

# 創 翳 世 代

VOL.26

I<sup>3</sup> GENERATION = INCUBATION + INNOVATION + INVENTION

齊話女力創業

從 青年參與大灣區意向 說起



創孵中心攜手澳門中銀拓科創青創快捷服務

美高梅助青創優化產品加速育成

澳門青年創新創業大賽接受報名

市務學專家：與市場同行 先創新再創業



# CONTENTS

## 目 錄

- 創孵頭條**
- 04 齊話女力創業 從青年參與大灣區意向說起
- 創新動向**
- 08 創孵中心攜手澳門中銀拓科創青創快捷服務
- 10 美高梅助青創優化產品加速育成
- 創出未來**
- 12 澳門青年創新創業大賽接受報名
- 創智達人**
- 14 市務學專家：與市場同行 先創新再創業



2021年5月號

編審與設計 Editor and Design / 澳門青年創業孵化中心  
承印 Printing / 鴻興柯式印刷有限公司  
發行量 Print run / 六百冊  
發行 Publisher / 澳門青年創業孵化中心  
澳門馬濟時總督大馬路 29 號雙鑽 3 樓 B

版權所有 翻印必究

澳中致遠投資發展有限公司自二〇一七年受經濟局委託營運澳門青年創業孵化中心以來，致力為有志在澳門創業創新人士提供多元化的支援服務。二〇一八年十月，創孵中心創立電子月刊《創孵世代》。自創刊以來，廣受大眾歡迎。為便利讀者，本刊於第十期起，正式發行紙本，繼續稟承創新創意的精神，致力為本澳及各地創業者發掘、報導有關與青年創新創業相關的議題，以及提供創孵中心的動態資訊。

本期《創孵頭條》緊貼澳門青年創業孵化中心與澳大澳門研究中心主持《澳門青年參與粵港澳大灣區意向調查報告》的發佈，邀請創業會員探討她經濟的前景優勢。《創智達人》邀請澳門市務學專家，探討不同銷售模式的商機與通路，如何切合本澳青創企業的實際需求。



# 齊話女力創業 從青年參與大灣區意向說起

平衡家庭與事業，是社會對女性企業家的一個刻板印象，亦讓女性創業常受“兼顧家庭”這個緊箍咒的束縛。日趨網絡化的新商業型態，不僅為女創業者帶來了鬆綁的可能，體驗經濟的興起，更讓思維細膩、善感的女性，擁有了營商的優勢。於是，“她經濟”、“女力”成為新熱潮，全球各地的女性創業正在新時代經濟中崛起。日前，澳門青年創業孵化中心和澳門大學澳門研究中心聯合發佈《澳門青年參與粵港澳大灣區意向調查報告》，發現本澳女青年大灣區創業意願高，揭示澳門的女力創業正蓄勢待發。今期的創孵世代，邀請創孵中心的幾位創業女會員分享心得，同步解讀研究報告，齊話女力創業。



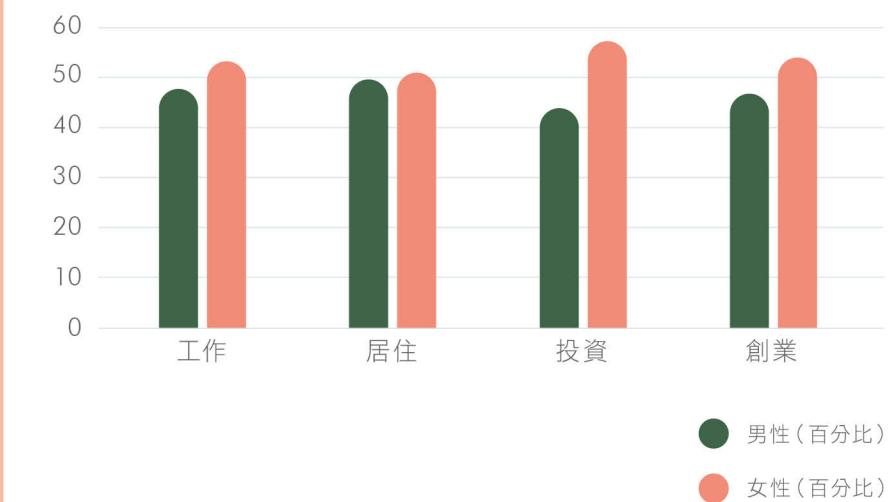
《澳門青年參與粵港澳大灣區意向調查結果》新聞發佈會

## 勇闖灣區 女性意願更積極

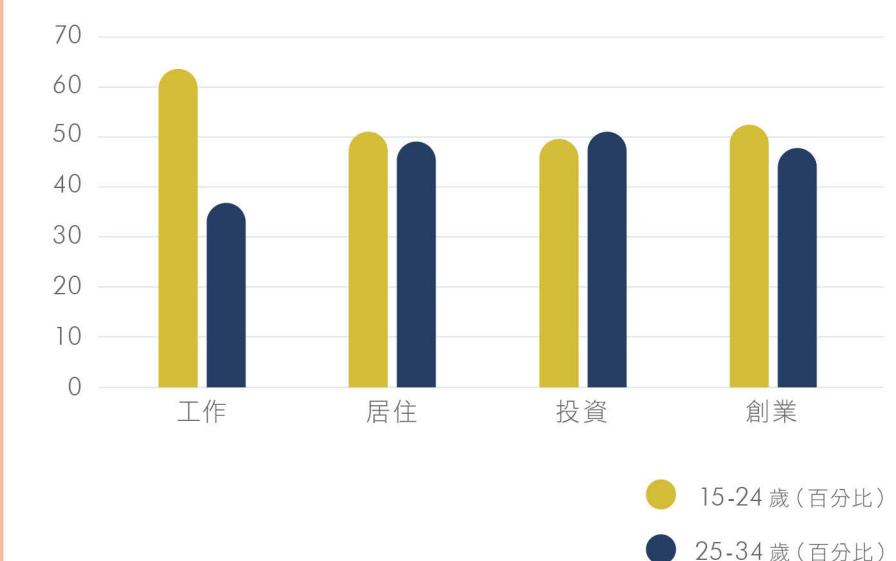
5月26日，澳門青年創業孵化中心與澳大澳門研究中心正式發佈《澳門青年參與粵港澳大灣區意向調查報告》。澳門研究中心主任林玉鳳介紹，自2020年12月起，調查了逾千名15歲以上本澳居民到大灣區內地城市及香港工作、居住和創業等的意向。結果顯示逾五成七受訪者支持融入大灣區發展(見圖三)。當中15至34歲的年輕人中，願意往大灣區工作、居住、投資和創業的都約佔三成左右(見圖二)，本土出生、個人收入在1萬2千元以下是該群體的人口特徵，相信以在讀大學生及剛踏入社會的年輕人為主。

最願意往大灣區內地城市投資的年輕人以25至34歲為主，是工作年期較長的大學本科生，以從事金融或服務業的較多。值得注意的是，表示願意往灣區內地城市工作、居住、投資和創業的女性均比男性稍多，尤其投資方面，女性明顯較男性多(見圖一)。

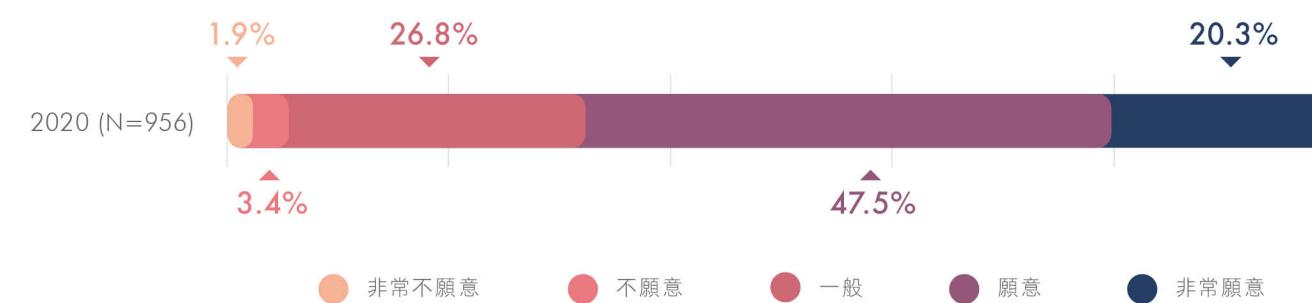
圖一：願意到大灣區發展的15-34歲澳門青年的性別比例



圖二：15-34歲澳門青年願意到大灣區發展的比例



圖三：您是否支持澳門融入大灣區？



## 巾幘創業 逆風前行



Jovin 在創孵中心品牌活動“創孵 Chill 市”中舉辦工作坊

她對女性特質在創業上的利弊分析得頭頭是道。“最弊是感情用事囉，初頭經常會走進‘非要做到不可’的死胡同，也容易被挫敗感困住。跟異性拍檔也常會有‘重理想與講現實’的爭執，我會聽他的，畢竟做生意營銷，他在行我外行。”經過歷練，學會調適後，Jovin 更覺察性別特質帶來的優勢。“善於觀察是最明顯的，無論我構思設計，抑或向客戶行銷，都講究觀察力。”



黃茵在發佈會上分享

修讀心理學的黃茵，開門見山表示自己就是要跳出固有框架。她說，身邊不少同輩女性，在大學時期已有創業的心思。不過從事健康管理行業的她，認為女性創業路上始終要越過生理這一座大山。“始終普遍女性都有生兒育女的打算，懷孕、照顧幼兒，難免打斷了事業。有人會選擇先拼事業再結婚生子，也許會受到長輩甚至同儕壓力。”

但選擇了創業的人，本來就是會做不一樣的事情。黃茵分別在橫琴、澳門成立公司，骨子裡流露的是創業女性的熱情和拼勁。她直言這種特質在內地女性創業者身上更明顯，“她們很多從一開始就是all in 創業，澳門則較多會先

選擇斜槓。”這與內地創業圈競爭激烈有關，不傾力以赴，很難出頭。不過內地市場的體量相對大、成本相對低，初創企業容易生存下來，在“她經濟”升溫下，美妝、精品、母嬰零售等都成為電商搶攻的商機，相應的產品介紹、疑難解答等，女性做起來也是得心應手。其他類似性質的行業，譬如她從事的健康管理，女性也是有優勢的。



與 Jovin 和黃茵不同，維京樂智的創始人 Michelle，堪稱澳門青年創業的先行者。其時澳門還沒有人開始談創新創業，女性异地創業更是難以想像，可知她遇到的阻力不少。“當時我和丈夫執意留京闖蕩，雙方家庭都極力反對，親朋好友也不看好，覺得我們不務正業；不單止反對，還會認為我們做錯事。”當時的她，是如何堅持冒險呢？“是性格吧。我往往有與其他人不一樣的方向和選擇。”結果，這首試便十分成功，他們創辦的服裝品牌，直接營業額高達5000 萬元。正當事業如日中天，Michelle 面前卻出現歷來為女性創業設障的那座高山：她懷孕了。

她選擇回流澳門，正好此時趕上科創潮流，她開拓了創新教育事業。她直言創業雖然給她帶來了成就感，但她

也需要不斷地適應環境變遷。為了做好媽媽這個新角色，在事業和子女教育上取得平衡，迫使她優化辦公流程，提高效率，節省時間陪伴孩子。另外則是尋找資源，創造更好條件。當發現澳門創業成本遠高於內地時，她馬上申請進駐澳門青年創業孵化中心。“這對我們的作用很大，一來減少營運成本，二來中心平台為會員創造許多與外界交流和曝光的機會。此外，中心提供的創業課程，對於過去光憑天分和直覺運營企業的我們，也有幫助。”

## 加速澳門科創女力

針對年輕女性對進入灣區內地城市創業的意願較高，林家偉認為，結果符合內地甚至國際上女性創業人數與日俱增的趨勢，同時關注女性運用新科技和數據技術等新經濟手段來輔助創業的能力，創孵中心未來將積極研究夥拍其他企業機構，透過提供建議和資訊、舉辦培訓課程、創造商業配對機會、組織交流學習等方式，務求為女性創業者進一步接觸數據科技以及其他營商技能，搭建平台渠道，創造更多機會。同時，中心亦會充分利用研究數據報告，提升對青創服務的整體質素，期望能為有意到灣區發展的澳青提供更好支援。



林家偉

Jovin 從外地修讀紡織及花紋設計，回澳門後，她把打工幾年的積蓄全部放在了自創品牌“星塵敘”上，推廣及銷售自家製花紋產品。毅然投身冷門，全因興趣為先，其次是膽識。膽識從何而來？“我對自己的作品有信心！初期Jovin 以頻繁舉辦工作坊來打開市場渠道為策略，待花紋設計走入大眾視野後，也慢慢地吸引了不同媒體的眼球。曝光率的提升，讓她得以重回創作為主的軌道。而隨著人們逐漸認識花紋設計的藝術內涵，也為品牌帶來差異化的優勢。

# 創孵中心攜手澳門中銀 拓科創青創快捷服務



青創會員參觀中銀智銀體驗區

澳門青年創業孵化中心於5月27日組織其屬下廿多名青創會員到訪中國銀行澳門分行新馬路支行，參觀智慧網點及交流業務需求。因應青創不同階段所需，澳門中銀特別為創孵中心會員提供“澳門中銀科創青創服務”，包括銀行基礎服務快捷通道、科創企業大灣區跨境金融服務等，以多元化的支援賦能青創發展。

一行在澳中致遠董事、創孵中心行政總裁林家偉帶領下，到訪澳門中銀新馬路支行，獲

澳門中銀新馬路中心行行長梁世權、普惠金融部陳仲強副總經理等的熱情接待。

林家偉表示，澳中致遠去年與中國銀行澳門分行簽署戰略合作框架協議，其後在創孵會員商業對接、創業大賽等項目上持續合作。得力於澳門中銀對青創的全方位服務，多間企業已獲得澳門中銀融資支持和金融科技支持。近期亦有會員企業的應用程式入駐澳門中銀手機銀行，在民生服務領域為市場提供了更便捷



青創會員參觀中銀新馬路支行財富專區

的線上選擇。未來亦將擴展平台搭建的聯動合作，期望為青創企業成長創造更多機會。

在交流活動的分享座談環節，澳門中銀就“大灣區科創青創服務”與青創會員交流互動。針對會員企業反映在開業或項目落地初期的各種銀行業務需求，澳門中銀對科創青創企業提供貼身服務，包括賬戶服務、個性化支付對接、本地及跨境金融服務等，並通過各類宣傳渠道和參與舉辦各類型活動，助力企業快速成長。

對於有意到大灣區發展的企業，澳門中銀為中心會員提供跨境金融、商事服務、商業撮合配對以及投融資等服務，全方位賦能支持創孵會員到大灣區發展。

隨後，青創一行了解電子支付及電消計劃，參觀該行智慧網點及體驗智能設備，認識

各類智慧銀行業務版塊以及服務優勢。出席活動的還包括創孵中心綜合業務部副總監徐美珊，澳門中銀新馬路中心行副行長黃曉強、中小企總監吳勇威、普金部創服團隊主管劉若川等。



向青創會員講解中銀大灣區科創青創企業服務

# 美高梅助青創 優化產品加速育成



第六期美高梅創孵育成計劃在美獅美高梅舉行

澳中致遠投資發展有限公司、澳門青年創業孵化中心與美高梅合辦的“美高梅創孵育成計劃”，5月28日於美獅美高梅舉行本年度第二期（總第6期）培訓活動，內容為房口部日常營運、採購需求及標準。主講者美高梅房口助理副總裁廖麗萍指出，美高梅透過多期活動，積極拓展與本澳青創合作。她籲青創專注客製化的服務和產品設計，是奪取採購商芳心的致勝之道。

“美高梅創孵育成計劃”是專為創孵中心會員策劃的活動，每期主題不同，目的為提高初創對企業規範的認識，加速創業育成。今期廖麗萍生動講解房口部日常運作，她指出，房口部涉及酒店客房、公共區域設施、布草、員工制服和花藝等大小事務管理，採購項目龐大且複雜，青創者要專注自身產品和買家所需，為解決買家的困難靈活變化產品設計，度身訂製解決方案，助力酒店達到管理目

標，便能在芸芸供應商中突圍而出，促成商機。

她分享，美高梅去年採購創孵中心會員項目產品納米銀消毒噴劑，作為送客禮物，因考慮納米銀不刺激皮膚、可帶上飛機等特點，便於旅客隨身攜帶。為使該禮物包裝設計更盡善盡美，並達至環保可循環使用，於是廖麗萍提出不同的設計方案，雙方經過多次溝通、磨合和改良，設計最終落實並投入生產。廖麗萍讚賞該青創企業能靈活變通，最大程度配合買家的需要，為顧客解決了問題；青創亦可將新的包裝設計應用於其他合適的產品售予新客戶，實屬雙贏。

在提問環節中，青創會員把握機會介紹自身產品及服務，也有青創查詢選擇產品時的標準。廖麗萍表示，歡迎青創提出其創新創意想法，希望日後有更多合作促成商機。隨後，廖麗萍帶領創孵會員參觀後勤區，包括酒店客房、洗衣房、公共區域設施管理房、制服及布草房、花藝部等，深度瞭解酒店營運流程和管理標準。

出席活動的嘉賓還包括：澳中致遠董事、創孵中心行政總裁林家偉、美高梅中小企委員會委員何美華、美高梅人力資源副總裁趙翠華、美高梅供應商關係經理唐堅燊及創孵中心綜合業務部副總監徐美珊等。



創孵青創會員參觀後勤區



美高梅房口部分享與青創的合作



# 市務學專家： 與市場同行 先創新再創業

比起高成本的傳統銷售、廣告模式，能降低成本、不受時地限制的電子化、網絡化營銷，似乎更受商戶，尤其是青年創業者的歡迎，消費者的習慣亦呈現向線上化轉移的趨勢。未來在澳門，線上創新是否能夠取替線下傳統？今期《創智達人》邀請澳門市務學會會長、英國特許市務學會會士FCIM、澳門企業家周可祺(Danny)，探討不同銷售模式的商機與通路，如何切合本澳青創企業的實際需求。

做品牌營銷，線上電子廣告是否優於傳統方式？周可祺認為未必如此。還要看所做業務本身對應的市場結構。

“澳門創業者一向多是做本地市場生意。一直以來，在澳門無論在電視台，或者報紙、巴士車身等投放廣告，成本都十分之高。一般企業、初創小企是無法負擔的。因此，他們更多是在街頭，以派發宣傳單張、產品試用裝等向途人埋身行銷。不能否認，這用在澳門這只有31.5平方公里的微型市場，人口密集的生活圈，是有一定成效的。相反，只透過線上社交媒體平台，能觸及到的澳門受眾可能只有20-30萬，當中10%是潛在客戶，到真正做成生意的，充其量也是10%，即大約兩千個。可能還不如傳統手段的成效。”

另一種的傳統與創新之爭，是實體商店與電商平台商業模式上的差別。澳門店舖

租金高昂，是本地青創企業發展的一大痛點。轉型電商平台，是否就能有效解決？

“還是要看商業模式。一般看來，本地企業以零售服務為多，客源也是以本地市場為主，做這種生意的門檻不高，要獲利靠的是銷售形式，包括銷售員的質素、產品價格的差異化等，但也很難做到壟斷整個市場，足夠應付實體店的開銷。至於電商，則又回到上面所提的，瀏覽本地電商的消費者基數多少，知道找你店舖的多少，觸及商品再到成功交易又能有多少。另外，零售服務類的產品，著重體驗與溝通，則實體店更加可取。只是，實體店銷售的模式要創新，例如從傳統一店舖一商戶，轉變為幾個青創企業抱團發展。除了攤分租舖金以外，還可以實現功能上的融合。譬如做產品研發的，與做宣傳推廣的，這兩家企業就可以合作互補。”

除了營銷以外，創業的成敗，周可祺認為商業模式最為關鍵。怎樣能判斷一個商業模式的可行與否？“不要自己想當然，一定要問詢多方意見，包括內行的與外行的。外行人的意見才更是市場的真實反映。一個可行的商業模式，出自創業前期的全面準備。”除此以外，“不要忘記與市場同行。金錢是隨市場流動的。有內含價值高的項目，自然就有資金進入。我們常說創新創業，有創新價值的內容，才有創業成功的可能。”



**周可祺 Danny Chau**

澳門市務學會會長  
英國特許市務學會會士 FCIM  
澳門企業家



皇朝區寫字樓



澳門青年創業孵化中心  
Centro de Incubação de Negócios para os Jovens de Macau  
Macao Young Entrepreneur Incubation Centre

國家級衆創空間



28·7·24·365  
[www.myeic.com.mo](http://www.myeic.com.mo)



微信公眾號：  
澳門青年  
創業孵化中心  
WeChatID：  
MacaoYoungEntrepreneurIncubation



電話：(+853) 28-7-24-365  
傳真：(+853) 28-7-24-366  
電郵：[cs@pfm.com.mo](mailto:cs@pfm.com.mo)  
澳門青年創業孵化中心  
Macao Young Entrepreneur Incubation Centre



中心開放時間

一星期7日 x 24小時 x 365日

辦公服務時間

週一至週五(公眾假期除外),

9:00至13:00及14:00至18:00

本刊覆蓋專業機構包括：

國家科技部、國家科技部火炬高技術產業開發中心、中央人民政府駐澳門特別行政區聯絡辦公室、澳門立法會

澳門特別行政區政府屬下：政府總部事務局、政府政策研究和區域發展局、澳門基金會、新聞局、中國與葡語國家經貿合作論壇常設秘書處、經濟財政司司長辦公室、經濟及科技發展局、澳門貿易投資促進局、科學技術發展基金、教育及青年發展局、文化產業基金、澳門生產力暨科技轉移中心、經濟發展委員會、青年事務委員會；

以及澳門大學、澳門理工學院、澳門旅遊學院、澳門科技大學、澳門城市大學、澳門聖若瑟大學；澳門工會聯合總會、澳門街坊會聯合總會、澳門婦女聯合總會、澳門中華總商會、國際青年商會中國澳門總會以及澳門各大公共圖書館。