人脉协助中国内地的国企和民企走出去,寻找欧洲、美国以及东南亚国家和地区的投资机会。同时,他还为海外企业拓展亚洲市场提供专业建议。

2013年,凌俊杰利用自己多年积累的经验协助大连万达集团收购英国圣汐游艇公司后一举成名,很多公司试图通过他做融资或找买家,当时的凌俊杰希望能做更有意义的事情——做一个背靠祖国、立足香港、面向海外的投资人。

从此,凌俊杰逐步积累在各国的



人脉和资源,业务也迅速扩张。在帮助不少国企和民企走向世界的时候,凌俊杰的投资超过30家公司遍及全球,包括:深圳抖鸭传媒有限公司,是最早进入海外版抖音MCN机构之一,大象园(Elephant Grounds)咖啡连锁店内地第四家店,已在深圳万象天地开业,还有港创凌俊杰(广州)项目管理有限公司、途虎养车、鹏元征信、“Julien祝你安”咖啡连锁店等。

## 在香港创电商平台

2014年前后,内地的电商发展可谓一日千里。凭借敏锐的商业嗅觉,凌俊杰先后投资了货拉拉、日日煮等电商平台。与此同时,他从内地学习电商运营模式,萌生了在香港发展电商的念头。

“当时,内地的电商已经非常厉害,在香港还没有人做,大家都不看好电商的发展。”凌俊杰却觉得,就像要打破保守的家族经营模式一样,香港也需要改变。2015年,凌俊杰与朋友成立士多香港有限公司,致力于打

造出一个立足香港的电商平台。

士多来自英语单词“Store”,是粤语地区对于小型杂货店的普遍称呼。凌俊杰发现,香港的传统土多产品多元,“麻雀虽小五脏俱全”,但随着大型超市和购物中心进驻,传统土多日渐式微,许多香港本土品牌碍于上架费和苛刻条约,渐渐淡出香港消费者的生活。

为了留住港人儿时的记忆,凌俊杰及其合伙人希望通过建立电商土多,把香港本土品牌及香港制造的产品切入电商市场,为这部分产品建立销售渠道,通过多种方式挖掘品牌潜力,为消费者提供更好的购买服务,鼓励香港人更多地了解互联网业务。

“那是我人生中最痛苦的5年。”凌俊杰直言,从搬运到配送,所有环节都要亲力亲为,而最难的是成本问题。与内地相比,香港的配送成本是内地的好几倍,但他没有放弃,而是不断学习内地天猫、京东、唯品会等成功电商的运营模式。在不懈努力下,凌俊杰及其团队成功带领士多度过四轮融资,融资金额共计超过2亿港元。短短几年的时间,士多已在香港发展成一家极具规模的网购平台,也是香港第二大电商平台。

作为士多的联合创始人,凌俊杰深刻感受到创业的过程必定充满未知,每一个一鸣惊人的成功者背后都有“好奇的心、上进的心、坚持的心”;“不论处在创业的哪个阶段,创业者一定要时刻提醒自己保持‘三心’,善于发现行业痛点,时刻紧跟市场动向,敢于以新思路破解创业路上的重重考验。”

## 建立国际青创中心

目前,凌俊杰又有了一个新的身份——新华港澳国际青创中心联席主席。2021年下半年,在广州市南沙区政府的邀请和支持下,作为锡兰集团有

限公司董事长,凌俊杰创办了新华港澳国际青创中心。他希望通过这一平台帮助更多的香港创业者走进内地市场,同时将内地的品牌推向世界。

2021年10月31日,新华港澳国际青创中心1-6楼实现整体交付。该中心配有孵化接待室、路演区、会议室、会客室、培训室和文印区等共享空间,全方位的配套设施让人驻项目实现“拎包入住”。目前,已有多家港澳创新创业青年团队入驻该中心。

据介绍,新华港澳国际青创中心孵化面积达到6600多平方米,可容纳初创型、成长型等各类企业。该中心运营团队十余人,一半是香港人,一半是海归。其提供的服务涵盖3个方面:基础服务方面,包括工商、税务、法务、财税等;增值服务方面,提供融资、保理、租赁等金融支撑,对于一些优质项目,中心亦会投资支持;开拓国际市场方面,利用中心的优势业务,为人驻团队和项目导入多国资源、采购,乃至上市,都可以利用集团的资源,提供全方位的贴心服务。

同时,作为香港菁英会主席,凌俊杰十多年来一直帮助香港青年融入内地发展,倡导会员参加爱国主义教育。

凌俊杰说,粤港澳大湾区在全球招揽人才,香港青年面对的是来自全球的竞争。香港青年创新想法多,具备国际化视野优势,但不能故步自封,以过去的眼光看待内地。“内地营商环境不断改善,社会经济发展更加多元化,各行各业百花齐放,无论就业还是创业,内地能够提供许多香港没有的发展机遇。”

凌俊杰表示,未来将继续做好香港青年与内地间的桥梁纽带,为他们提供更多到内地交流、创业、发展的机会。“希望香港的青年们发挥自己所长,在国际化的平台上讲好中国故事,与内地的同龄人一起为中华民族的伟大复兴贡献力量。”

## 麦栋培:筑梦粤港澳大湾区



头之日的观念及永不言败的精神。

创业之初,麦栋培曾辅助一部电影制作了6分钟的动漫内容;帮助港铁(深圳)制作过U仔宣传动画;帮助清华大学、浙江大学、香港理工大学设计活动海报等。

“然而,该业务面临的困难是制作成本过高,出品时间周期过长。而更大的困难是如何在众多动漫作品中突出重围,形成大规模的传播量,即使服务企业做品牌,其获客成本高,竞争也过于激烈。”麦栋培说。

痛定思痛后,麦栋培实地探访了众多大中小型公司,涵盖科技、美容护肤、服务业、贸易、零售等行业。他发现这些企业共有的痛点是产品没有容易的获客渠道,获客成本高。“让我感受深刻的是,一位做科研的朋

友,耗时好几年,花费几千万元,好不容易才研发出一款云台产品。但由于并不知道如何推销产品,最终面临破产危机。”

麦栋培从中嗅到了商机。虽然一直以来在创业的空余时间学习,自此他提高了学习强度,之后更是到对外经济贸易大学和暨南大学继续深造。

在这个过程中,麦栋培结交了很多良师益友,并且获得了宝贵的建议和教导。之后他将公司定位于营销策划,即帮助商家以最优的方式进行引流和获客,并于2021年到深圳拓展业务。

## 与志同道合者一起创业

麦栋培及其团队选择以商场作为切入点,帮助商场做营销和活动策划。“我们的业务跟一般的活动策划公司不同,主要是结合线上和线下,形成线下体验产品,线上推广,给予顾客极致的服务、体验,最大化传播效率和覆盖率。”

从心出发科技有限公司的联合创始人李彦利,有多年直播经验和项目管理经验。麦栋培说,“我们分工合作,我负责拓展线下的活动,联络商场和商家资源,李彦利则负责跟不同的公司、机构合作,以积累更多的传媒公司资源和线上平台的运营经验。”

麦栋培的公司还有一个帮助商场引流的模式,是打造一个“艺术化

+ 游戏模式”的洗手间。“这部分的业务,由公司成立之初累积至今的艺术经验和能力,加上公司后期的营销策划能力拓展出来。目前这项业务主要由著名软装设计师杨傲云亲自操刀。”麦栋培说。

虽然这两个业务模式能实现多方共赢,但是麦栋培在寻求商场合作时,曾屡屡碰壁。从2021年6月开始寻找商场,直到当年11月依然陷入胶着状态,没有进展。

得益于YPA前海众创空间和深圳当地的补贴,麦栋培于2021年7月注册成立深圳市从心出发信息技术有限公司,事业慢慢出现转机。“在这里我们得到了1年免租的办公室和远低于市价的人才公寓,这对于公司来说简直是雪中送炭。”麦栋培说。

而由李彦利所带的团队顺利得多。作为腾讯微视战略合作伙伴直播节目的项目管理人员,她对接电视、报纸等传统媒体,由主持人直播带货,她则负责落实整个直播环节,打造微视精选日IP,包括选品、挑选及推荐优质达人输送给腾讯微视作为好物推荐官,培训孵化达人主播等具体细节。与央广购物、深圳广电宜和购物、南方报业传媒集团南方优品等媒体平台合作,并参与汇学教育抖音直播和短视频教学工作。

“创业是一场持久战,如若创业成功,不仅可以改变自身命运,还能体现自我价值。”麦栋培说,“在漫长且寂寞的创业路上的第一步,就是要找到志同道合的朋友一起创业。”