

創孵世代

VOL.27

I³ GENERATION = INCUBATION + INNOVATION + INVENTION



小市集 · 大商機

拆解 澳門創意市集 的熱潮



澳門市集經濟的實務分析

澳中致遠偕青創參觀建黨百年展

創孵中心攜會員入校 與中學生交流創業之路



CONTENTS

目 錄

- 創孵頭條**
- 04 小市集·大商機——拆解澳門創意市集的熱潮
- 創智達人**
- 09 澳門市集經濟的實務分析
- 創新動向**
- 12 澳中致遠偕青創參觀建黨百年展
- 創出未來**
- 14 創孵中心攜會員入校 與中學生交流創業之路



2021年6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，致力於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。

澳門文化創意創新產業發展，帶動創意市集熱潮。乘此時機，本期《創孵頭條》邀訪澳門大學工商管理學院市場學劉丁己教授和初創會員“夏至”，探討澳門創意市集的特色優勢、經營實況和發展策略等。《創智達人》延續市集話題，在實務上為有意經營市集的創業者指路。





■ 6.19 於創孵中心舉辦的共享空間市集“創孵 Chill 市”

創意市集是澳門文創潮流盛事之一，聚集了一群年輕手作人，展示和售賣自己的作品。但市集的形式卻非一成不變，近年來，愈來愈多機構策劃不同的創意市集，場景日益豐富，如樓上市集、酒店市集、共享空間市集等。今期創孵世代邀訪澳門大學工商管理學院市場學劉丁己教授和初創會員“夏至”，探討澳門創意市集的特色優勢、經營實況和發展策略等。

學者：澳門文創具優勢 宜再強化市場定位

身兼澳大創科公司董事的劉丁己教授認為，澳門文化創意產業積累不少優勢。

“澳門有濃厚的多元文化底蘊，加上美食之都、大賽車、藝術節等國際性的城市名

片，激發出本地年青人不少創新意念。”另外，澳門所處的地域也是一種優勢。“作為海絲之路的重要節點，開埠以來，澳門就是一個開放的自由貿易港，這個氛圍助長文化藝術的萌發，同時也較易搭建商貿平台。當前粵港澳大灣區的機遇，與龐大內地市場的鏈接，又為原來受限於市場體量、僅屬小眾玩意的文創產品帶來產業化的可能。”

他又提到，政府的扶持為文創產業的茁壯創造了關鍵條件。“從2008年政府牽頭舉辦‘塔石藝墟’，開本地創意市集之先，到去年發佈的《文化產業發展政策框架(2020-2024)》提出增加對初創文化企業的扶持和資助力度，可見政府發展文創

產業的決心，以及打造‘文化+科技’的城市名片以及創新型世界智慧旅休閒中心的策略。”

再者，劉丁己認為，某程度上，發展興旺的會展業所積累的經驗和資源或可為市集所用。“為提高業界的專業水平，澳門支持並引入許多國際展會認證與技能課程。創意市集可說是更貼近群眾的展會，尤可利用會展業的培訓資源。另藉‘會展之風’盛行，城市整體知名度的提升，帶來的旅客消費力，亦可拉動創意市集發展。”

強化市場定位做出差異化優勢

樓上市集、酒店市集、共享空間市集等，澳門市集日益層出不窮。如何在增量時同步增值？劉丁己認為市場定位尤其重要，他提了三點建議：

“第一，要結合市集當地的文化屬性，創造差異化特色。要能將本地令人感動的故事、歷史、特色、特徵與市集的創意產品賣

點相結合，進而將市集經濟與旅遊產業合作，發展為豐富的觀光景點，增加澳門文化的深度和曝光率。”

“第二，要有準確的市場定位。除了差異化，還要選取合適的、引人注意的立意與主題，這也就是準確的市場定位。許多市集深受年輕人青睞的主要原因，是它彰顯了人群對於‘新鮮創意’與‘傳統文化’的好奇心，這兩個元素其實並不互相排斥，舊瓶可以裝新酒，潮流也可以讓舊傳統發光。沒有特色且沒有良好定位的市集，很難吸引人重複造訪。有深刻立意和獨特想法的市集，因良好市場定位脫穎而出。”

“第三，需要時間。在網絡時代要打造速成或爆紅的市集，也不是不行，但是要發展有內涵、有底蘊的市集，要講求可持續發展，因此需要時間培養。”



■ 劉丁己長期關注本澳創業話題

早前，創孵中心首次舉辦“創孵Chill市”活動，幫助會員銷售產品，除了文創類，也有科創類。對於這種新嘗試，劉丁己認同市集可以不只是文創。“創意市集主要是一種以多元攤位形式呈現，專門售賣富有創意、時尚原創、非量產並富有商業價值貨品的集市。因此不只是文創和藝術手作，許多與創意相關產品、服務與表演，都可以融入其中。在歐美地區，市集亦有向‘創意市集+音樂+表演+美食+旅遊產業’、兒童教育、家庭大健康，甚至寵物市場延伸的趨勢。”



會員項目“夏至”：市集擺攤是實體店的預備課

“創孵Chill市”是創孵中心新建的品牌活動，以展銷、遊戲、打卡等方式為會員產品提供展示空間。活動當日，有一個擺設非常精緻、吸睛的攤位，是中心會員夏至(Midsum Candle)。讓人意外的是，將攤檔擺成藝術品的創始人Vincy，並不是文化藝術的專業出身。“夏至是我和拍檔Summer、Chaya一齊創辦的，我們都鍾情手工蠟燭，享受其中的生活情趣。但以往手工蠟燭的價格偏高，要作為生活慣用品，我們真負擔不起，就想不如自己學著做吧。”她們學有所成後，於2019年底創業，從網店起家

到今年設立實體店，銷售價格容易入手的手工蠟燭產品。為了推廣品牌，夏至也勤跑市集。

“2020年時首次參與市集，是政府舉辦的‘HUSH’，也是我們第一次把品牌帶到線下。初時還擔心大家會不會喜歡，結果超乎預期，也讓我們體驗到這類講究體驗感的產品，做實體店銷售更有效益。無形中增強了開店的信心。”其後，夏至勤於各類本地市集擺攤，收穫不俗。像最近的“創孵Chill市”，不足半天時間已帶來三千元的營收。“真是非常之高，比起我們有次擺攤兩日賣的還要多！”Vincy覺得“創孵Chill市”作為樓上市集，能夠結合美食和特色遊戲元素，提升了整體的氣氛，出奇制勝。當然，有的收穫是得到了經驗教訓。“試過以橫琴的市集作寄賣點，我們卻不為意要



■ 夏至在“創孵 Chill 市”的攤位

兌換成人民幣的價格。”

除了市集，夏至今年也在本地展銷會初亮相。“展銷會和市集都能加強品牌曝光，但向度不同，展銷會受眾的年齡跨度大，會帶來新的營銷客路，或合作機會；而市集則是做零售，可能來逛市集的，都是喜歡文創的年青人，所以轉化率更大一些。”就Vincy觀察，新冠疫情為澳門市集帶來發展契機。“可能連續兩年，大家都不能去台灣、香港、日韓等地，所以多了人留意本地文創。”最後，被問到澳門創意市集的優化方向，她認為可以仿效台灣，將文創與地標建築融合，打造有規模的文創空間。

“那樣氣氛真的會濃厚很多。”



■ 夏至初踏本地展銷會

2021 澳門青年 創新創業大賽

Concurso de Inovação e Empreendedorismo Juvenil de Macau
Macao Youth Innovation and Entrepreneurship Competition

智創無極限 蓄勢雙循環



更多詳情：
Further Details:
Detalhes adicionais:

澳門青年創業孵化中心

Macao Young Entrepreneur Incubation Centre
Centro de Incubação de Negócios para os Jovens de Macau

總決賽

Grand Final
Grande Final

指導單位
Orientador
Advisor

經濟及科技發展局
Direcção dos Serviços de
Economia e Desenvolvimento Tecnológico



中國科協海智計劃辦公室
Direcção dos Serviços de
Economia e Desenvolvimento Tecnológico

中國科協交流部
Centro de Cooperação e Intercâmbio da
China Association for Science and Technology

贊助單位
Cooperating Entity
Entidades de cooperação

中國銀行 澳門分行
BANK OF CHINA MACAU BRANCH

主辦單位
Organizadores
Organizers

澳中致遠
Parafuturo de Macau



澳門科學技術協進會
Associação Promotora das Ciências e Tecnologias de Macau
The Association for Promotion of Science and Technology of Macau

青年
創意創新增
委員會
Comitê de Inovação e Criatividade para os Jovens de Macau

承辦單位
Implementador
Implementer

澳門青年創業孵化中心
Centro de Incubação de Negócios para os Jovens de Macau
澳門青年創業孵化中心

澳門市集經濟的 實務分析



■ 素材圖片

近年，澳門明顯興起了一個產業發展趨勢，那是創意產業化。其中以創意手作的勢頭最強。過去，手作不被認為是商品。但現在，澳門與創意手作的商業活動愈來愈多，市集是較為重要的一種。關於市集經濟在澳門的現象與發展前景，在創孵頭條已邀請專家和青創發表看法。“創智達人”繼續邀請澳門大學教授劉丁己，在實務上為市集的經營者和參展的創業者指路。



劉丁己

澳門大學工商管理學院教授
持續進修中心主任
澳大創科公司董事

對於在澳門經營市集在實務操作上的注意事項，劉丁己有五點建議：

第一 要確保攤位提供的商品或服務與城市形象相符。

創意市集本身是一種具有文化內涵的商業行為。其主要目的是展現本土在藝術、設計、創作方面的新思潮和內在動向，彰顯創意人群在藝術、文化中的觀點碰撞以及相互交流。因此，市集是一個絕佳的機會向公眾展示澳門的創新與活力，實際操作上應注意攤位所售賣的產品是否與澳門形象相符，避免一些

企業、機關單位藉著舉辦創意市集活動以吸引人潮或為了攤位租金收益，卻忽略創意市集之內在價值，偏離主旨，造成此活動走向形式化，變成雜亂無序的純商業產銷會。

第二 需要申請臨時售賣准照。

除了特定限制區域之外，許多市集中的攤舖大多屬於流動攤位，無法辦理營業執照。但是需要申請臨時牌照，具體需在市政署綜合服務中心及政府綜合服務中心免費索取或於市政署網頁下載“臨時售賣攤檔/臨時市集攤位申請表”。

第三 注意優化產品篩選過程，保護原創作品。

舉辦單位在選擇合作創作者以及商品時，應保持嚴謹的態度，需盡可能地排除那些與市面上流行商品過於相似，或只是市面上商品的「手工複製品」，以及故意標榜手工以提高價格之嫌的「手作產品」。當一些缺乏創新、剽竊他人創意、與城市形象不符的產品出現時，會極大程度地削減消費者對市集的好感，誤導公眾對創意內涵的理解，久之會降低民眾的參與熱情。

第四 需要專業輔助。

市集終究是通過零售方式進行，為創作者提供推廣產品環境的地方，要想幫助一個品牌的長久運營與發展，並不容易。主辦方如能攜手專業機構，幫助有潛力的創作者將好的創意或理念，發展為品牌，便能避免作品僅僅成為這一場活動的曇花一現。需要鼓勵店主通過發展壯大成自己的品牌，創立自己的淘寶店或線下門店，與市集進行長期合作，產生良性循環。創作者可以將市集作為一種宣傳手段以吸引更多的顧客關注自己的品牌並且增加在日後再次購買產品的可能性。

第五 注意知識產權。

專利、知識產權、著作權等等，都是伴隨產品或作品而自然產生的權利，但不少設計師沒有進行著作權登記，且在創作中有意無意引用了已有作品或受到了他人創意的影響，使得對原創性的認定變得較為複雜。因此，舉辦創意市集更應對參與者的資質、產品品質等進行把關，也應強調誠信經營，為創意設計提供健康的環境。



■ 資料圖片（來源網絡）



■ 澳中致遠組織青創會員及員工等卅多人參觀“中國共產黨的100年——慶祝中國共產黨成立100周年大型主題圖片展”

澳中致遠 偕青創參觀建黨百年展

澳中致遠投資發展有限公司組織屬下澳門青年創業孵化中心青創會員參觀

“中國共產黨的100年——慶祝中國共產黨成立100周年大型主題圖片展”，鼓勵本澳青創以黨的百年奮鬥歷史為鑑，不斷革新，主動作為，提升青創開創未來的信心和動力。

7月3日澳中致遠投資發展有限公司行政總裁崔世平、創孵中心行政總裁林家偉、副總裁魏立新連同中心會員、員工

等逾三十人前往觀展，在導賞下深入了解中國共產黨百年奮鬥歷史。

崔世平表示，歷史是最好的教科書，觀展可鑑古知今。一百年以來，中國共產黨能帶領中國站起來、富強來、強起來，是源於愛國愛民的不變信念，有著堅實的傳統和基礎；澳門回歸祖國以來的經濟繁榮、社會穩定亦離不開黨和國家源源不斷的支持。透過重溫百年奮鬥史，期望青年堅定對國家的認同感、更堅守“一



■ 同場參觀“筑夢榮光——見證百年中國鐵路發展主題展覽”

國兩制”的初心、更堅持對國家對特區未來前途的信心。

有青年創業者在觀展後表示，展覽深刻反映中國共產黨帶領國家奮發圖強、銳意進取、逢山開道的奮鬥精神。特別在抗擊疫情、應對危機的事件上，中國共產黨的彰顯其優勢與擔當，讓身為當代中國人倍感驕傲和自豪。這些催人奮進的事跡，亦啟示在守正創新的路上，只要堅守初心，敢於開拓，終能成就輝煌。

全體人員還同時參觀了“筑夢榮光——見證百年中國鐵路發展主題展覽”。為加強對青年人對的國情的認

識，創孵中心先後組織青年參觀多個主題歷史圖片展，藉以增強青年對祖國的歸屬感、作為中國人的自豪感和作為澳門人的幸福感。



■ 澳中致遠組織青創會員認識中國共產黨百年歷史



■ 聖羅撒中學副校長謝嘉莉（中）率學生參與活動

創孵中心攜會員入校 與中學生交流創業之路

澳門近年積極推動創新創業，培養有志向、有能力學子的創新思維，鼓勵他們認識社會發展帶來的機遇與挑戰，也是澳門青年創業孵化中心在幫扶創業者以外的另一著力點。澳門青年創業孵化中心於今年7月初到聖羅撒女子中學中文部舉辦“創孵Chill Talk 得”社區交流計劃第二場活動。該校副校長謝嘉莉、中學部課程與教學處主任呂倩影率近兩百名高中生參與。

先聽聽活動後校方反饋意見：

“活動對青年學生具實際意義，創業者的實戰經驗分享，讓同學清晰瞭解創業須須先從自身出發創造條件，包括結合一己之長，以及累積相關的市場經驗。尤甚是講者分享的失敗經驗，讓學生意識到創業不盲從，才會較易成功。”

今期《創出未來》就來回顧當日的精彩片刻

近1小時的分享活動在該校的千禧堂舉行，首先由澳門青年創業孵化中心會員綠化牆設計有限公司、約克郡線上學院分享對創業的見解及竅門，同學聽得津津有味之餘，也成功引起他們連串思考。



丘進雄



黃敏莉、黃敏婷



胡駿賢

綠化牆設計有限公司創辦人丘進雄算是眼光獨到，多年前就洞察“智慧城市”在澳門的發展潛力，預視澳門綠化市場結合科技會有更大的發展空間，於是開展智慧園林的創業項目。他引用歷史典故，提出創業者尤其需要建立出色團隊，創始人需識才用人，知人善任，唯才所宜，才能發揮團隊的最大效能。並忠告創業需有承擔失敗的膽量，擅於以創新思維開拓藍海市場，從事接地气、市場有實際需求的行業項目以及盡可能節省成本等。

約克郡線上學院創辦人黃敏莉、黃敏婷，雙姝因留學英國，啟發了對外語學習模式的興趣，繼而延伸至語言學習平台的探索，回澳後夥拍志趣相同的關如心，共同創辦了約克郡線上學院，逐漸在本地教育市場打響名堂。以自身為例，雙姝認為創業最重要的是團隊合作，其次是商業構思、市場接受度以及資金。她們認為不同個性的成員互補，有效提升團隊的整體績效。

最後，由創孵中心活動及總務處經理胡駿賢為學生簡單分析創業與就業的不同，以及介紹現時澳門為青年創業提供的一系列資源資訊。



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



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

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。