

港青前海造孵化器 兩年吸逾60家港企

促資源共享優勢互補 助北上同儕圓夢



在深圳前海，有一個服務深港及世界青年創新創業的國際化服務平台——前海深港青年夢工場，夢工場一期建成至今累計孵化創業團隊

上千家，被稱作「創新創業的熱土」。在深港青年夢工場北區，有一座充滿活力的加速器Bayswork，它不僅是60家港企的港灣，更是港青鄭思怡實現夢想的舞台。談及融入大灣區的歷程，鄭思怡感慨萬千：「港人要想在內地發展，需要深入了解當地政策、文化，多交朋友。」如今，Bayswork在她的帶領下，已成為前海入駐企業最多的孵化器之一。

●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道



●鄭思怡表示，港人要想在內地發展，需要深入了解當地政策、文化，多交朋友。

香港文匯報深圳傳真



●Bayswork 經常舉行入駐港企之間交流會，讓他們相互資源配對合作共贏。

香港文匯報深圳傳真

前海夢工場

小資料

前海深港青年夢工場於2013年12月7日由前海管理局、深圳青聯和香港青協三方發起成立，是服務深港及世界青年創新創業，幫助廣大青年實現創業夢想的國際化服務平台。夢工場以現代物流業、信息服務業、科技服務業、文化創意產業及專業服務為重點，培養具創新創業意念的18-45歲青年，以及初創企業，於夢工場實踐創業計劃，並同時探索創新創業孵化器產業化發展的新模式。園區不僅提供「港人港味」服務，還為符合條件的港澳青年創業者提供場租減免、創業資助、住房支持等扶持政策。

項目一期佔地面積5.8萬平方米、建築面積2.7萬平方米，定位為青年創業孵化器，被廣東省政府和香港特區政府共同認定為首批「粵港青年創新創業基地」，重點支持智能硬件、移動互聯網、文化創意三大領域創業。截至2024年11月30日，夢工場一期累計孵化創業團隊997家，其中港臺及國際團隊652家。2023年11月，佔地面積約3.4萬平方米、總建築面積約5.2萬平方米的夢工場項目二期竣工。



●前海深港青年夢工場由前海管理局、深圳青聯和香港青協三方發起成立。

資料圖片

早在2019年，鄭思怡就以前瞻性的眼光看中了前海這片熱土。深港兩地便捷的交通、半小時生活圈的便利，以及前海出的一系列支持港青創新創業的政策，都讓她深感這裏充滿了無限可能。起初，她以天使投資者的身份投資了一些前海的優質項目，過程中有喜有憂，有的項目獲得了豐厚回報，有的則風險頗高，但這段經歷為她日後的創業之路奠定了堅實的基礎。

隨後的三年疫情期，雖然兩地通關需要隔離，但鄭思怡毅然選擇留在深圳，將這裏作為自己的「第二故鄉」。她深知，疫情只是暫時的，而前海的發展潛力卻是無窮的。在這段時間裏，她更加深入地瞭解內地的市場環境、政策導向和人文風情，也為日後的Bayswork加速器奠定了堅實的基礎。

看好前海潛力 2000萬創業

鄭思怡來前海前，父母一直在香港從事資源回收業務，多年來積累了一定的財富，當她北上發展從事項目投資時，父母給予了積極支持。鄭思怡自己也集結了一些社會資源，吸引了一些同樣看中深港合作孵化器模式的股東加入。2022年，她以2,000萬元（人民幣，下同）在前海深港青年夢工場北區創辦了Bayswork加速器。這座面積3,700平方米的加速器，不僅配備了會議大廳、寵物室、會議室和企業空間等完善設施，還緊鄰深

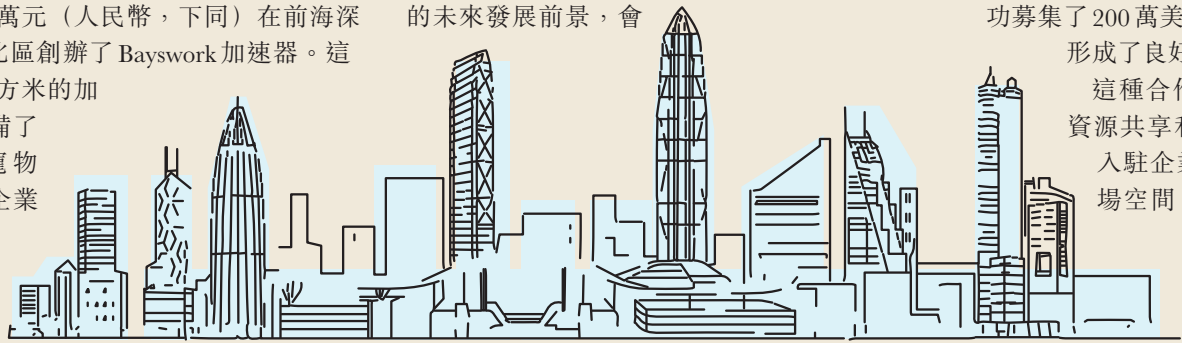
圳地鐵1號線鯉魚門站，為入駐的港青提供了極大的便利。附近的前海人才房龍海家園，更是讓他們的生活和工作無後顧之憂。

行業涵蓋AI文創科技金融

創辦Bayswork兩年來，鄭思怡幾乎每天都沉浸在繁忙的工作和服務入駐企業中。而這份付出也換來了豐厚的回報，如今Bayswork已經吸引了60家創業企業入駐，涵蓋了人工智能、數字經濟、文創和科技金融等多個領域，幾乎所有企業都是港企。這些企業在Bayswork的孵化下成長壯大，為前海的經濟發展注入了新的活力。

農業科技投資 回報高達10倍

在助力初創企業發展的同時，鄭思怡自己也捕捉投資機會。經過多方考察，她謹慎地選擇了20多家企業進行投資，其中就包括一家在Bayswork從事農業科技的公司。這家農業科技公司利用閒散空間和空曠場地進行垂直種植沙律菜、蘑菇和小番茄等，產品銷售火爆，甚至遠銷全國各地，成長勢頭迅猛，鄭思怡的投資也因此獲得了高達10倍的回報。她表示非常看好這家公司的未來發展前景，會



電商轉戰人工智能領域 生產AI聊天機器人

在深圳前海深港青年夢工場，前海兔仔白科技公司如同一顆璀璨的新星。這家由港青關嘉偉創辦的企業，多年前便入駐了Bayswork，深耕跨境電商領域。如今，關嘉偉憑借敏銳的市場洞察力，決定與深圳一家人工智能公司攜手合作，共同研發AI故事聊天機器人，開拓新的市場藍海。

五年前，關嘉偉因太太是內地人，他放棄了香港的工作，來到深圳前海深港青年夢工場開創創業征程。他在Bayswork租了一個小小的卡位，月租1,500元，便獨自一人踏上了跨境電商的征途。初來乍到，他對內地的供應鏈、物流和文化都感到陌生，但在太太和同行朋友的熱心幫助下，他迅速適應了新環境。如今，他的團隊已經有5人，年銷售額突破100萬元，取得可喜的成績。

然而，關嘉偉並未滿足於此。他將目光投向了人工智能領域，決定研發融入人工智能的產品，以進一步提升跨境電商業務的競爭力。通過朋友

的介紹，他結識了深圳一家從事人工智能研發的公司。雙方一拍即合，決定進行股權合併，共同研發AI故事聊天機器人。

將在亞馬遜開售 售價料100美元

經過近半年的潛心研發，這款AI故事聊天機器人終於問世。它植入了合作方提供的1萬本精選教育書籍內容，使得機器人更加聰明、有趣，能夠與孩子進行更加深入的互動。目前，這款機器人正在進行最後的調試和完善，預計2025年春節後將正式在亞馬遜上市銷售。由於其獨特的人工產品溢價效應，預計售價將達到100美元，比普通機器人價格高出約兩成，但相信其獨特的價值將吸引眾多消費者的關注。

除了AI故事聊天機器人外，關嘉偉還瞄準了智能手錶市場。他將研發的人工智能系統和內容巧妙地植入手錶中，為孩子們打造了一個既實用

又有有趣的智能夥伴。

繼續持有這份投資。然而，運營加速器並非易事。鄭思怡坦言，管理、招商、服務以及租金壓力都是需要面對的挑戰。幸運的是，2024年10月，《前海深港青年夢工場創新創業企業遴選管理辦法》正式發布，為Bayswork帶來了新機遇。

「一元遴選」政策 助減租金壓力

根據這一政策，前海管理局推出了「一元遴選」計劃，為通過遴選的企業提供每平米1元的租金優惠。這一政策極大地降低了入駐企業的租金壓力，也讓Bayswork得以輕裝上陣，從以前的注重招商轉變為更加注重服務。

「以前有的港企15平米租金要6,000元，現在有『一元遴選』政策優惠，僅需15元。」鄭思怡感慨地說，「這一政策不僅降低了港企的營運成本和租金負擔，還讓我們能騰出更多的精力來助力企業成長和服務。」

在Bayswork的推動下，多家入駐企業達成了合作共識。其中，三家企業憑借各自的品牌推廣優勢、供應鏈優勢和媒體優勢，共同開發夜視儀產品。2024年8月，他們在美國一個眾籌網站成功募集了200萬美元，許多產品已經交付使用，形成了良好的發展勢頭。

這種合作模式不僅促進了企業之間的資源共享和優勢互補，還為Bayswork的入駐企業提供了更多的發展機會和市場空間。鄭思怡表示，未來Bayswork將繼續推動入駐企業之間的合作與交流，共同創造更加美好的未來。

瞄準智能手錶市場 研發兒童款

這款手錶已經捐贈給一些內地留守兒童使用，並受到了他們的喜愛。同時，在福建的一個比賽中，這款手錶也榮獲了三等獎，贏得了20萬元人民幣的獎勵。目前，公司已經與內地基金會達成了合作意向，計劃訂購2,000枚手錶，為更多的孩子帶來關愛和陪伴。

值得一提的是，前海管理局推出的「一元遴選」優惠政策為關嘉偉的公司帶來了極大的實惠。現在，公司租用Bayswork 15平米的房間，月租金僅需15元。這極大地降低了公司的運營成本，讓關嘉偉能夠更加專注於產品的研發和市場拓展。對此，關嘉偉深表感激，並表示將珍惜這來之不易的機遇，努力將公司發展成為行業內的佼佼者。

特殊兒童教育專家 由零開始創出新天

深圳前海舒蔓之路健康科技在特殊兒童和老年人康養領域嶄露頭角。公司創始人陳欣蔚，用三年的時間將一家人不敷出、客戶寥寥的小企業，發展成為擁有上千客戶的行業佼佼者，業務增長了40倍，營收也實現了平衡。

舉辦公益活動提升知名度

陳欣蔚做特殊教育已有20多年。她2000年於香港科大本科畢業後，對幼兒教育和兒童心理十分感興趣，並去了14個國家學習一些另類教育和治療方法，並於2011年在香港成立健康管理公司恩典家庭教育中心，13年來獲得了香港多家機構和醫院的認可，為醫管局和協康會、東華三院和保良局機構提供培訓和物理治療，服務一些特殊兒童教育的孩子如自閉症、發育遲緩、多動症、專注力不足和讀寫障礙等。最近，她還拿到香港職業治療師協會的認可資質。

2021年，陳欣蔚帶著在香港積累的經驗和聲譽來到前海，然而在深圳這個新環境裏，知名度和資源都要重新開始。陳欣蔚明白，要融入內地市場，就必須讓更多的人了解自己的專業能力。於是，她開始積極

向他人取經，通過舉辦公益活動來提升自己的知名度和專業形象。作為中國優生優育協會兒童早期發育副主任專家，她為協會編寫了兒童學習能力指導教案，深受家長們的喜愛。由於她也是協會中唯一的港人專家，這一身份為她帶來了更多的業務機會。

此外，陳欣蔚還積極在北京和深圳等地開展公益活動。她關注特殊兒童和老年人的康養問題，通過提升他們的大腦認知能力，為許多家庭帶來

了希望。400多場公益活動，每一場都凝聚着她的心血和汗水，也間接提升了公司的影響力。

為了更深入地融入社區，陳欣蔚還與深圳龍華區民治街道仲德社康服務中心合作，為社區市民舉行公益的演講和科普活動。這些活動也吸引了客戶的關注，他們帶孩子前來做大腦神經訓練。陳欣蔚用她的專業知識和愛心，幫助了一個又一個特殊兒童，讓他們的生活變得更加美好。

陳欣蔚分享了一個成功的案例：「我給一位8歲的自閉症孩子通過行為干預、大腦重塑、營養飲食干預和家長教育等綜合方法，讓他的認知和執行能力得到了顯著提升。現在，這個孩子的情緒控制能力得到了提高，更願意參加社交活動，自閉症行為也得到了較好的改善。」這樣的成功案例，讓陳欣蔚更加堅定了自己的信念和選擇。

推廣靠社交媒體和客戶轉介

如今，陳欣蔚在開拓內地市場方面已經有了頗多的心得。她表示，公司還通過公眾號、騰訊視頻、小紅書等渠道進行推廣，同時借助老學員的介紹，業務發展得越來越好。許多客戶都是慕名而來，找上門來尋求幫助。



●陳欣蔚給深圳一小孩進行視覺調校訓練。



●陳欣蔚(右)向員工介紹給孩子訓練達到康復的方法。



●深圳前海舒蔓之路健康科技員工給多動症孩子進行訓練。

香港文匯報深圳傳真