「90後」港青邁步多元經營 內地追夢收穫四間餐廳

在北京「字裡行間·童心館」見到鄒圳超時，她剛從深圳參加完2017前海深港澳青年創新創業大賽，從500多組青年創業項目中脫穎而出斬獲銅獎。坐在對面的鄒圳超白皮膚，大眼睛，紮着所有年輕女孩都喜歡的丸子頭，香港文匯報記者怎麼也無法將這個貌似在校大學生的「90後」香港女生與已經在內地商海闖蕩數年、擁有四家店舖的「女老闆」聯繫在一起，而她所創立的「小鯨匹薩」早已經成爲內地兒童餐飲品牌的翹楚。去年又大膽開創將兒童餐飲、兒童書店及兒童親子活動完美結合的「童心館」經營模式，也在半年內扭虧爲盈，還有兩家新店正在籌劃之中。

■文：香港文匯報記者 馬靜 北京報道

■圖：受訪者供圖

■「小鯨匹薩」為兒童提供多元化的餐飲服務。圖為鄒圳超（左三）教孩子們製作匹薩。

■鄒圳超將兒童餐飲、親子活動融入書店，創立「童心館」這種多元經營模式。

港青北上 創新天

「超」越傳統披薩 創新兒童餐飲

「都說我們在內地的香港青年是『北漂』，我卻覺得我們更應該是『北遊』，像自由自在的小魚一樣在內地的海裡遨遊，誰都可以有魚躍龍門的理想。所以，在2013年年底創業之初，我就把我的店起名叫『小鯨匹薩』。」鄒圳超說。

「書店+餐飲」半年扭虧轉盈

談及在內地創業的歷程，鄒圳超感慨良多。與同齡人相比，26歲的她無疑是成功的，在內地兒童餐飲界，她所創立的「小鯨匹薩」也是為數不多的幾家盈利餐飲品牌，在北京、衡陽、杭州擁有四家店舖，經營良好，還有兩家即將開業的店舖正在籌備之中。去年她又大膽嘗試，接手一家原本虧損的兒童書店，將兒童餐飲、親子活動融入這家書店，創立「童心館」模式，短短半年時間，書店扭虧為盈。如今，每逢周末，這家店收入在兩萬元（人民幣，下同）左右，平日收入也達到數千元。這樣的綜合運營模式亦被許多業界大佬認可，在上海的一次業界活動中，當場就有兩家書店提出要她接手管理。

對於獨自一人在內地創業的鄒圳超而言，取得今日成功非常不易，誰能想到只有26歲的鄒圳超在四年商海闖蕩中曾先後經歷了拍檔撤資、獨自承受巨額貸款、店舖經營不善幾近關門、僱不起員工的種種艱難與委屈。

「其實，我還是要感謝我的拍檔，也是我的前男友。2013年我大三，我們去意大利旅行，覺得那裡的披薩太好吃了，回來就想開一間屬於自己的披薩店。」鄒圳超說，「我就先去披薩店打工，13年12月底我們兩個在親戚家小區一所閒置的房子裡開了第一家店，當時叫『小鯨的匹薩店』，主要供小區附近的小資和白領。」鄒圳超獨創了許多奇特口味的披薩，具有香港特色的椰蓉奶黃披薩、怪怪的榴蓮披薩，居然也在傳統披薩中闖出一番天地，小小的店舖經營得風生水起。

參加創業賽 獲50萬扶持資金

從小到大，鄒圳超都是別人眼中的學霸，高中聯考時以優異成績考入北京大學廣告學系，原本準備與其他同學一樣，進入大公司做一名優秀的廣告設計者。沒想到經過當年的一次旅行，憑借一股衝動進入內地餐飲界，就再也沒打算出去。大四畢業後，這個勇敢的香港女生決定：留下來，做披薩。2014年，她和她的小店參加了大學生創業大賽，成為萬達集團大學生創業重點扶持項目，當時獲得50多萬元創業貸款，「小鯨匹薩」也在北京通州萬達開出第一家正規店舖。

原本以為，一切都會朝好的方向開始。結果，就是在這家店，鄒圳超度過了創業來最艱難的一段。「萬達店當時位於商場三層的一個小角落，那層原本是服裝樓層，遠離商場餐飲區，整個商場還有必勝客等多家知名的披薩品牌，我們的店開始就處於虧損狀態。」鄒圳超說。就在當時，她的合作夥伴也就是前男友提出分手並要撤資，「最難的時候，一天整個店的收入只有80元，店舖租金都付不起，僱不起員工，我一個人既是後廚又是前台收銀還是服務員，那段時間整夜睡不着覺，壓力非常大。」重提這段最艱辛的經歷，鄒圳超卻顯出同齡人所沒有的淡定。

就在所有人都認為「小鯨匹薩」應該閉店時，鄒圳超沒有放棄，並在無意中發現了兒童餐飲的優勢，於是大膽轉型，將原本以白領為主要食客的「小鯨匹薩」轉型為兒童餐飲，為兒童提供多元化的餐飲服務。如今，「小鯨匹薩」成為萬達集團大學生創業重點扶持項目中唯一繼續留下來的原創項目，在衡陽、杭州的萬達商場，鄒圳超先後又開啟兩家「小鯨匹薩」店，深受當地客戶喜歡。

■鄒圳超（左）所創立的「小鯨匹薩」早已經成為內地兒童餐飲品牌的翹楚。

熟悉內地是「制勝法寶」

在鄒圳超看來，熟悉內地，了解國家政策是內地創業的必備利器和制勝法寶。她認為，進入內地市場首先要充分了解國家創業政策，至少要搞清楚來內地創業的各種手續和辦理程序。

與時俱進 接受新事物

「我在內地創業進展比較順利，主要因為我在北京讀書四年，已經很熟悉內地的各種規章。」鄒圳超說，香港人在內地創業或多或少會遇到一些難處，比如當年香港人無法註冊個體戶，後來內地合夥人撤資後更換法人時有許多不便；香港人無法申請支付寶信用積分等；還有香港人註冊公司需要商務部備案等，「這些政策都是在創業前要進行充分了解的」。

「與內地人打交道的一些人情世故可能也得學習，要多交一些朋友。」鄒圳超說。不過，現在內地網絡非常發達，「比如租店舖，找房子等，內地有許多非常有用的網絡平台，比如58同城等，對於初入內地的香港人都是非常有用的。」

鄒圳超說，現在香港仍有一小部分年輕人對內地心存誤解，這些都需要到內地走一走，親身感受一下才能消除。「其實，內地有許多機會，也有許多便利。一些人不願意接受新事物，但現在世界格局已經大變樣，不要再做井底之蛙，出來看一看就會發現不一樣的天地。」

■鄒圳超（左六）參加2017前海深港澳青年創新創業大賽斬獲銅獎。

■「小鯨匹薩」北京通州萬達店。

■鄒圳超（左一）攜創業項目在深圳參加創業展

■鄒圳超在店裡引導小朋友畫畫。

年輕更要敢闖敢創

特稿

鄒圳超很忙，新的兩家店正在籌備當中，她要見不同的合作夥伴、談新店設計方案；要管理現有店舖、管理十幾個人的團隊；還要考取健康管理師資格證。但是，她也很快找到了自己獨特的解壓方式：滑冰。

鄒圳超在北京國貿冰場已經小有名氣，技術達到專業水準。「在創業最難的時候，我發現了滑冰是很好的解壓方式，現在幾乎每天都會抽空去滑。」被稱為「冰雪女王」的鄒圳超說，「我喜歡這種不被束縛，有所突破又自由自在飛翔的感覺。創業亦是如此，也會遇到各種各樣的困難，但是不要懼怕，勇敢去衝，大膽去做。反正我還年輕，有的是時間和精力。所經歷的，也都會成為寶貴的經驗」。

鄒圳超在內地生活過得豐富多彩，父母對她也從最初的不放心變成了放心和放手。當年創業時，父母都認為她「不過是玩一玩，撞到頭破血流自然就會收手，乖乖地去上班」。如今，她已經成為父母心中的「驕傲」。採訪中，鄒圳超給香港文匯報記者看了父親的微信朋友圈，父親發了鄒圳超參加創業比賽獲獎的照片，配的文字是「這個姑娘是我最大的驕傲」。

傳遞溫暖和關愛

「我很感謝爸媽，當年並沒有阻止我『胡來』，」鄒圳超說，「其實在我最難的時候，給我最大幫助的還是他們，我爸爸當時拿出積蓄幫我還了17萬元貸款，解決了我的燃眉之急，到現在我都感激他們。」在鄒圳超看來，自己現在所專注的兒童餐飲、親子活動也是為了給更多家庭帶去愛，如同在回報家庭給她的溫暖和關愛。

■香港文匯報記者馬靜 北京報道

二三線城市更具「錢」景

「內地創業機會很多，我們香港青年最不缺的是敢拚敢闖、吃苦耐勞、不會輕言放棄的獅子山精神，這些都是我們在內地打拚的優勢。」鄒圳超這位已經小有成就的創業精英一面鼓勵有意來內地創業的香港青年，同時也給出了一些創業建議。她認為，前往內地創業一定要根據自身優勢找到獨特且有前景的項目，同時不要只盯住北上廣等一線城市，「二三線城市現在反而更具潛力，是『錢』景廣闊的創業選擇地」。

跳出傳統 發揮優勢

鄒圳超認為，香港青年有許多專業人才，具備英語優勢和國際視野，這些都是在內地創業所不可少的。但她還是給出了一些善意的提醒，「內地創業最好的年頭是前幾年，當時創業氛圍極好，政府支持力度大，各種投資渠道也很豐富，現在進入已經有點晚了。」鄒圳超說，「所以這就要求香港的創業者有更加獨到的眼光，能在千篇一律的創業項目中找到超前的最具特色的項目，最好能充分發揮自己的優勢。我學的是廣告設計，看似與餐飲無關，但是這個專業在我的店舖設計和經營中發揮了許多作用」。

鄒圳超還指出，港青北上創業不一定非要緊盯傳統意義上的北上廣這些聚財寶地。「內地許多二三線城市前景廣闊，擁有更多機會，反而比北上廣更容易尋得機遇」。剛剛參加完前海深港澳青年創新創業大賽的鄒圳超覺得，前海就是一個適合港青創業的好地方，「有很多優惠政策，還能租到很便宜的工作場地。」

鄒圳超還就自己四年多創業感悟總結了幾個小貼士：第一，一定要謙虛，年輕人很容易狂傲，如果能夠謙虛一些，則從創業中獲得的進步會比想像的更多更多。第二，要真誠，在變幻莫測和高手如雲的市場環境中，要堅信真誠的力量，恰似無招勝有招，真誠的人更容易獲得長遠的成功。第三，要確定好創業的目的和意義，這份初衷能夠幫助你更有力量去戰勝過程中可能遇見的各種艱難險阻，單純的掙錢不應該是創業的唯一目的。