

看好內地IT市場 棄美國高薪厚職 港青轉戰上海創業 助企業數字化

風
生
水
起

在很多人眼中，港青鄧恩誠無疑是青年人中的佼佼者。高中時遠渡重洋求學，在美國名校畢業後又在華爾街從事金融分析，忙裏偷閒經營着網店和房地產公司，不到30歲就實現了「財務自由」。辭職後他與好友一起創業，並取得了一定成績。由於看好內地的IT市場前景，鄧恩誠決然地放棄了在美國的高薪，憑藉高超的互聯網編程技術，以及對數字化領域前瞻性的理解，在上海二次創業，幫助國內外企業實現數字化轉型升級。短短數年，鄧恩誠的生意做得風生水起，雖然生活節奏加快了，但他卻很滿意當下的狀態。

大公報記者 夏微、倪巍晨

鄧恩誠的求學就業之路與許多優秀港青並無二致——高中時赴美求學，在名校攻讀金融和會計專業，畢業後成為華爾街金融分析師中的一員。但他並未「按部就班」地進行自己的人生。

環遊世界 不如創業

2015年，28歲的鄧恩誠已基本實現財務自由，穩定的現金流也讓他萌生了「退休」去環遊世界的念頭，但畢業於麻省理工，當時正在微軟工作的老友告訴他：「現在創業環境很好，你不要去旅行了，我們合作一起搞點事情。」鄧恩誠便從紐約飛赴西雅圖，並在好友的沙發上開設了自己的第一次創業。從開發網頁、到製作外賣APP，再到工具模塊和數據庫建立，鄧恩誠與好友一邊探尋着最能獲取流量的渠道，一邊篩選着適宜長期投入的項目，團隊也從最初的2人，擴充到30多人。

回中國後，鄧恩誠和老友在上海談論在內地的見聞，他們認為，內地互聯網行業的玩法比美國硅谷更先進，創業環境亦不遑多讓。鄧恩誠和搭檔決定在上海二次創業，並在解散美國團隊的同時，成立了上海楨誠網絡科技有限公司。

在上海創業的頭兩年，鄧恩誠延續了在美創業的思路，繼續專注2C（面向消費者）市場。不過，中美迥異的市場環境也推動着鄧恩誠的新公司開始轉型。「中國消費者那時尚未養成付費使用的習慣，2C模式並不賺錢。」由於對團隊研發能力有充分信心，鄧恩誠的公司開始試水2B（面向企業）市場。他說，確定業務方向後，公司主營業務切換到企業數字化服務領域，主要為各類企業提供數字化轉型或升級一站式解決方案，透過技術和經驗，助力中國本土企業加速數字化轉型，協力外資企業實現在中國市場的本土化傳播。

扎根內地 業務擴大

公司的首單2B業務來自內地某家醫療企業，對方坦誠「企業在互聯網上的存在感不足，甚至都未設立專屬官網，希望可以提供幫助」。於是鄧恩誠以官網為切入點，開始了新的征程。專業的服務為鄧恩誠的公司贏得了口碑，很多企業都慕名而來。

較之中資企業，跨國企業跟希望能通過數字化實現在中國市場的本土化發展。鄧恩誠服務的第一家跨國公司是POLO Ralph Laure集團旗下的高端都市品牌CLUB MONACO。「CLUB MONACO線下店最初並未對進店購物的消費者進行分析，在我們提供專業服務後，我們建立了數據庫，並繪出了清晰的消費者圖譜，該品牌整體數字化效率大幅提升，更好地嫁接到中國市

場。」鄧恩誠補充說。

隨着業務的不斷擴大，鄧恩誠公司團隊逐步壯大，服務企業包括京東數科、藥明康德、聯合利華、保樂力加等逾百家企業，其中不乏全球500強。用他的話說，「來滬二次創業時可謂『從零開始』，現在已經完全扎根內地了」。

▼鄧恩誠與團隊成員討論方案。

大公報記者夏微攝



▼鄧恩誠和搭檔在當地星巴克拍照。

受訪者供圖



●業務不斷擴大，服務京東數科、藥明康德等逾百家企業，其中不乏全球500強。

●接到首單2B業務，幫助企業建立專屬網站。

●解散美國團隊，回中國成立上海楨誠網絡科技有限公司。

●準備辭職環遊世界，聽從好友建議共同創業；團隊規模達到30多人。

●畢業後進入華爾街工作，28歲已基本實現財務自由。

●高中時赴美求學，名校攻讀金融和會計專業。

大公報整理

照。▶鄧恩誠和搭檔在美國大峽谷拍照。受訪者供圖



誰先北上 誰把握先機

香港市場容量太小，一些創業模式即使獲得成功，亦較難在本港以外市場複製，若香港企業或創業青年無法衝破舊有的思維桎梏，發展前景恐難有保障。港青創業者鄧恩誠坦言，本港企業或創業青年「北上」熱情始終存在，特別是在中國經濟持續向好，市場營商環境不斷優化的背景下，「北上」謀求更大發展正在香港各界形成共識。他認為，內地市場容量巨大、前景廣闊，「無論企業抑或個人，誰先『北上』，誰就具備了發展的先發優勢」。

在談及有志於「北上創明天」的香港青年時，鄧恩誠建議，「快來內地發展！」他認為，如果有創業者在香港建立了很好的業務發展模式，最終無非是將該模式從九龍複製到港島，由於各地市場狀況截然不同，香港一些成功的業務模式在跨市場複製時往往有天然的局限性。相對而言，好的業務模式一旦在內地試水成功，便能很快在北上廣深，或其他熱點城市不斷複製，業務系統亦

無需進行大的調整。

結合自身創業經歷，鄧恩誠直言，香港青年很多都精通「兩文三語（中文和英文，粵語、英語和普通話）」，且兼具創新精神與國際視野，從個人發展角度看也應登高望遠，「北上」投身創業或赴有興趣的行業發展，在內地各展所長，為自己謀求更好的明天。



▲2021楊浦區港澳大學生就業創業大講堂活動，鄧恩誠（右一）分享了他的就業經歷。網絡圖片

建立交流平台 共享國家機遇

回國創業初期，鄧恩誠也曾因為中美文化差異而沒少「交學費」。正因如此，他在工作之餘，發起成立了「新上海職青聯盟」，旨在為像他這般到上海發展的港澳台及「海歸」青年，提供交流平台，促進大家的共同成長，一同抓住祖國發展的機遇。

「此前某家在內地設有數百門店的康體連鎖企業，提供了一個方案比稿的機會，我們足足用一周時間準備客戶提案報告，在飛赴廣州溝通時，客戶表示『對方案很滿意』，說等我們回去



▲鄧恩誠成立上海職青聯盟，為青年提供交流平台。大公報記者夏微攝

後會再聯繫，但此後卻石沉大海。」這件事讓鄧恩誠真切意識到文化差異對商業發展的影響，「原來不同地區對同一個事情的表述會是完全不同的，你需要去讀懂對方語言間的深層次含義。」鄧恩誠回憶道。

「初到上海創業時，我因人地生疏遇到很多困難與挑戰，隨着時間推移才慢慢找到自己的圈子、同伴和支持，所以更明白同伴支持的重要性。」在鄧恩誠看來，這些過往經歷都是一筆寶貴的財富，他也樂於幫助那些後來者。鑒於此，他在相關部門支持下，與一群志同道合的朋友，在2020年7月發起成立了「新上海職青聯盟」。

「我希望聯盟可以為像我一樣的新上海青年打造一個生活社交及工作的交流平台，成為在滬職業青年跟政府溝通對接的窗口。」他說：「更重要的是，我希望大家能在彼此支持下，快速提升競爭力，加速我們在上海的成長與發展。」

中國近10億網民 支付理念先進

「留在美國繼續自己的事業，或回到祖國二次創業？」在港青創業者鄧恩誠看來，中美創業環境各有優勢，但若始終待在美國思考該問題，可能永遠不會有清晰的答案。他直言，現時內地經濟發展勢頭越來越強。「近幾年我身邊很多香港『海歸』在海外名校畢業後都直接來內地發展，這種趨勢正愈發明顯」。

鄧恩誠介紹，美國目前仍停留在「信用卡支付時代」，僅所謂的「智能一代」

會使用移動支付。相對而言，內地支付理念比美國先進，從後生仔到耄耋老人幾乎都會使用手機支付。中國官方的數據顯示，截至去年末，中國互聯網上網人數錄9.89億人，其中，手機上網人數達9.86億人。鄧恩誠相信，對互聯網行業而言，智能手機覆蓋面越廣，市場機遇就越多。

令鄧恩誠印象深刻的是，美國市場的競爭激烈度不如中國，內地創新創業意識很強，市場競爭也非常激烈，「每次向客戶提案或溝通時，我都有『上戰場』的感覺」。他強調，儘管內地市場競爭壓力不容小覷，但並不會望而卻步。

鄧恩誠留意到，過去大部分港人在海外念完書後都會選擇美國求職或創業，但現在的趨勢是「直接飛回內地發展」。他說：「我認識的一些香港朋友此前均在美國創業，但現在紛紛返來內地，這主要得益於內地良好的經濟與營商環境，很多香港『海歸』在海外名校畢業後都直接來內地發展。」



▲鄧恩誠參加創業大賽，獲得銀獎。受訪者供圖