

# 同一個夢想 青春飛揚 築夢神州——港青北上發展

正在廣州暨南大學上學的7名香港年輕人：林家偉、黃佩瑩、韓家儒、陳茵婷、高煜燁、李澤豐、梁澤雄，有著近乎相同的童年經歷：平凡而忙碌的長輩經常忘記一些 special day，如生日、紀念日等，讓童年時光顯得孤獨無趣。

當他們北上廣州求學後驀然醒悟：醫治「special day 遺忘症」不正是一門生意嗎？這7名學子向校方遞交了項目計劃書，在暨大「紫荊谷」創業導師的指導下，開啟了校園創業之旅。

近日，這幫忙碌的年輕人告訴記者，正是年少時的孤獨給創業注入了靈感，現在要用行動追回那些曾失落的快樂。

香港商報記者 李苑立

## 一群有著憂傷童年的年輕人

# 讓愛復活 special day

## 港青「七小寶」北上創業記

## 有愛有恨有故事 才有 special day

每年到廣州暨南大學求學的香港學生有3000餘人。在到廣州之前，special day 團隊的7位聯合創始人並不全部相識。直到2016年秋季的一天。

林家偉得知香港經緯集團出資在暨大創辦「紫荊谷」項目，徵集港澳學生的創業創新好點子，並將提供培訓、孵化等系列創業支持。想到還有半年多就要畢業，林家偉覺得試試也好。

「大家周末要返香港，我們就在大巴車上討論了起來。」林家偉、李澤豐告訴記者：「全車人開始議論紛紛，後來大家對香港生活撞出一個共同感受，香港忙碌人士多，對 special day 往往有心無力。」

「呢個創意有得搞嘅！」李澤豐腦子裏突然閃光。幾

名同車的年輕人一拍即合，很快就有7人願意參與進來。

「我們7個從細都係香港生活，都深有同感，一致決定項目名稱就叫 special day。業務定位為忙碌人士定製禮物或者場景，口號係『留住愛、更有趣』。」CEO 林家偉道：「通過校方紫荊谷創業訓練營，我們利用7日嘅時間將想法慢慢打磨，然後就漸漸起草成計劃書，通過了專業導師嘅首輪評審。」

「原本以為創業離自己好遙遠，估唔到話嘍就嘍。」大二學生韓家儒說：「有份調查資料顯示，超過7成的香港年輕人希望創業，但三年內能成功的唔到兩成。我們想成為20%中的那個。」



左起陳茵婷，韓家儒，林家偉，黃佩瑩，梁澤雄，高煜燁

## 用激情點亮創業人生

Special day 項目組成員完成了暨大「紫荊谷」的培訓後，便開始依公司模式進行創業模擬。有了暨大管理學院導師的指導，special day 團隊激情澎湃，前期籌備工作順利。

「家偉任總經理、茵婷任賬務總監。」宣傳部長黃佩瑩說：「大家每人要負責自己擅長嘅領域，關係都好好，有點家的感覺，cheering。」

「從創意點子到實際應用，仲有相當嘅距離。進入角色之後，感到理論同實踐嘅不同之處，收穫滿滿。」大三學生高煜燁說。

在2017年春節之前，韓家儒等人在廣州地區大學生群體中做了一次問卷調查。從回收的150餘份有效問卷中發現有近8成人看好 special day 市場前景。

黃佩瑩、陳茵婷告訴記者，團隊組織了大討論，將公司業務清晰分為三個 item：友情、愛情同親情。圍繞這三大類設計不同嘅情境產品，並制訂出三大 Target：一是為人製作難忘嘅場景。二是代人表達一些特別嘅心意，比如說定製特別的禮物。三是推出整體創意節目，如 party room 布置、party 上的特別節目等。

為了增強宣傳推廣，他們很快註冊推出了 special day 微信公眾號，並同步在 facebook 上推廣。林家偉說，親戚朋友的生日是固定的，業務以吸收會員註冊為主，在會員的 special day 快要來臨前一個月，他們會自動提醒會員，同

時會收集需求，收取訂金，著手準備。

隨著創業路演的臨近，黃佩瑩等人發現，僅靠7個人的創意是有限的，而用戶需求是無限的。special day 應該融入「互聯網+」概念，搭建一個線上平台，既能收集用戶需求，又可收集同學們的創意，然後軟件自動配對需求，special day 團隊進行品質與費用評估監管。每完成一單，根據會員滿意度進行支付結算。只有不斷創新提高滿意度，平台才能獲得更多的收益。這樣對大家也有激勵。

「這是一個龐大的產業鏈。」就讀工商管理系的韓家儒和陳茵婷認為：「下一步，仲計劃組建採購團隊，負責與各大餐廳、酒店聯繫，將他們的菜式同服務放在平台上，等 special day 會員參考，平台可以按點擊率、成交率來抽佣，餐廳酒店亦可以成為平台合作單位，這樣就創造出新利潤。另外，在定製 special day 禮物上，仲涉及龐大的材料商群體，前景廣闊。」

在今年3月份舉行的「紫荊谷」創業項目路演上，暨大管理學院創業學院院長張耀輝評價 special day 項目說，從創意到執行，這7名香港同學很快進入角色，運營思路、協作精神表現突出，即使短期不能達到火爆的預期目標，但至少奠定了未來成功的基石。special day 項目也獲得了首筆7000元的前期籌備資金。

## 不一定成功 但學會不放棄

Special day 項目成功路演後，就要轉入實際操作階段了，需要註冊公司、租用場地、聘請員工等，以籌備試運營。

林家偉向記者坦言，學生身份是個問題。比如說自己這段時間正好要寫畢業論文、答辯。其餘幾位還在大二、大三，學業更緊張。另外現階段要專職經營一家公司，家長們也有不同意見，有的還計劃去英國作交換生，兩年後才能回來。甚至還有一名學弟兩門功課未掛紅燈，現在是進退兩難。

「我也想過，像比爾蓋茨那樣退學創業。可當年蓋茨是拿到了百萬美元的風投，我們還沒有這麼幸運。」林家偉說：「要把首家 special day 體驗店開辦起來，預算至少是30

萬元人民幣。還需要在3個月內接到訂單，才能實現卷動發展。考慮到這些因素，公司運營目前暫停。現時一方面在設計公司 LOGO、註冊商標等，另一方面尋找風險投資。」

另悉，校方很重視學生創業，也在積極幫助尋求風投資金介入。special day 後續工作有可能隨時啓動。

作為 CEO，林家偉表示，即使最終沒有創業成功，又有什麼關係呢？正趕上了祖國「雙創」大潮，比起60多年前的李超人、四叔他們，幸運得多。最重要的是，經過這番嘗試，學到了書本之外的東西，更學會了對未來的不放棄。

8.52% 成熟企業家 對比2009年增長108.87%

4.66% 新企業家 對比2009年增長109.91%

4.99% 初創企業家 對比2009年增長206.13%

創業各過程 人數比率

19.67% 有創業意向的人 對比2009年增長170.19%

32.38% 潛在創業者 對比2009年增長71.6%

高達七成港人想創業，但真正開啓創業的不足兩成。（暨大港澳學生調查組）

## 成功的榮耀和失敗的尊嚴一樣重要

記者手記

俗語云：自古英雄出少年。年少功成名就固然可喜，但少不更事是常態。縱觀當下神州大地普掀「雙創」大潮，年輕人面臨的機遇增多，成功的可能性增大，但失敗的幾率同樣不會小。

筆者採訪到的這7名香港同學，算是一個典型。他們一方面對香港的童年記憶心生抱怨，另一方

面又對社會生活充滿愛心，在創業之路的起步上，想到的是將童年的孤獨改造為成年人的喜悅。

這件事本身就極具情懷。即便「七小寶」們目前的付出尚未收穫成功，七顆充滿正能量的心性已經影響社會。

成功從來非易事，失敗亦非多壞事。在功利社會裏，人們熱衷為成功者鼓掌站台，而對其背後的艱辛往往漠不關心？尤其對在創業中一路掙扎著的草

根階層子弟，我們不妨有時多站在挫敗者的立場反思：在他們最需要的時候，能有多少雪中送炭？

比如在這7名年輕人的創業困境中，如果能有一筆30餘萬元的創業金，即將畢業的林家偉或許真的走上了創業之路。哪怕最後不一定風生水起，這段經歷恐怕也會成為其攀向成功的墊腳石吧。成功者的榮耀和失敗者的尊嚴，一樣重要。

李苑立



七人創業團隊