



# 港青：最對的 就是回到內地

90後港青安祖鵬曾在國外工作多年，一次在上海的消夜經歷讓他切身感受到內地生活的便利，手機支付的普及以及與國際接軌的網絡經濟令他深感驚訝，並促使他重新思考未來的規劃，也成為他決定前往內地發展的契機。80後朱嘉盈曾在某知名銀行任職，擁有豐厚的薪資待遇。然而她毅然放棄了這份令人羨慕的高薪職位，帶着自己的創業品牌到內地尋求發展機會。公司從

香港起步，在內地扎根成長，最終成功登陸美國紐交所。近年，隨着國家持續優化營商環境並出台多項支持創業的政策，越來越多港青選擇前往內地發展創業。內地的商業土壤為這些年輕的香港創業者提供了事業發展的快車道，借助政策紅利和廣闊的市場機遇，不少人成就顯著。事業上的成功，也更增強了他們扎根內地的信心。 ●香港文匯報記者 張帆、孔雯瓊 上海報道

## 上海一餐串燒 令90後安祖鵬棄移民澳洲

出生和成長都在香港，90後的安祖鵬，因為父親很早就到北京打拚的緣故，從小對內地就不陌生。但是，真正下決心到內地發展，卻是在國外工作數年以後。從某種意義上說，他的人生，是2018年的一天深夜在上海的一餐「串燒」改變的。回首這段不可思議的旅程，他常常感慨：「現在我和太太坐下來重新思考這些年做的一些決定，做得最對的，首先就是回到了內地。」

和很多港青一樣，安祖鵬是在國外完成了大學和研究生學業，並直接在當地就業。憑借自己的努力，短短數年他就做到了一家房地產企業的區域總監。事業進入穩定期，他和女友考慮移民澳洲，並開始準備參加該國移民局認可的培生英語測試（PTE）考試。有意思的是，相對澳洲當地，這個考試在內地的場次和考點更多，兩人便萌生「要不回內地走一趟」的想法。眾多城市中，他們選定了與香港頗為相似的上海。於是，一段「神奇的旅程」開始了。

安祖鵬用他流利並帶有北方口音的普通話，向香港文匯報記者回憶起初到上海的情形：「一下飛機，第一頓就吃了小籠蝦，花雕冰鎮口味。」之後，某天溫習到深夜肚子餓了，「忽然很想攞串」。立刻打開當地朋友推薦的App搜尋附近的夜宵場所。「看到一個開到凌晨3點的店，對於一個在澳洲待了十幾年的人來說，是多麼不可思議的一件事情。」果斷前往大飽口福後，結賬才百多塊錢，「比澳洲便宜，還好吃。我手上有一大把鈔票，但是真的沒有收現金的了。全部手機支付，讓我有點尷尬。」隨之而來的，就是對這種新生活模式的羨慕和嚮往。一個念頭在心中閃過，他就對現在已經成為太太的女友說：「要不我們回來，在這裏感覺挺好的。到外面幹嘛？」

### 嘗到內地生活便利 決定留低奮鬥

笑過之後，再仔細回味就不難發現，安祖鵬這段經歷，其實是在初次體驗內地發達的網絡經濟後最質樸的感慨。他還想到，中國人在國外生活，與當地人存在文化差異。反觀內地，不僅文化相通，且到處都孕育着商機。同時，對於年輕人來說，有豐富多彩的生活和社交圈，能夠時刻有新鮮事物去探索和體驗，都是非常重要的。

說幹就幹，安祖鵬和女友用最快速度結束了國外的生活，回到上海。起步之初，在生活中，他艱難地適應着內地已經習以為常的「一部手機解決一切」，還會遭遇居委會大媽拋來「靈魂拷問」：「你年輕人不會用手機，怎麼可能？」「支付寶、微信、打車軟件……簡直太方便了。原來還可以這樣子。」安祖鵬說，在國外並不知道手機還可以這樣用。

隨着對環境的逐步熟悉，安祖鵬又開啟一個全新的挑戰，為香港傳統優勢產業的會展業謀劃新發展。原來，安祖鵬的父親1992年在京設立的企業，是會展業領域最早進入內地的港企之一。他說，早期的會展業重展台搭建。當時，港人的創意和接軌國際潮流的優勢，幫他們謀得了先機。但如今，即便是純粹搭個展台，更多內地同行早已超越。前幾年，疫情又給線下活動帶來深重影響，高度依賴實體的會展業更需要擁抱新元素和新平台。在全新的經濟形勢下，傳統服務業也必然需要改革和創新。

安祖鵬一邊在父親企業的上海分公司幫忙，一邊探索新的思路。在實踐中，他逐漸摸索出一條新思路：打造體驗式會展。實踐證明，這種方式得到了廣泛認可。

### 尋找會展業新經濟新出路

他向記者分析，近年來，特別是疫情結束後，會展業面臨更多機遇，因為各方面都希望盡快恢復，想以最快速度搶佔市場先機，必然對更好更廣泛展示自身優勢有了更多需求。但是，傳統中那種通過搭建奪人眼球的展台，擺好桌椅、放滿資料靜待客戶的形式已經無法滿足參展者的需求。同時，全球經濟仍在疫情創傷後復甦的階段，銀根緊縮會讓客戶對服務價格以及回報率更加敏感，各個方面的考慮也會更加謹慎一些，在選擇服務商方面更加追求性價比。

安祖鵬認為，在新經濟背景下，若是將傳統會展業強大的設計執行能力，再輔以品牌推廣、媒體營銷業，乃至科技互動、大數據分析等元素，將流量轉化為「留量」，在當下的激烈競爭中才能行至更遠。「其實會展活動等同於一次企業品牌的公關活動，展覽服務商可以與跨界方聯手合作，為客戶提供更優質的展覽營銷方案。」



●在內地扎根發展的日日煮登陸紐交所上市。香港文匯報上海傳真

## 迎合市場變化 有意進軍預製菜

隨着時間的推移，朱嘉盈也敏銳地捕捉到了一系列經濟變化，她告訴記者：「2015年至今，食品行業的競爭愈加激烈，也促使我開始思索進一步的發展。」公司最終將目光轉向海外市場，探索更多差異化的增長點。在完成內地的成長後，日日煮開始準備登陸美國資本市場。2023年11月3日，在提交招股書五個月後收到中國證監會境外發行上市的備案通知書，並在11月17日成功登陸美國紐交所，邁出國際化布局的重要一步。

### 亞洲美食在美國受捧

談到美國市場，朱嘉盈顯得格外興奮：

「根據美國的食品調研報告，未來3到5年內，美洲市場對亞洲風味食品接受度將大幅提升，這為我們這樣的亞洲食品企業提供了非常大的增長空間。」她說，公司通過不斷併購和擴展品牌組合，正在逐步佔領美國亞洲食品市場的制高點。

展望未來時，朱嘉盈的目光鎖定在預製菜這一快速增長的市場。她援引《2024中國預製菜產業發展報告》中的數據說道：「2023年後，中國預製菜市場將以每年20%至35%的增速保持高速增長，2024年市場規模預計將達到4,850億元。」這一市場潛力無疑為公司未來的發展提供了巨大的想像空間。



●曾在澳洲工作多年的港青安祖鵬直言，這些年做得最正確的決定就是回到祖國發展。香港文匯報上海傳真



●安祖鵬（左一）作為國內會展業的新生力量，經常出席活動與各界交流新理念。香港文匯報上海傳真

## 內地新元素不斷 會展業前景巨大

在內地工作這幾年，安祖鵬亦不斷經歷着挑戰。但內地經濟一直在疫情中迎難而上的堅韌，以及在疫情後快速回復的活力，都給了他更多信心。「你看，進博會就一直沒有停。國內客戶在國外辦展的需求也很大。」他告訴記者，疫情剛剛結束，他的出國會議安排就滿了，至今工作量也是翻倍上升。同時，他也在新經濟領域持續探索。

### 內地生活打開了思路

「回到內地其實讓我感受最深刻的就是思路的打開。毫不誇張地說，現在只有在內地，任何一家公司，任何一個人，任何一個個體或者任何一個小團隊，都有可能做出下一個爆款，這就是我認為現在內地最大的魅力。」同時，還很重要的一點是，走遍世界，才更深切體會到，無論是政策的支持力度，市場的發展和氛圍，祖國內地仍然是最為蓬勃的，相信往後的發展會更加美好。

展望未來，安祖鵬認為，會展業還可以融入更多新元素，如時下非常火爆的元宇宙概念。「怎麼去運用？就是一個很好的思考方

向。」另一方面，線上和線下有機結合，也是一個新課題。因此，他與團隊在不斷豐富着線上產品的同時，也加緊醞釀線上與線下的有機融合，從而把會展提升到新層級。

對於香港青年來說，還有一大利好在於國家對於港青融入祖國發展的支持力度也不斷增加。因此，近幾年安祖鵬不遺餘力地向香港的親友、同學們推介上海。他認為，港人仍然有自己的優勢，除了大家都已熟知的語言能力、國際交往能力、敬業精神等等。他舉例說，自己從小對父親的印象就是「接個電話就要去機場，然後滿世界飛。」如今

他的團隊，就需要更多簽證方便的小夥伴。另一方面，從個人發展角度說，除了離家更近的大灣區內地城市，上海是一個可以歷練的地方，有很多挑戰性的東西，難做的事情。「如果你有這樣的信心，那就來上海，更好鍛煉自己吧。」



●日日煮創始人朱嘉盈。香港文匯報上海傳真

9年前，當朱嘉盈帶着「日日煮」這個源自香港的初創品牌第一次踏上內地市場時，時值2015年，那是中國創業熱潮最為洶湧的時期。她回憶道：「當時內地的經濟在飛速發展，感覺整個市場充滿了機會和活力，人們對提升生活品質的慾望特別強烈。那時『大眾創業、萬眾創新』的氛圍非常濃厚，似乎每個人都在談創業，投資機構也非常活躍。」

朱嘉盈早年在香港上海滙豐私人銀行，任投資管理部證券研究部主管。這是一份令人艷羨的工作，但壓力很大。閒暇之餘她通過烹飪解壓，同時發現身邊的朋友不喜歡做菜，於是開始以圖文形式分享實用有趣的私人菜譜。

### 愛情禮物成創業契機

2011年，朱嘉盈的未婚夫在她生日這天送她一個食譜分享網站——日日煮DayDayCook，這無意間改變了她的職業生涯。次年，她在上面發布了第一個自製美食視頻，由於內容質量極佳很快吸引來一眾粉絲。在與粉絲交流中她發現，儘管外賣不健康，但年輕人依舊不願意自己做饭，嗅覺敏銳的她，2012年底成立團隊開始創業，並於第二年初開通了YouTube頻道，日日煮正式開關平台傳播渠道。正式運營18個月後，公司達到了收支平衡。

到內地發展的決策做出以後，日日煮考察了當時投資人比較集中的北京和上海，覺得上海更加適合做生活方式的創業，上海的開放包容和國際化氛圍也更加利於香港企業的融入，2015年公司選擇了落腳上海。

### 港食譜網站品牌闖滬

2015年正是中國互聯網創業和投資的高峰期，根據IT桔子的數據顯示，當年內地互聯網領域有超過4,069起投資事件，同比增速逾43%。投資規模上，40,96起事件中披露金額的部分達到4,587

億元（人民幣，下同），是2014年的1.97倍。內地當時的創投市場，對朱嘉盈來說無疑是一個讓公司迅速成長的沃土。她帶着團隊，專注於食品開發並在互聯網上傳內容，很快日日煮憑借精美的視頻和便捷的食品產品，俘獲了大量消費者的心。

2017年，日日煮又大膽拓展至線下，同年11月在上海黃浦區的K11開設了內地首家旗艦店。談到近年來內地的創業環境，朱嘉盈顯然有很多感觸：「內地政府這些年來持續出台各種政策，鼓勵消費、支持民營經濟發展。我們也參加了很多企業座談會，感覺到政策制定者們真的在傾聽我們的需求，給予我們實實在在的幫助。」

### 內地政策扶持助壯大

朱嘉盈特別提到了公司作為上海市認定的「專精特新」企業所享受到的各種扶持政策。「專精特新的信貸資金幫我們解決了現金流問題，國家的政策扶持讓我們在發展的關鍵時刻能更從容應對市場變化。」她充滿期待地說，「未來希望國家可以繼續針對中小微企業推出更多的金融扶持政策，幫助企業穩步成長。」這些政策支持不僅為日日煮的擴張提供了有力保障，也讓企業能夠更好地專注於創新和內功修煉。「現在的市場更加精細化，粗放式的發展已經行不通了，企業必須要有真正的核心競爭力和創新能力。」

除了政策扶持，消費者的需求反饋亦是企業成長的動力。「現在在消費者的變了，」朱嘉盈對記者說，所謂的變化，不僅僅是對價格的敏感度提升，而且是消費者對產品體驗和情感連接的重視。特別是在食品領域，消費者對健康、安全和高性價比的要求越來越高，同時也願意為讓他們開心、滿足的產品買單。「我們看到越來越多的消費者願意花時間在家裏做饭，這種趨勢非常明顯。」「他們不僅關心食物的味道，還關心食物的來源、生產方式和健康價值。這給我們提供了很多創新的機會。」她說，公司也正是在這種趨勢下推出了一系列健康便捷的預製菜品。

## 內地創投浪潮 助80後朱嘉盈登陸紐交所