

深圳創新名片系列④
前海

港青科創團隊入駐火爆 前海夢工場晉深圳硅谷

近年來創業潮席捲內地，面對香港市場產業單一，創業成本不菲等不利條件，不少香港青年北上一展創業抱負。深圳前海因其良好的創業環境、低廉的創業成本、「港人港味港服務」的運營特點，加上許多優勢平台和孵化器，成為不少港青孵化創業夢的首選之地。

文：大公報記者黃仰鵬、毛麗娟

2014年香港大學博士畢業的吳卓光，在校時就開始製作研發並聯式立體3D打印機，後與香港大學地球科學博士生梁榮傑一同創立科僑(Printact)團隊。兩位創辦人是土生土長的「80後」港人，一開始在學校周邊創業，後在前海厚德孵化器合作夥伴香港企業家俱樂部引薦下進入前海深港青年夢工場，開啓他們的內地創業之旅。

交通不便 美中不足

前海不僅擁有創業好環境，其高頻密的曝光度也讓入駐的創業者更好地透過媒體對外宣傳自己的創意和產品，更好地與外界資源進行對接。入駐前海夢工場的「極客船長」，是海外優秀智能硬件分享、體驗和銷售的平台，目前已獲得8家海外代理。2015年上半年，團隊累計銷售額達98萬元。

有港青創業者指出，不僅是香港創業團隊，愈來愈多外國初創公司也對深圳的創新力青睞。譬如在電子項目領域，深圳不僅有很多電子廠，更擁有強大的信息通訊技術企業集群，前海想做深圳版「硅谷」是完全可能的。

前海夢工場運營以來，受到深港兩地政府高度重視，香港創業團隊入駐也相當火爆。據夢工場事業部工作人員章穎透露，目前夢工場已吸引了近十家來自內地及香港的創業孵化器入駐，包括厚德、中科院、香港互聯網專業協會等，逾百家創業團隊入駐，其中超過三分之一為香港團隊。前海厚德孵化器董事長助理慕容志輝透露，該孵化器已招募兩期團隊入駐，其中第一期17家團隊已畢業，而目前第二期有20多個團隊正在孵化，半數以上獲得天使輪和種子輪投資。

對於絕大多數香港青年創業而言，前海美中不足的是當前交通基礎配套设施仍然不夠完善。「每天在路上要耗費3至4個小時。」吳卓光表示，目前他們團隊兩個人一周只在前海呆2天，從香港前往深圳灣口岸再到前海，當天往返。此外，周邊的餐飲、商場等配套也還在完善之中，不過他相信明年通地鐵後會大大改善。

租金全免 只交管理費

吳卓光稱，在前海夢工場辦公租金全免，只需交物業管理費，這為創業初期的他們節省了不少費用。平日裏，在辦公室內還可以與一些志同道合的香港朋友一起相互交流，分享經驗和資源，這讓他們消除了地理上的陌生感。

事實上，前海夢工場的法治和營商環境接軌香港、招攬香港初創團隊入駐、提供一站式創業資源，以及免費場地、創投資金、創業指導等優惠措施。而除了創業扶持政策之外，在吳卓光看來，前海很多方面既有內地元素，也有香港元素，相比其他內地城市比較容易適應。

「要想了解內地，前海是最好的窗口。」吳卓光認為，內地商機巨大，他和梁榮傑此前對內地比較陌生，進駐前海可以更接近目標市場，了解內地市場如何運作，同時廠商看他們的打印機，到前海比去香港方便。

對於不少香港創業青年而言，除

▼前海夢工場已吸引百餘個創業團隊進駐，逾三成成為港青創業者
大公報記者黃仰鵬攝

港青做電商獲融資5000萬

從英國留學歸來的香港青年陳升帶領團隊入駐前海，成立了前海學學科技有限公司，主營業務是解決物流配送的「最後一公里」以及進口零食電商平台。儘管創業的時間不長，但團隊創業項目已經進入天使輪融資階段，已有基金願意聯合其他基金投資5000萬人民幣。這個令人欣羨的數字卻並沒有讓陳升特別興奮，因為他對自己的項目早已成竹在胸。

陳升透露，由於目前還未最終簽訂協議，所以不能透露項目未來的具體實施方案，但這個項目因為切入到了當前各大電商的「痛點」，因而令投資人十分看好。陳升說，如果解決了社區配送的「最後一公里」，未來生鮮配送就能夠成為規模市場了。

瞄準90後 精準賣零食

陳升的團隊還在做另一個項目：透過前海，搭建內地年輕人購買進口零食的平台。數據分析顯示，90後是

零食的主要消費者，他們花20元買一份快餐可能會猶豫，但花20元買一杯咖啡卻毫不吝嗇。陳升介紹，團隊做零食電商不僅僅是表面上的零食售賣，而是從事娛樂產品的銷售，因為日本的零食其實已經形成了一個娛樂產業鏈，零食的衍生品是日本青少年娛樂社交的黏合劑之一，廣受歡迎。

目前，團隊的電商平台已上線兩三百種日本零食，希望打造區別於線下連鎖店「阿信屋」之類的線上平台。平台將在明年1月份進入市場測試，以收集第一手的銷售資料。

按照團隊的設想，當收集的數據越來越多的時候，就具備了大數據分析的基礎，可以知道什麼季節什麼零食賣得好、什麼年齡熱衷買什麼，從而找出產品銷售與季節、溫度、人口結構等要素的關係，為廠商的採購生產、超市的進貨等提供指導，實現更科學的生產銷售管理。

創業入駐小貼士

| | |
|-------|--|
| 基本條件 | 18至45歲創業者，項目技術含量高、具創新性 |
| 加入苗圃 | 有創業計劃即可申請，無註冊資本要求，「夢工場」協助其成立公司 |
| 加入孵化器 | 成立2年內、實繳註冊資本5萬到200萬人民幣的公司，由駐場會計師及律師、創業導師等協助公司上軌道 |
| 加入加速器 | 成立5年內、實繳註冊資本不低於200萬人民幣的公司，「夢工場」協助其進行大額融資，甚至上市 |

港青優惠政策

| | |
|------|---|
| 租金減免 | 首年免租，第二年付一半租金 |
| 貼息貸款 | 港資企業享有3%貼息貸款，最高200萬元 |
| 稅務寬免 | 入駐企業所得稅率為15%（一般企業所得稅率25%）；海外人才將獲退還15%個稅 |
| 研發資助 | 符合特定條件者，可申請研發現金補貼（50萬至1000萬人民幣） |

一個APP 活動策劃全搞掂

隨著分工協作走向專業化，以往一個公司辦場活動全公司一齊上、耗時耗力的局面正在改變，如今辦活動也可以外包了，而且效果更好。入駐夢工場的「節事傳媒」就是這樣一家創業企業。

創始人陳崢介紹，節事傳媒向客戶提供籌辦活動所需的解決方案，通過這樣一個活動管理助手APP，客戶可以找到辦活動所需硬件的供應商，也可以全流程監督活動的步步推進，確保想要的效果。

陳崢的創業團隊由海歸和內地從事賽事管理的經驗人士組成，均為85後。團隊成員從2009年開始就為媒體做活動現場的短信互動平台。後來由於智能手機、微信的普及，2011年起該團隊轉向移動互聯網，2013年開始研究利用APP提供互動解決方案。

「2015年初，我們找到前海夢工場厚德孵化器，也是希望藉此轉型，填補內地活動管理工具的空白。」陳

崢說，國外有六七家成熟的活動管理公司，而中國當時還沒有這樣的公司，所以這就是市場。因為中國的經濟總體上還是活躍的，越來越多的公司會需要這塊服務。

陳崢的項目是將公司活動的流程梳理為一個標準化的任務清單，將參與組織活動的各個崗位相對固定，手機端的人員各司其職，工作環環相扣，避免現場混亂、節約溝通成本；此外，他們的APP還提供各類活動所需供應商的資料，幫客戶省去找中介購買的成本，直接用更優價格訂購到各類材料。

2015年的11月，「節事傳媒」將此前給迷笛音樂節做的互動方案送去參加了國外的「Event Technology」比賽，摘得最佳人氣獎。目前，他們正在申請國家高新技術企業和深圳市軟件類創新企業的認證。

陳崢說，他們的創業夢想是讓天下沒有難辦的活動。



▲創業團隊正在夢工場內辦公
▲Air Button創始人林世聰來自香港
大公報記者毛麗娟攝
大公報記者黃仰鵬攝



▶港大博士吳卓光創立科僑Printact入駐前海
大公報記者黃仰鵬攝



「空氣開關」方便老人用手機

一個小開關，只要把它黏貼在手機背部，就能實現一鍵開燈、鳴叫等功能，這是一款自製的手機快捷按鍵……它是香港青年林世聰的團隊帶入前海夢工廠孵化的創業項目Air Button（空氣開關）。他表示，相比香港，深圳前海的創業環境和氛圍更佳，另外融資管道也更為寬廣。

「現時智能手機普及，但卻沒有照顧到老年人的需要，於是萌生加個按鍵區簡化手機操作的想法。」林世聰介紹，Air Button用法簡單，無須用電，亦不佔用電話上任何連接孔，只要將它貼上手機，然後用APP連接設定按鈕的功能，例如照

相、錄音，打電話給指定聯絡人等，有三十多個選擇，設計完成後，可以隨時按鍵啟動所需功能，讓電話操作簡單很多，特別適合用智能手機的中老年人。

他透露，目前Air Button已在眾籌網站Kickstarter上進行預售，三周內就已籌集1萬美元，接下來將聯繫深圳的廠家進行批量生產，首批訂單大概有4000個按鈕。

談及進駐前海的初衷，林世聰表示，相比其他平台，比鄰香港的前海不僅創業環境及氛圍優於香港，在內地融資也更加方便。此外，基於項目本身需要尋找合適廠家，進駐前海有利於拓展人脈及內地資源。林世聰透露，繼Air Button「空氣開關」之後，他們將繼續研發一款「可以下水拍照的防水袋」推向市場。