

# 同一個夢想 青春飛揚 築夢神州——港青北上發展

用「創業達人」來形容陳升再貼切不過，十年間，他進行了兩次創業。第一次看似「小打小鬧」的「海淘」創業經驗，在他17歲的大腦中，開始產生了一種面向世界、勇於開拓的創業觀，並在日後的創業跑道上，不斷堅定。陳升在夾縫中尋找靈感，始終走在人群之前，他帶領團隊快速的學習積累，打通了港深兩地的任督二脈，並找到了他們獨特的未來之路。政策變化意味著機遇，實際困難意味著完善自身的切入點——陳升將這些都看作創業路上的正面力量。

香港商報記者 王曉蕾

## 創業達人陳升：

### 十年兩次創業

陳升的第一次創業是在17歲。兩個中學生，每周五飛去日本淘貨，周日回港讀書。現在回想起來，陳升說，「人生體驗感覺是挺豐富的」，那時候自學寫網站，在雅虎拍賣開網店，還給時裝雜誌提供服裝，在語言不通的日本度過了18歲生日。「錢雖然掙的不多，但積累了不少經驗。」

淘貨的經歷也使陳升與服裝設計專業建立了感情，並申請進入了以時裝和美術而聞名於世的英國倫敦中央聖馬丁學院進修。但大學畢業回港之後，他卻並沒有選擇繼續在服裝設計行業發展，而是在英傑華集團香港總部擔任副總裁助理。陳升說，一方面是家人不太支持，另一方面是自己感覺香港缺乏服裝設計的土壤。

當時陳升就職的公司正在探討發展內地業務，並計劃與內地大學開展合作，陳升負責接待、策劃，得以接觸了許多內地高校的青年人。幾經往來溝通，陳升再次萌發了創業的念頭，聯合了香港還有清華、北大的幾個朋友在香港成立了拜登諮詢有限公司，專注青年教育。

「真的是摸爬滾打」，陳升在回憶創業最初幾年時說，要去各個大學宣講、招生，最長的時間是近6個月不間斷，從香港飛到大連，然後坐高鐵到瀋陽，再到北京，一站接著一站南下，「一直一個人在外面。」

這段經歷使得陳升對內地的市場、人文逐漸熟悉了解，也奠定了他創業下一步轉型的契機。



陳升與團隊將中國品牌推向國際市場。

### 進駐前海大本營

2015年，去哪兒、攜程等一波OTA（在線旅行社）大規模興起，陳升強烈地感覺到了互聯網+的熱潮，加之公司傳統業務發展遇到瓶頸，質量提升空間受限，一個新奇的想法冒了出來——能不能利用OTA的這種模式，建立一個第三方平台，並通過一些評論、搜索的功能，幫助學生尋找需要的課程。

陳升很快便把想法寫成了計劃，並得到了香港青年協會的認可，團隊開始進行前期準備。「當時有一個分界點」，陳升說，團隊在猶豫是去北京中關村，還是去深圳前海。「最後我個人覺得前海具有很好的優勢。」一方面是距離優勢，24小時隨時可以回港，一方面是政策優勢，前海是深港合作區，「有政府撐腰」，深港青年夢工場對港青創業扶持力度很大，租金、配套都很適合。

最終，團隊把原本福田、南山的辦公室都「砍掉」，集體搬進了前海「新家」，這便是學學科技的雛形。

前海不僅僅給陳升帶來了發展的土壤，還帶來了新的商機。陳升察覺到，前海有很多做跨境電商的企業，他在想是否可以把國際貿易的代理權做一個SaaS（軟件即服務）這樣的垂直匹配的平台。「其實核心的算法與之前的教育項目是一模一樣的」，陳升說，可以看到哪個供應商給的貨最齊，供貨的價格，以及貨源的地點。

陳升決定，先從SaaS做起，做跨境電商的服務商，幫助他們尋找貨源和代理商，然後幫他們做一些第三方服務，來穩定供應及貨源。「這個算是我們跨出了成功的一小步吧。」從學學科技，到後來獲得首輪融資金額5000萬元人民幣，以及再後來的一系列事業規劃，「真的都是從前海的跨境電商開始的」。

### 在政策變化中尋找機遇

學學科技團隊一直堅定地使用SaaS軟件服務的方式。但他們並沒有按照過去的模式買斷系統，而是為客戶提供定制化的服務。在項目運營的前6個月，實現了直連國際212個大型供應商，貨品種量超過15萬種，完成跨境交易8124單，間接孵化跨境電商企業140多家，實現單月最高交易總額超過人民幣2.3億元。

經過兩年發展，團隊在跨境電商行業中積累了一定資源，陳升又萌生了通過進口渠道出口中國產品的想法，從進轉為出。目前，團隊已經和前海的貿易公司展開合作，其中一項是把廣東的珠江啤酒出售拉美市場。預計今年年中將會舉行珠江啤酒的發布會。下一步，還計劃與王老吉、加多寶等品牌合作，將產品出口巴西。

在陳升的感覺中，雖然政策是在不斷變化的，一波又一波的熱潮來襲，也有一波又一波冰河結凍，但要順應政策，並且在政策的變化中得到啟發，就能夠不斷的找到機遇。

隨著粵港澳大灣區的建設步入正軌，人力資源是陳升發現的下一個機遇。接下來，學學科技打算開發兩套系統，一套是主打勞動密集型行業，幫助提高管理效力，另外一套是針對專業人士，例如國際會計師、律師，建立一個互聯網形式的平台，幫助政府、企業匹配人才。

「這是我們2017年下半年的規劃」，陳升總結道，我們前期是做一個貨物的SaaS，後期將主要集中在人力資源這，做一個人」的SaaS。



學學科技是2015年首批入駐前海深港青年夢工場的香港團隊。

### 有關創業的多重身份

學學科技（深圳）有限公司總經理，深圳齊力信息系統合夥企業執行合夥人，青年專業聯盟前海眾創空間運營總監，（香港）青年專業聯盟秘書長及資訊科技界副會長，國際青年發展協會常務副會長，前海深港青年事務專業諮詢委員會委員，第六屆深圳科學技術協會代表，這些都是陳升的頭銜。

陳升坦言，現在有兩重身份，第一個是創業者，另外一個是創業者的扶持者。「因為我已經交了很多學費了，希望可以讓他們少走一些彎路。」

（香港）青年專業聯盟是唯一一個全港人、全港資在運營的孵化器，只招純正的香港團隊。身為聯盟的秘書長，陳升在招募港青團隊之外，還想建立一個項目庫。「一些困難和挑戰，如果用比較正面的態度去

### 期待雙創3.0版本

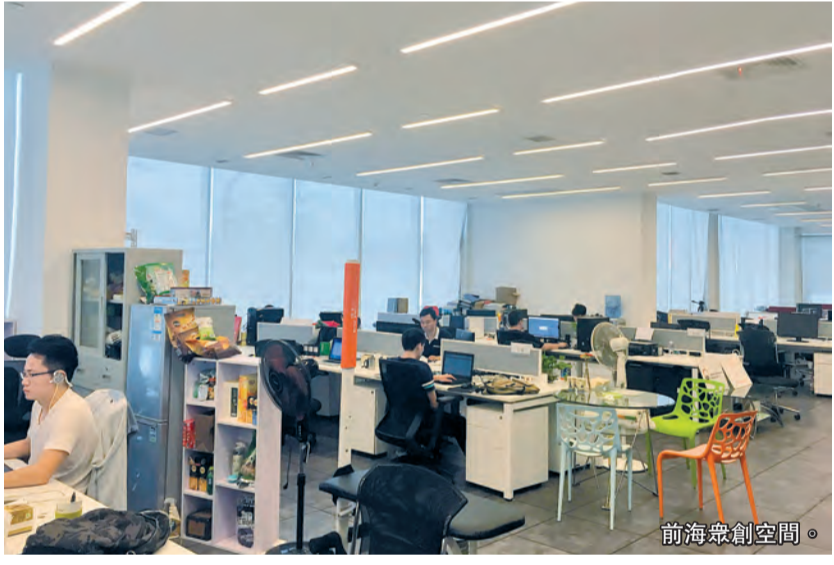
「大眾創業，萬眾創新」。在陳升的眼中，這波「雙創」的浪潮只是剛剛開始。如果前海深港青年夢工場是1.0版本，青年專業聯盟就是2.0版本，「我隱約感覺到今年會有3.0版本」，陳升解釋道，因為我們「又有了些補丁，冒出了一些想法，學到了一些知識。」

所以，未來需要觀望，期待有更多的版本出現。陳升說，前海是一個很好的契機和獲取靈感的地方。「它是一個試錯區。就是讓你開發，讓你一直犯錯的」，未來這種成功的模式可以複製到廣東，乃至於內地其他的省市，就如同當年深圳改革開放的模式，複製到各地一樣。

「依託香港，服務內地，面向世界」是前海發展的美好藍圖，陳升覺得，現在正在做的是前兩樣——依託香港，服務內地。未來，粵港澳大灣區在他的眼裏可能會帶動第二輪的、另外一種改革。「可能在辦完內地之後，面向世界，藉助我們在內地的一些經驗、資本、市場，往一帶一路的沿線國家輸送。也正是因為腦海中有這樣的藍圖，使陳升更堅定在前海不斷拓展。

「我現在做的就是未來想做的事情」，陳升如是說，既然已經選對了一個跑道，未來只是要往深跑、往前跑。

陳升主打深港概念，這就是他的生存之道。在垂直搜索系統領域，做深圳市場的有，做香港市場的也有，但是誰能來打通這個深港的任督二脈？陳升找到了最關鍵的所在。他靠自己摸索的經驗發現——創



前海眾創空間。



陳升參與前海眾創空間的運營工作。

# 港深夾縫中的生存之道