



●黃志恒以自身經驗為同行講述音樂教育行業的變革。香港文匯報深圳傳真

澳門回歸25周年

他們不拘泥於一城一業，而是多棲發展，變身「斜槓」青年，正以大灣區為舞台，書寫着屬於自己的創業故事！

今年11月，澳門青年黃志恒第一次走進中國國際高新技術成果交易會（以下簡稱「高交會」），琳琅滿目的高科技產品讓他嘆為觀止，也更加堅定了要在在大灣區內地城市創業的信心與決心。

從2017年在澳門起家做藝術教育與室內設計，到2023年在珠海成立了第一家MCN文化傳播公司，再到今年11月在廣州成立藝術教育門店，黃志恒的事業不僅跨越大灣區多個城市，還涵蓋了多元的行業與領域。

有朋友驚嘆於他的精力充沛，他則認為自己是來內地「修行」的。他曾看別人小吃店生意好跟風開張，結果「精準踩坑」，最終關門大吉；為了了解流量背後的「秘密」，他不惜花費百萬人民幣去進修自己，只為跟上時代；還有，他常年遊走於各式各樣的社團當中，只因參加活動可以認識更多志同道合的朋友，獲得有效創業信息……「來內地這幾年的創業經驗告訴我，千萬不能盲目投身傳統經濟。就算已經在其中了，也要善於利用新媒體，創出自己的一片天。」黃志恒說。

打造個人IP引流 尋寶體經濟新出路

作為線下經營的門店，黃志恒的門店經營了8年，也有不錯的招生能力，他認為，原因就在於新媒體起步得早。「我是從2009年開始接觸新媒體，2017年創業初期便在Facebook上建立賬號進行宣傳。澳門地小人少，我們的粉絲、流量當然不能與內地相比，但這8年時間的積累，至少讓我們保持了穩定的客源。」黃志恒認為，「從短視頻的策劃、流量背後的邏輯、新媒體平台的運營、企業的股權規劃，到跨境電商的機遇……每一個門類背後都有方法論，只有掌握了，實體經濟才有更好出路。」

長期的學習和摸索，也讓黃志恒啟發了新鮮想法。在剛開業的廣州藝術教育門店中，他計劃通過打造培訓老師個人IP來進行線上線下引流。「相較於門店的自媒體號，個人IP更容易吸引流量、出現爆款。同時個人IP打造還涉及股權激勵機制，相信也會增強他們的工作動力。」黃志恒計劃將這家店打造成「樣板」，如果成功，未來可以幫澳門的同行店鋪建立並持續運營自己的IP，「我希望他們能和我們一樣，更好生存發展下去。」

科技文化共生共榮 良性生態鏈促雙贏

與黃志恒類似，澳門青年領袖協會副會長潘承志的創業之旅也始於澳門。2018年，他在澳門創立了一家科技公司，專注於VR（虛擬現實）、AR（增強現實）等前沿科技在娛樂場和景點的應用。儘管當時的澳門市場對科技充滿好奇，但因市場規模有限、整體應用範圍相對狹窄，公司發展始終有點局限。潘承志將目光投向了內地更為廣袤的市場。

2021年，潘承志在深圳深澳國際文化科技園的幫助下，成立了深圳惟詩設計研有限公司，將內地主營業務確定為文旅設計。這一選擇源於他在疫情期間對旅遊業的深刻洞察——旅遊業需要創新來煥發新的活力，而他的科技背景可以為此提供技術支持。「比如幫景區做智能化升級，幫博物館做多媒

近年來，一群懷揣夢想、勇於創新的澳門青年，他們或跨界發展，探索傳統行業與新媒體融合之路；或以科技賦能，為文旅、文化產業注入智能化活力。他們不拘泥於一城一業，而是多棲發展，變身「斜槓」青年，正以大灣區為舞台，書寫着屬於自己的創業故事！

●香港文匯報記者 李薇、胡永愛 深圳報道

體技術更新迭代，讓遊客在旅遊過程中更有互動感、更真切感受歷史的厚重和藝術的魅力。」

潘承志表示，內地高新技術的發展如同一股強勁的東風，自己雖受限於文化背景、人力成本無法將澳門的科技公司帶來深圳一起「卷」，但可以運用創新思維，給自己的其他產業加上科技的翅膀。「我目前所從事的行業包括科技、文旅和書院文化，看起來毫不相干，但三者之間可以形成一個相互促進的生態鏈。例如科技可以為文旅和書院文化提供技術支持和創新思路，書院文化則可以為文旅和科技注入文化內涵和深度。」潘承志認為，當下無論做什麼事業都離不開文化和科技，而這兩樣恰好都是他正在做的事情，「因此，我十分看好自己所在行業在內地的發展前景。」



●潘承志（左）與工作夥伴一起討論工作。香港文匯報深圳傳真



●潘承志（左）代表激蕩書院參加佛山活動。香港文匯報深圳傳真

2023年，一股新的文化商業力量在佛山悄然崛起——激蕩書院佛山分院正式成立。它由著名經濟學家吳曉波先生發起，旨在打造一個集文化交流、商業創新於一體的高端平台。在這股創新浪潮中，潘承志以其敏銳的洞察力和豐富的實踐經驗，和吳曉波一拍即合，成為了激蕩書院佛山分院的副品牌主理人，共同探索着文化傳承與商業模式創新的新天地。「激蕩書院的創辦初衷與我對

澳青「斜槓」創新勇掘良機 「乘風」逐夢灣區

不拘泥於一城一業 科技賦能書寫創業新篇章



●黃志恒（右二）參觀了今年的高交會，並與機器狗進行互動。香港文匯報深圳傳真

「避坑」指南：要足夠了解行業

「澳門年輕人選擇打工的話，可以輕輕鬆鬆月入一兩萬，但如果選擇創業可能血本無歸。」另一方面，他們不了解內地情況，走出來有顧慮，「例如覺得自己『卷』不過深圳人」。黃志恒分析，這些都是澳門青年不願意來內地創業的原因。而像他一樣走出來的這部分澳門年輕人，總會驚嘆內地市場之大、機遇之多，很難再滿足於回到澳門。

廣學多聞積累經驗

黃志恒的內地創業之路也並非一帆風順。疫情後他選擇了餐飲店為創業第一站，卻「精準踩坑」。當時，黃志恒在短視頻平台看到滷味小吃店很火爆，不僅線上關注人多，線下店也多排隊，於是選擇在珠海開了一家，一年後便因利潤過低而關門。「後來才知道這些短視頻效果是偽造的，目的是為了引流，讓這些店鋪投錢進行線上推廣。如果不進行推廣的話，要與同類型店鋪進行競爭，那就只能以低價吸引客流。」後來，黃志恒下定決心學習短視頻及新媒體的專業課程，了解表面風光的社會現象背後的規則與流量邏輯。

「避免踩坑，首先就是自己要對這個行業足夠了解。」黃志恒總結道，他一方面花費時間與金錢報班進行系統學習，另一方面則是擴充自己的人脈收穫行業資源。現在，黃志恒在內地與澳門的身份很多元：廣東省僑界青年聯合會委員、澳門深圳龍華經濟及文化交流促進會副理事長、澳門音樂推廣發展協會榮譽會長……這些組織與協會中的會員們各有所長，「每個人身上都有各行各業幾年甚至幾十年的經驗，這些經驗太珍貴了，可以讓我們少走很多彎路。」

結識志同道合友人 探索文化與商業融合之道

文化商業的熱愛不謀而合，我希望能在這裏，與更多志同道合的朋友一起，探索出屬於我們的新領域。」潘承志說。

明確品牌運營方向 提供前沿資訊

在書院的運營中，潘承志充分發揮了自己的專長和優勢。在初期商業模式探索期，潘承志就明確了應該在品牌和科技兩方面下苦功夫。前者是明確運營方向，例如定期舉辦商業、文化課程，讓企業家從中獲得有效信息和靈感。「商業模式會隨著時間、空間不斷去迭代，我們希望做的平台，是可以讓一班企業家持續去學習交流的。他們在這裏不單會有商業上的碰撞，更會有文化和思想上的碰撞，這樣一個品牌才會更長久。」而後者，則是邀請一些科技、能源相關的專家、教

授到書院給企業家們上課，為他們提供前沿的科技資訊和技術支持。「無論是石墨烯的應用，還是AI技術的使用普及，激蕩書院都致力於幫助企業家優化企業運營、節約成本、提升競爭力。」潘承志說，在書院裏，他不僅可以幫別人做提升，也可以幫自己做提升，不僅擴展了人脈，也帶來了思想的碰撞，讓他學會如何運用創新思維去解決問題。

近期，在潘承志的推動下，激蕩書院還與佛山南商書院展開了戰略合作。後者背後依託的是清華團隊，與激蕩書院在市場定位上有些許類似。「我覺得既然我們的市場一樣，就不要搶，一起合作會更好。」潘承志敏銳意識到，通過合作雙方可以實現資源互補，也能更好應對市場的挑戰和變化。目前，他也兼任南商書院副院長一職。

挑戰是成長的「催化劑」

針對在內地創業的澳門青年，潘承志也根據自身經驗提出了一系列寶貴建議。在他看來，內地市場既充滿挑戰也蘊藏無限機遇，對於有志於在此創業的澳門青年而言，理想與定力是不可或缺的基石。但同時，創業之路從來都不是坦途，無論是在澳門還是內地，都會面臨諸多困難與挫折。「特別是在內地，由於市場環境、政策文化等方面的差異，大家可能會遭遇更多的『水土不

服』」。不過，潘承志也認為，這些挑戰會成為他們快速成長的催化劑，「一定要相信自己擁有克服一切困難的潛力和能力。」

關注行業發展趨勢 吸納當地人才

潘承志建議，澳門青年在創業前要做好充分的準備工作。這包括：長期逗留內地去深入了解市場環境、政策導向以及文化習俗，同時關注所在行業的最新動態和發展趨勢。

「大家可以通過協會交流活動、實習、市場調研等累積經驗，為未來的創業之路打基礎。」潘承志也提醒，澳門青年要不斷創新以適應內地市場的快速發展，「內地市場規模龐大、節奏快捷，大家不能簡單地將澳門的產品或模式照搬至內地，否則失敗率很大。」

此外，潘承志認為，在內地創業僅靠澳門人的團隊是不夠的，必須吸納當地人才，形成多元化的團隊結構。「我鼓勵大家勇敢邁出第一步，發揮自身優勢，融入國家的發展大局。」



●潘承志（後排右三）在深澳國際文化科技園參與活動，這裏也是他在內地創業的第一站。香港文匯報深圳傳真