

港青辦短視頻公司

看到中國製造之美



帶貨珠三角各類產品 冀未來主播擴展到100名



T恤衫、五分褲，超過1.8米的身材、一口流利的普通話，2015年暨南大學深圳旅遊學院畢業後，香港青年鄭鵬翔與兩個好友在深圳城中村啟動創業，成立雨果傳媒，從最初的小作坊發展到現今公司已有30多個網絡主播，帶貨遍及珠三角生產的各類中國製造。鄭鵬翔希望在未來兩三年內，公司培養出100個主播，直播賣貨的品類更加細分，將更多高性價比的珠三角製造產品從直播間送到消費者手中。

●香港文匯報記者 毛麗娟 深圳報道

6月中旬的一個周末，在雨果傳媒位於深圳龍華某文化產業園的辦公室，香港文匯報記者參觀了港青鄭鵬翔的直播間。辦公室左邊的衣架上掛滿了各種直播時穿的服裝，陽台旁邊的空間則被布置成了直播台，周邊的辦公桌上擺放着各類直播銷售的產品，有小家電、廚用房的吸油紙、洗髮水、有掛耳咖啡以及部分零食產品等等。

香港創業成本高故留深圳

「今天在我直播間帶來一款超級福利款——小勇AI智能機器人，專門給小朋友輔導功課用的」。鄭鵬翔一開腔，就是一口標準的普通話，嫻熟的直播帶貨技巧瞬間將粉絲帶進了購物的氛圍中。鏡頭前的他中氣十足、語調亢奮，只有在休息的間隙，才大喘一口氣，攤在沙發上放鬆。

在鄭鵬翔心裏，來內地地上學旅行改變了他的人生，畢業時也不是沒想過回香港考警察或者做自己專業對口的酒店管理，但考慮到自己個性不是一個服從度很高的人，香港創業的試錯成本又高，最後還是堅定地留在了深圳發展。

受大學參與公益啟發

談及為何從酒店管理專業跨界到短視頻內容營銷專業，鄭鵬翔透露，這和自己大學時創辦的公益組織「赤腳」有關。他們利用公益組織的微信公眾號幫貧困山區宣傳滯銷芒果，最後全部脫銷。這次經歷令他意識到，好的產品要有好的內容營銷，才能廣為傳播。

2015年大學畢業後，鄭鵬翔靠著打暑期工攢下的幾萬元，和朋友湊足10萬元（人民幣，下同）成立了雨果傳媒。租辦公室、購置電腦相機等設備就花了一大半錢，為節約成本，4個人擠在城中村一套20多平的房子裏住，苦捱了三個月。

直到公司製作的視頻產品得到投資人的青睞並拿到首筆投資後，雨果傳媒開始拍網劇，最成功的一套劇廣告分成賺了500萬元。雖然小獲成功，但中國的互聯網市場變化太快了，當45分鐘的長劇越來越少人看的時候，流量沒了，廣告也少了，雨果傳媒又面臨新的轉型。

「2018年底，抖音起來了，當時我們觀察到從幾十分鐘的網劇到十分鐘的短劇，再到幾分鐘的微紀錄片，人的注意力不斷被碎片化，於是下決心進入短視頻領域。」鄭鵬翔介紹，當時抖音還沒有開發直播打賞，也沒有直播帶貨功能，市場都是

直播中的鄭鵬翔，他在吆喝粉絲了解一款AI智能機器人。受訪者供圖



鄭鵬翔在向學員傳授直播帶貨技巧。受訪者供圖

觀望心態，雨果傳媒無法從中盈利，只能靠之前的積累以及接拍廣告片來維持公司的生存。市場和網民相互「教化」了一年之後，抖音直播帶貨如一夜春筍般遍地開花，被市場普遍接受，雨果傳媒也迅速介入直播帶貨，流量和銷量不斷正向反饋，受到了品牌方的認可。

愈多年輕人喜愛國潮

新冠肺炎疫情前夕，鄭鵬翔不是在展會上挖掘有趣的新產品，就是去珠三角各地的工廠洽談「賣」貨，以達成更多直播帶貨合作。在發現中國製造魅力的同時，他也從一個喜歡穿耐克、阿迪等外國品牌的青年變成了一個喜歡穿李寧、安踏等國產品牌的青年。

「戴森吹風機好不好？好。但是他的售價2,600多元，普通工薪族買不起。有沒有同樣功能好用，但價格較低的國產吹風機？當然有，珠三角就能生產，給粉絲推薦這樣的好貨就是直播賣貨的價值。」鄭鵬翔介紹，主播擁有什麼樣的流量圈層，通常就對應着同樣圈層的品牌會找上門來合作。自認不是頂流主播的鄭鵬翔沒有去找頂流品牌合作，因為這「不划算」，「頂流品牌的產品給我們的售價只能打3折，但是給頂流主播去銷售可以打1.8折，我們沒有優勢，賣出去貨所拿的提成可能不夠付流量費。」

在內地走南闖北的經歷幫助鄭鵬翔更加深入了解到中國製造的優勢、中國供應鏈的強大。他發現，隨着國力的提升，90後這代中國年輕人逐漸萌發對國潮產品的自信，花西子、李寧、安踏、回力鞋等品牌受到越來越多年輕人的喜愛，自己在直播間銷售國產品牌也無需做太多消費者教育。「只要產品性價比高，主播坦誠告知產品的優劣點，粉絲就會信任你，他只要有需要就會來你的直播間。」

做直播賣貨兩年多來，鄭鵬翔把珠三角的主要製造品類都摸了個遍，深圳的電子產品、佛山的小家電、中山的燈具、廣州的美妝、東莞的皮包、汕頭的玩具……聊起這些產品，鄭鵬翔如數家珍。「未來，希望將直播隊伍擴展到100名，帶貨品類更加細分，將更多高性價比的中國製造帶到消費者手中。」鄭鵬翔說。

鄭鵬翔創業經

問：創業6年的過程中，你對創業失敗和創業成功的理解是怎樣的？

答：我不會用虧和賺來形容創業失敗和創業成功。我善於總結錯誤，「今天的我敢於推翻昨天的我」、佔領未來就是成功；創業失敗丟不丟人？不丟人，我創業6年有三個原則：一是「堅持」、二是「不要臉」、三是「堅持不要臉」，我踏踏實實鑽研自己的事，不懂就問、不懂就學，有什麼好丟人的呢？

問：你眼中的香港創業和深圳創業有何不同？對港青北上創業有何建議？

答：香港創業的話，初創企業不是很容易找到天使投資，深圳則風險投資氛圍很濃，有時候說出一個想法，身邊的朋友就能給你投錢；港青來深圳創業，一定要學好普通話，此外就是在內地交友最好保持中庸，不要時刻展露鋒芒，多看別人的好，哪怕不喝酒，喝茶喝咖啡也可以交到很多朋友。

問：可以用一兩個關鍵詞形容你眼中的深圳和香港嗎？

答：深圳是「敢為天下先」，這個「先」有兩個意思，一個是先後的意思，做什麼事情都最先去嘗試，另一個意思是新鮮的「鮮」，對於新鮮事物，有意願去嘗「鮮」，有機會吃到最好吃的部分；對於香港，借用歌手羅文歌裏隱喻的：就是「獅子山精神」，這個精神內涵豐富，包含香港人勤奮、誠實、願意動腦子、敢把握先機，獅子山精神近年有點褪色，希望年老一輩給年輕人更多指導，年輕一輩更加勇敢，當年香港人敢走到歐美、東南亞去做生意，現在祖國的懷抱也是隨時敞開的，為什麼港青不勇敢地邁出這一步呢？我們有大灣區，我們有中部，我們還有廣袤的西部，任何一個領域港青都可以大展拳腳。

問：深港雙城生活的過程中，有沒有想法將短視頻作品帶出深圳、去更廣闊的空間展示？

答：疫情之前，我經常去國外旅遊，發現外國人知道北京、上海、香港，但很多人不知道深圳，我認為可能是深圳人太努力幹活了、太努力賺錢了，沒有怎麼推廣自己。我的夢想、我的希望是：不只是深圳，包括整個國家未來在國際上都要有更多宣傳點，我們做數字內容營銷，在國外也有YouTube、TikTok的賬號，可以生產更多微電影、短視頻，讓國外的人客觀地認知深圳、認知中國，用好內容讓中國在世界賺到好名聲。



鄭鵬翔的「赤腳」公益團隊在廣東汕尾做公益活動。受訪者供圖

直播公益課程 吸才引財

直播間賣貨令鄭鵬翔看到了中國製造的豐富性，也了解到內地消費者需求的多樣性，一個想賣，一個想買，中間就是機會。「抖音直播間開放、易傳播的特點幾乎不可能埋沒任何一個好主播，一件商品被主播賣成了爆品，業內很快就傳開了，別的企業也就找上門來。」和別人做生意不同，鄭鵬翔說自己從來沒有去硬「拉」客戶，溝通費勁的品牌方老闆就不去「教育」，只和願意主動開拓直播帶貨的老闆合作，省時省力。珠三角的製造重鎮幾乎每個片區都有做工響噹噹的產品，質優價不高，市場也喜歡。鄭鵬翔透露，這些產品的老闆普遍推廣意識強，嗅覺敏銳，一旦發現直播帶貨的效果好，就會主動上門來談合作。

已累計培訓逾3000學員

雨果傳媒一方面幫這些企業帶貨，一方面為其培養直播人才。2019年開始，鄭鵬翔推出直播公益課程，線上分享直播技巧，內容從話術、體態到更複雜的直播間運營、如何吸粉等均有涉及。公益課程運營成熟後，雨果傳媒打造了更為系統的直播商業培訓課程，為有直播進階需求的品牌方提供有償培訓，目前已累計培訓3,000多個學員。持續的線上課程也為線下成交帶來了轉化，不少品牌方主動上門尋求合作，企業方希望雨果傳媒能夠直接幫助運營品牌的抖音號。目前，雨果傳媒已經成為了抖音官方認證內容供應商，擁有矩陣號100多個賬號。



小學前鄭鵬翔在廣東湛江生活，經常目睹奶奶幫忙照顧鄰居小孩、父母照顧周圍的獨居老人，家庭的熏陶下，鄭鵬翔從小就助人為樂。舉家移民香港後，剛上小學的鄭鵬翔經常跟着奶奶去老人院做義工、或是幫周圍的獨居老人買米買油、打掃衛生。中學時代，鄭鵬翔加入了香港的一些公益組織，開始走上專業的公益之路。考入暨南大學後，一次籃球比賽中，鄭鵬翔和同學打賭，輸了就去辦一件全校聞名的事，結果他輸掉了這場比賽。可是做什麼好呢？他想起之前去清遠探訪山區兒童的畫面——孩子們在寒寒裏赤腳行走，為這群孩子募捐的念頭油然而生，於是一個大學生公益組織——「赤腳」成立了。

「赤腳」定期為貧困地區留守兒童提供物資援助、心理幫扶、教育支持等公

「赤腳」做公益 多看到他人好

益項目，踐行「行走的愛」的承諾。鄭鵬翔發揮自己擅長整合資源、交友廣泛的優勢，同香港的朋友共同拍攝了一部反映留守兒童現狀的紀錄片，號召更多香港同胞參與進來關注祖國的發展，以實際行動促成香港和內地的交流。與人相處，同理心、共情能力時刻提醒他多看別人的好、少看別人的缺點，因此他交到了很多內地朋友；愛思考、有商業頭腦，朋友多，能「化緣」來資金則為他的公益事業提供了保障。

組織逾10次公益探訪

為籌措更多公益基金，鄭鵬翔和「赤腳公益」組織多次參加香港和內地的公益大賽，反覆打磨PPT，向公眾展示公益項目的商業計劃，最多的一筆基金是他們在香港一個公益項目比賽中贏得了5萬元港幣。到目前，「赤腳公益」組織吸引了3,000多名會員。鄭鵬翔和他的「赤腳



鄭鵬翔（左）在公益活動中教小朋友畫畫。受訪者供圖

團隊組織了超過10次的公益探訪，足跡遍布廣東、廣西、甘肅、貴州、雲南、福建多個省份，給山區的孩子們帶去了書本、文具和衣物。利用假期，鄭鵬翔辦了多場關愛留守兒童冬夏令營活動，其中，「關愛留守兒童暑期夏令營活動」獲得了2013年團中央頒發的「團夢中國·全國第一屆微公益大賽百強團隊」和「2013年全國社會實踐百強團隊」稱號。