

上海像香港 又不像香港

——丘雅倫

到底在中國做廣告，跟在香港做有甚麼不同之處呢？隻身走到上海工作的 Alan，心情又是如何的呢？

上海淮海中路猶如九龍彌敦道般繁忙。記者走在公路上，東張西望，尋找「實力媒體」(Zenith Media)辦公室的蹤影。路上滿是陌生事物，記者唯一認識的，只有背後的星巴克(Starbucks)。正是「踏破鐵鞋無覓處，得來全不費功夫」，丘雅倫(Alan Yau)的工作地方，原來就是在咖啡店的對面。

我選擇了上海

坐在以白色為主調的辦公室，配上一件整潔的白襯衫，Alan 給人一種簡單舒服的感覺——他的入行經過也是簡簡單單的。「94年畢業後，就開始找工作。當時並沒有計劃在廣告界發展，

只是碰巧看到一家廣告公司聘請媒介主任(media executive)，似乎挺有趣的，於是就寫信去應徵。」

「我當時連甚麼是 media planning 都不曉得，但精英廣告(Grey Advertising Hong Kong Ltd.)竟請了我！」一個能同時獲得中大兩個碩士課程——經濟學碩士以及金融學碩士——錄取的學生，想必有其過人之處。

「雖然兩個碩士課程都取錄了我，但結果我仍是選擇了廣告行業。因為我知道做這一行可以碰到不同層面的人，使自己見識更廣博。」於是，Alan 就在這個行業幹了八年，現在已坐上媒介總監(media director)之位。

過貓頭鷹般的生活

廣告人是出名的貓頭鷹——由清晨做到深夜，不眠不休。在精英廣告的三年，Alan 亦如是。「每晚凌晨一、兩點才回家。踏進家門，一定會看到母親寫下的便條。翌日大清早又趕著上班，根本找不到時間跟家人相處。」一分耕耘，一分收穫。有一天，他的一位好朋友(也就是如今的頂頭上司)，問他有沒有興趣北上神州，到廣州實力媒體(Zenith Media)的辦事處工作。Alan 考慮過後，便在1997年北上廣州發展。

當時，許多人都不願意長駐中國工作，為甚麼 Alan 會有此一著呢？



「的確，當時很多香港人都很抗拒北上工作，但我看到廣告事業在中國內地剛開發，有很大的發展空間。況且我到廣州工作，週末也可以回來香港跟家人朋友相聚啊！」從此Alan踏上通向神州的高速公路。

Alan在廣州工作了一年半後，機會來了！「因為公司有些調動，問我想派去上海還是北京？結果我選了上

海。」就在1999年11月，Alan將自己的事業北移，把根紮在申城！

中國的廣告業

在中國做廣告，跟在香港做有同有異。「客戶可以自行找廣告公司想些好的點子，然後交給他們做媒體策劃，這跟香港的情況相類似。不同的是，香港的媒體只有有限的報刊和電視

台。但中國的廣告，卻是全國性的，所涉及的媒體成千上萬。大陸有數之不盡的報刊、電視台、電台頻道，所以規模一定比香港的大，而推廣亦比香港的複雜！」談到大陸的客戶，Alan表示，與香港的很不同，由於香港廣告事業發展成熟，客戶都比較熟悉這行業，能夠分清media planning與廣告設計的不同；但大陸的廣告業只是剛起步，很多客戶對這行業都不甚了解，「很多時，他們會當我們是做設計的，有關設計上的問題也會問我。所以一定要努力學習，增加自己的知識層面，不然就無法解答客戶的疑問。」

兩類型的客戶

Alan認為，內地的客戶可以分為兩種，一種是外資公司，管理層都是從外國來的，他們對廣告業有深入的了解，但卻不熟悉大陸市場，所以便要找他們幫忙策劃；另一種是本地客戶，他們對廣告不太認識，要求較多；但本地品牌卻是近兩年最大的客源。

「每個客戶的需求都不同，商品的對象亦不同，我們要以不同的方法來處理。例如商品的對象是青少年，便要加強互聯網的宣傳攻勢；如果是日用品，便要以電視作宣傳，這都是一門學問。」談到互聯網的發展如今一日千里，但Alan說，互聯網在未來數年仍未能成為主要的廣告宣傳媒體，因為在內地互聯網還未算普及。

中國入世廣告界競爭更趨激烈

「中國入世」這四個字相信讀者們在報章上經常都會看到。有些人會將這個四個字奉若神明，堅信中國入世後一定百業興旺，屆時必定遍地黃金，商機處處。但事實又是否這樣呢？入世後中國的廣告業將會面臨甚麼挑戰呢？

「中國入世當然是一件好事，因為到時外國的品牌定必大舉來華，對廣告的需求自然大增！但相對來說，我

們所面對的威脅將會更大，競爭將越來越劇烈。我們的對手不再是外資廣告公司，還有本地的廣告公司。大量的廣告需求可以帶起本地的廣告業；他們懂得本地的市場，對本地的文化熟悉，所以有一定的優勢。可是，最大的問題還是廣告業近年成長得太快，來不及培養人才，結果出現青黃不接的情況。雖然中國不乏人才，但許多外資大公司都對這些熟悉中國市場的廣告人招手，以致人才流失嚴重。」

在上海工作之難

但是，香港人在這裡找工作並不容易，特別是一些剛畢業又沒有工作經驗的年輕人。除非在香港已有很好的基礎，又肯接受一個月才2,000多元的低薪。其實，本地公司很少聘請外籍員工（香港人在內地也算外籍），除非真的找不到本地的人才。因為本地人對本地文化有深入的了解，那種gut feeling是外地人所沒有的。」

Alan還提到，香港人要北上闖天下，對手除了本地人才，還有台灣的廣告人。他們能夠接受低薪，能操流利的普通話，文化背景又與本地人相若，自然佔優；反觀香港人，所接受的教育不同，文化背景又與上海人南轅北轍，結果不免吃虧。

不要貿然北上創業

百業待興的中國，無疑到處都有用武之地，但Alan卻不主張香港人貿然北上創業。「畢竟兩地文化、法制都有很大差別，要承受的風險也很多。打工是了解市況的最好方法，可以到上海工作幾年再考慮創業。」雖然到大陸工作並不容易，但Alan仍然鼓勵大家不妨一試，因為大陸有較大的發展空間，而且仗著英文較台灣人和內地人好，仍然有一定的優勢。

對於有意北上發展的師弟師妹，Alan建議他們先大陸找暑期工實

習。「只要不介意待遇，到中國做暑期實習能夠賺到經驗。因為那些大企業不可能請一個沒經驗的畢業生，如果你做過實習，那間公司有可能給你一份長工。就以我們公司為例，我們也很樂意聘請香港的實習生。當然，你的普通話要夠靈光，英文必須比上海人好。」有意北上的校友，要趕快學好英文及普通話了！

上海像香港，又不像香港

在上海生活了這些年，Alan對上海的印象是怎樣的呢？

「初來上海，印象很好。這裡生活很方便，跟香港差不多，有大都會的氣魄，很多店鋪都是二十四小時營業的。」但綜觀兩地人的心態，卻截然不同。Alan覺得，上海人樂觀，對未來充滿希望；香港人則不然，比較悲觀，鬥志也不夠旺盛。

在上海工作，Alan不能像以往在廣州一樣，每個星期都回港一次。回想在中大的日子，實在令人難忘。「我很享受大學的生活，第一年入住湯宿，可是往後三年都再沒有宿舍住，覺得很可惜，但我不時都會回宿舍「屈蛇」。」大學時候主修經濟，雖然與今天的工作沒有太大關係，但Alan認為還是有幫助的。「一些經濟的理論，如供求的概念，對我來說很有用；我對數據的分析也較熟悉。但最重要的，還是訓練了邏輯思維的方式。」

讀萬卷書，不如行萬里路。今天對中國市況有深入了解，原來還是始於大學時期的暑假。

「大學的暑假我去過中國很多地方旅遊，例如長江三峽、北京、四川等地，初步認識到中國的市場。」

樂不思港

無論在香港、廣州或者上海，工作時間其實都差不多，往往要工作至深夜。夜闌人靜，一個人在上海，會否

惦念香港，期望有朝一日可以載譽歸「港」呢？

「其實我已習慣了上海的生活。在這裡，我有社交生活，有許多本地朋友，也有香港來的朋友，感覺就跟在香港沒大分別。現在一年裡我會回港四次探望家人，有時父母也會來上海度假，小住一個月。」「比起往日寫便條的日子，如今難得看到家人，彼此更珍惜相處的機會，感情比以前更要好、更親密！」

Alan雖在上海工作，而有家人相親，有良朋相友，難怪樂不思港了。



丘雅倫 (94 聯合經濟) 現職全國最大的廣告媒體策劃公司「實力媒體」(Zenith Media) 上海辦事處的媒介總監 (media director)。畢業後即加入精英廣告有限公司 (Grey Advertising Hong Kong Ltd.) 任職媒介主任 (media executive)，及後加盟實力媒體的廣州辦事處，開始其中國工作的生涯。