

港名企營青創基地 助創客與資源對接

港青李凱榮在廣州創立港式餐飲品牌WOW WOO熊，項目屢在雙創大賽獲獎。疫情以來，他困擾於融資難、進軍海外進程緩慢等難題。入駐位於廣州南沙「創享灣」的新華港澳國際青創中心後，港式服務和國際化資源，讓困擾李凱榮的瓶頸迎刃而解。為此，他決定將南沙作為再出發的戰略支點。

在大灣區，遇到與李凱榮一樣類似問題的港澳創客大有人在，他們有優質技術、產品或服務，進入內地後往往單打獨鬥，但要將其「國際視野」轉化為國際資源或銷路亦非易事，常面臨「兩頭難」。與大灣區多數由政府或投資機構運營的港澳雙創基地不同，新華港澳國際青創中心由擁有產業和市場資源優勢的大型企業集團、商協會營運，直接導入創業者所需國內外資源，能夠助力入駐團隊打通國內、國際市場。 ◆香港文匯報記者 敖敏輝 廣州報道



WOW WOO熊港式小食

創始人李凱榮



與港合作方抱團 品牌拓市更穩健

「八十後」李凱榮來到內地已經15年，長期從事廣告設計行業。5年前，因為想念香港小吃和街頭美食文化，他在廣州創立WOW WOO熊品牌，將港式小吃帶到內地。他將此前從事廣告行業的經驗融入項目中，走出一條動漫IP直營/加盟連鎖-新零售的新模式。高峰時，他在珠三角以及廣西、湖南、天津等地的直營和加盟店達到30多家。

外拓渠道不暢 門店因疫關停

按照原本的想法，李凱榮希望在內地市場的基礎上，將創業版圖擴大至東南亞。但由於缺乏市場資源，渠道並不通暢。新冠疫情來襲，不僅外拓步伐艱難，內地門店也受到很大影響。為了保生存，他甚至關停了部分門店，重新整理創業思路。

基地臨近地鐵 位置優越便利

躊躇之際，他聽聞新華集團與南沙區政府簽

約，在南沙「創享灣」打造新華港澳國際青創中心的消息。2021年10月，青創中心正式開放運營。幾乎同時，廣州中心城區通往南沙的快速通道地鐵18號線開通。

李凱榮從位於天河區珠江新城附近的住處出發，搭乘18號線，最快16分鐘就抵達南沙萬頃沙，地下鐵後，打車不到10分鐘就來到了新華港澳國際青創中心。「如果自駕或其他交通工具，全程需要近2個小時，現在只需要30分鐘。在大灣區、在南沙，日新月異的變化讓人吃驚。有些在外人看似理所當然的進步，對我們創業者來說，卻是巨大的紅利。」李凱榮感歎。

依託基地服務 布局菲國印尼

更讓李凱榮受用的是基地提供的創業資源和服

務。「借助新華集團在內地布局的產業，我們已在對接投資方，很快就能融到資金。同時，運營方也幫我們找到像萬達廣場這樣的渠道商，落實門店地址，洽談合作模式。」李凱榮說，依託新華集團在地資源，WOW WOO熊正着手在菲律賓、印尼等地布局。

他坦言，之前的門店布局過於激進，沒有找到很好的模式，如今，與來自香港的合作方抱團，步伐更穩健。「我來內地已經15年，就像我如今依然說着一口港普一樣，北上的香港創客對市場熟悉程度不如內地同行，但如今，這個基地對我來說就是一個加速器，是我在疫後重新出發的起點。」李凱榮信心滿滿地表示。

香港學師匯

創始人李柏亨



專業團隊給意見 助運營開拓客戶

李柏亨也是土生土長的香港青年，早在2003年，他便開始在粵港兩地創業。作為一家學科培訓中介機構，他創立的香港學師匯，已經成功服務30萬香港學生家庭。「當年我們的團隊主要在深圳，而業務則在香港。之所以兩地布局，就是因為深港兩地創業成本存在較大差異，公司在深圳可以較低價格，租到更大面積辦公場地。因此，我們是較早透過深港兩地優勢互補進行創業的。」李柏亨說。

較早地進入大灣區內地城市，也讓他更早洞察更多創業機會，如今他又創立柏晶文化傳播機構，以自媒體、短視頻等方式，幫助大灣區企業包裝、宣傳，開拓海外市場。「大灣區其實有很多質高價優、非常有創意的產品，比如家居、電子等行業，我們可以通過我們的TikTok、fb等平臺，幫助他們營銷，對接海外渠道。」

基地背景雄厚 利更快接入市場

與此同時，公司也通過自身渠道，幫助灣區企業或者港澳創業團隊引入海外產品或者服務，讓他們更好開拓內地市場。李柏亨說，入駐新華港澳國際青創中心後，對於如何運營和開拓客戶，基地專業團隊給了很多中肯意見，讓他迅速幫助客戶對接俄羅斯等國的客戶。

同時，新華集團自身深耕國內、國外市場，產業眾多，且合作夥伴遍布全球。「依託這種資源，我們可以更快地接入市場，對接不同類型的客戶，這對我們來說是最重要的。」李柏亨說。

李柏亨並未止於此，他正在籌劃「AI+教育」創業項目，未來，希望以人工智能技術，幫助國內外學生更好地激發創新意識，實現在不同學科中融會貫通。

廣州盛世英才教育科技有限公司

創始人曾祥盛



諮詢內地升學增 擬藉基地拓市場

「九五後」港青曾祥盛在廣州已有3年創業經歷。他創立的廣州盛世英才教育科技有限公司，面向港澳台、華人華僑學子提供內地高等院校專業升學信息諮詢和培訓服務，至今已服務200多人。和李凱榮一樣，他同樣擬將公司核心部門放在新華港澳國際青創中心，立足南沙，服務海內外。

曾祥盛2018年畢業於暨南大學，求學時，他發現在內地求學有着不同的優勢。雖然有越來越多的港澳學生選擇到內地求學，但詳細的升學資訊和考試內容，依然有很多人不熟悉。

個性化定製培訓 助港生考取暨大

「比如，港澳台生赴內地升學有三種途徑，即免試收生計劃、港澳台僑聯招試及院校獨立招生，但很多人並不了解，即便知道也不知哪種渠道適合自己。我們熟悉香港，也熟悉內地，通過我們的專業團隊，可以幫助他們作出最優選擇，以及提供之後的學習、考試培訓。」曾祥盛說。

以曾祥盛團隊服務的一個香港個案為例，經過評估，以該生的成績，並不能考上香港頂尖的幾所高校，但有可能達到暨南大學的入學標準。此外，在接觸他們團隊之前，該生對內地幾乎零認知。為此，從中五（高二）開始，團隊根據他個人情況為他規劃，比如選擇參加DSE考試，而非港澳台僑聯考。選擇好方向後，又為他提供數學等科目的培訓。最終，這名學生成功考上暨南大學。

曾祥盛也敏感地發現，越來越多華人華僑子弟選擇到內地求學，因此，他也正計劃把創業版圖向外擴張。

教育是新華集團的八大重點產業之一，在國內外有豐富的教育資源和合作方。曾祥盛說，落戶新華港澳國際青創中心後，通過與新華集團提供的平台和資源優勢，可以大力開拓東南亞等華人華僑聚集地的市場。

他透露，正着手成立英才書院，落戶新華港澳國際青創中心，接下來，將在東南亞設立英才書院分中心。通過與新華集團的合作，打通市場、渠道的入口問題。

蔡展思 · 立足灣區鏈接全球 全方位服務創客

新華港澳國際青創中心提供服務

- 政府配套港澳青年公寓，低租入住
- 實習支持與獎勵。鼓勵港澳青年到基地參與實習，對參與港澳青年學生南沙「百企千人」實習計劃並在實習期間表現優秀的港澳青年給予一次性3,000元（人民幣，下同）獎勵。對常態化在南沙區參與或開展不少於3個月實習的港澳青年及企業進行獎勵，給予港澳青年每人每月1,000元獎勵；每接收1名在校港澳青年，按照每人每月3,000元標準給予企業獎勵，獎勵時限不超過6個月
- 協助申請落戶補貼，場地租金補貼，參展補貼，創業成長補貼，創業投資補貼，城市配套服務及醫療補貼等
- 創業培訓/指導及市場分析。邀請區政府部門，針對不同項目，給予指導及本地企業對接。並結合集團資源，提供不同領域專家分析指導
- 針對優秀創業項目，本中心提供多方資源整合，協助成長壯大的孵化服務

新華港澳國際青創中心入駐條件

港澳青年(不多於5人聯合參股)首次註冊實際權益持股比例25%以上

港澳青年人數佔企業總人數(不少於10人)比例的30%以上(企業人數以在南沙區繳納社保人數為準)

港澳青年擔任法定代表人或企業(不含下屬子公司)首席財務管理人員、首席技術人員、首席產品管理人員及同等級別的高級技術及管理職務的



蔡展思表示，基地為港澳創客融入祖國發展大局、參與國際競爭創造條件。

香港文匯報記者敖敏輝 攝