

## 探營 孵化器

之 華強北通天地

從港人林梓文的辦公室窗戶望去，滿眼是熙熙攘攘的人群，24小時不停轉地卸貨送貨發貨，深圳的華強北看起來永遠都是這樣忙碌有生機。此前，專注於VR產品的香港企業維亞環球科技有限公司（以下簡稱維亞），發展四年多來，產品已經風靡香港、台灣、日本、馬來西亞等地區。下一步，林梓文與其他創始人預想的是進擊廣闊的內地市場，「我們就是看中了這裏獨特的地理位置、完整的上下游產業鏈，才將深圳公司設在了這裏。」

● 香港文匯報記者 胡永愛 深圳報道



掃碼看片

### 入駐企業有話說



● TTD孵化器休息區。香港文匯報記者胡永愛攝

#### 創界山文化傳播有限公司

創始人黎建峰：「現在TTD入駐的團隊，以及外部與之有聯繫的合作夥伴，提到要拍宣傳片這類品牌需求，第一個想到的就是創界山。」

入駐時間：2020年6月

運營範圍：涵蓋短視頻製作運營、營銷發行、藝人經紀、網紅孵化、商務開發、劇本創作開發、版權交易、影視製作、投資拍攝、跨產業鏈合作等

#### 深圳市劍譜科技發展有限公司

COO黃錦麟：「這裏不僅業務多、市場大，我也開始接觸之前在香港無法深入了解的抖音運營、直播帶貨等，剛好TTD入駐了短視頻團隊，給我提供了機會！」

入駐時間：2019年12月

運營範圍：集智能科技開發、新媒體營銷、產品設計三大主營業務的數字創意全案公司，明星產品服務包括公眾號運營、網站搭建以及短視頻運營等

#### 維亞環球科技有限公司

CTO林梓文：「像我們剛剛進入內地市場，快速了解的辦法當然是和有經驗的港企以及本地企業多接觸，學習內地推廣方式就是重要的一課，其他入駐的小夥伴幫助了我們很多。」

入駐時間：2019年底

運營範圍：一家集研發、生產、銷售VR科技產品於一體的虛擬科技技術公司，主營VR硬件及遊戲研發、承辦VR電競賽事等業務

### TTD創始人施培營

TTD成立的初衷，就是以深港兩地的資源，協助兩地的青年進行創業孵化。港人北上，除了產品外，最急需的就是找到適合自己發展壯大的宣傳推廣渠道。

TTD目前的電商服務包含國內電商及跨境電商兩部分。TTD香港企業眾多，不少在港發展時已有跨境電商經驗；而入駐的深圳企業則有豐富的國內電商經驗。我們將這兩部分資源融合起來，組成20多個深港兩地的導師團隊，為有需要的企業提供培訓、代運營以及物流財務服務。



# 智能硬件寶地 港人助陣開拓

## 港企入駐華強北：地理獨特產業鏈完整



▲ 維亞在TTD孵化器中的體驗空間。受訪者供圖



▲ 港企維亞環球科技有限公司CTO林梓文在維亞的VR體驗空間中。受訪者供圖

為了擴大企業知名度，2019年年底，維亞CTO（首席技術官）林梓文就帶領團隊入駐了位於深圳福田區華強北電子科技大廈的通天地智能產品孵化基地（以下簡稱TTD）。原本維亞準備從2020年初發力內地產品與服務的推廣，但無奈遇上新冠肺炎疫情，計劃不得已擱置了半年。隨着疫情在全球持續發酵，林梓文發現內地的防控做得最好，於是，維亞開始緊鑼密鼓地加緊了內地市場的布局，正式進駐了深圳TTD。

### 港人更懂港企 經驗資源皆具

從前，維亞沒有設立深圳分公司時，林梓文每年也會來華強北考察、購買最新的硬件。「眾所周知，華

強北在硬件研發及銷售上在全國甚至全球都是領先的，而這正是我們做VR遊戲裝備需要的。」

因此，維亞打算設立內地公司時，首選之地便是華強北。林梓文知道深圳的孵化器很多，但希望維亞可以入駐一個「了解港人、並能夠直接給維亞內地創業經驗以及資源」的孵化器。因一次朋友偶然地介紹，林梓文結識了同是港人的施培營，他也是TTD的創始人。兩人深入交談後，林梓文了解到，TTD是一個以服務智能產品及周邊企業為主的孵化器，「我認為集群效應也特別重要，有利於維亞在內地迅速找到合作夥伴。」

### 提議開闢展廳 助力企業宣傳

華強北寸土寸金，為了節約成本，維亞進駐TTD只租了一個30平方米的辦公室，供10多個深圳同事辦公。但TTD考慮到VR遊戲及設備的特殊性，主動提出在孵化器中開闢一個體驗館，可以展示產品。

「展廳就在孵化器前旁，很顯眼很酷炫，和我們辦公室差不多大。現在來孵化器參觀、洽談的合作方，一定會去展廳，玩一下遊戲，體驗下我們的產品。雖然維亞才進入內地市場不久，但這個展廳起到了很好的宣傳效果！」林梓文介紹。

### 介紹低價供應商 便宜三成

此外，維亞入駐華強北的重要原因，便是這裏得天獨厚的地理位置及供應鏈優勢。從前，維亞採購電子硬件，只能找到內地工廠去購買，但要拿到優惠價格，工廠一般有最低數量限制。這對於創業公司來說，囤貨與資金壓力較大。開設深圳分公司後，TTD憑借多年在華強北的經驗與人脈，為維亞介紹了不少能以批發價格少量拿貨的供應商，可以比之前廠家拿貨便宜兩成到三成。「我們的遊戲設備需要顯卡，但大家都知道最近一些主流顯卡一直缺貨，TTD卻憑着華強北人脈幫我們找到了供應商，真的太難得了！」

最近，在TTD的介紹下，林梓文正在洽談內地VR眼鏡與維亞的合作，「從前我們在香港、台灣、東南亞市場的時候，用的是外國品牌，但它不僅購買難，更新、售後也不方便。維亞和這個品牌方已經簽署了戰略合作，正在測試產品，一旦使用，會更有助於打開廣闊的內地市場。」

### 評估場地洽談租金 實現雙贏

從華強北起步，維亞的遊戲設備如今已入駐深圳不少電玩城及商場，「我們剛來內地，完全不知道線下店鋪應該找誰洽談，每個商場面對的人群是什麼年齡段，地理位置是否優越……TTD在這方面的經驗比較豐富，一直在幫助我們尋找以及評估適合的場地。」林梓文舉例，東門人流量大，前來遊玩的年輕人眾多，於是我們在這設置了6台VR設備。事實證明選擇很正確，「疫情恢復後，很多人來玩，我們還協助舉辦了幾場電競比賽，參與人數超乎想像，打開了遊戲設備的知名度。」

林梓文侃侃而談，我們還在深圳福田卓悅中心商場開設了VR體驗館，卓悅中心是新開業的商場，加上疫情原因，人流量並不算多，我們希望招募有更好玩的商家入駐。TTD創始人施培營得知情況後主動牽線維亞與物業出租部洽談入駐事宜，一方面可以引進VR遊戲為商場吸引客流，更重要的是商場可以給維亞較大的租金折扣，實現雙贏。「其實維亞主要業務是售賣設備及遊戲，消費端不是主要市場。但在市場價租金6折的情況下，我們覺得在這樣的高端商場開設一家門店，不失為一種好的營銷方式。」林梓文說。

### 通天地智能產品孵化基地

地理位置：深圳市福田區電子科技大廈C座13層 成立時間：2018年4月

使用面積：約1,600平方米

孵化中國隊：近40家創業公司（入駐率100%，港企佔三分之一）

功能區：開放辦公區、茶水間、休息區、會議室等

#### 服務範圍：

- 企業服務：工商財稅、商標專利、運營資質、政策自主輔導、創業比賽申請通道、路演設計及培訓，融資顧問服務
- 創意服務：平面設計、產品設計、軟件網站小程序開發、抖音微信等新媒體培養
- 電商孵化：電商培訓、電商出海代運營、跨境物流&財稅服務

### 優勢特色

- 香港人創辦，更懂得香港企業的需求
- 行業及企業資源眾多，為入駐企業介紹精準的客戶資源
- 根據不同企業的需求進行孵化，以孵化器資源為企業獲得商場最低價資源、對接各類展會與創業比賽資源，增加曝光率

### 「個人入駐」尋得機遇

「從香港來到深圳華強北後，我第一感受就是後悔來得太晚了！」談及2020年自己所做的這一生重大決定，深圳市劍譜科技發展有限公司（以下簡稱「劍譜」）COO（首席運營官）黃錦麟還是很激動。通常孵化器入駐，是以企業為單位，黃錦麟的「個人入駐」顯得有些不一。

去年6月，黃錦麟正式入職劍譜。原先，黃錦麟在香港從事互動廣告行業，因修例風波及疫情影響，這兩年生意並不景氣，他也對自己的職業生涯感到迷茫。「我和TTD創始人施培營認識很久

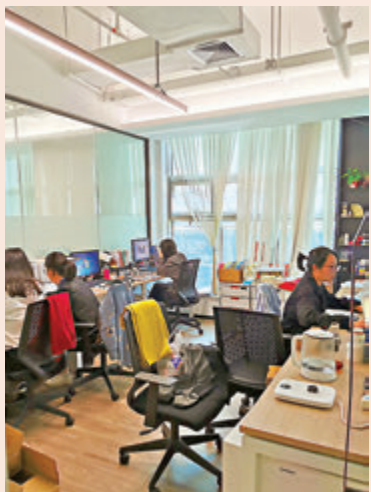
了，那時跟他聊天，他告訴我TTD孵化器有劍譜這樣一家公司，很適合我。極力邀請我來深圳看看，來華強北試試。」

### 業務多市場大 夥伴開放

多年前，黃錦麟就有過北上發展的想法，與很多香港青年一樣，真的踏出香港到內地，還是有很多的疑慮：擔心怎麼發展業務，怎麼進行適合當地的推廣，內地生意的經營方式不是和香港大相逕庭，會不會過來受到孤立……

### 港青：後悔來得太晚

客觀環境逼着黃錦麟來到了華強北，TTD則幫助他徹底打消了這些心理障礙。「有TTD這個平台，我基本每天都在認識新朋友和合作夥伴，他們心態都很開放。」剛剛加入劍譜，黃錦麟就着手開始進行微亞VR產品的推廣，「2020年前半年休息了6個月，後半年三倍工作量。」至今，黃錦麟僅服務TTD投資的企業業務，已經忙不過來，「這裏不僅業務多、市場大，我也開始接觸之前在香港無法深入了解的抖音運營、直播帶貨等，剛好TTD入駐了短視頻團隊，給我提供了機會！」



● TTD孵化器內部辦公區。香港文匯報記者胡永愛攝