

一名中国台湾青年的创业梦,为何选择扎根沪上? 在上海,“有人陪你跑”

中国台湾青年桂晓欢最近很忙碌。由她创立的公司所研发的AI互动故事机器人,正在进行首批样机的装机调试。如果调试顺利,这款名为“Poptale 泡泡藤”的产品将于2个月后正式上市。而此时,她的公司落地徐汇区漕河泾才刚刚一年。回顾一年来的创业经历,桂晓欢感慨万千:“上海的创业氛围很好。政府举办各种创业赛事,真金白银地扶持企业,让创业者觉得不是单打独斗,而是‘有人陪你跑’。”

在上海打拼的这一年,桂晓欢深深喜欢上了这座城市。如今,她经常向台湾青年分享自己的经历和心得,鼓励他们来上海实地体验感受。她说:“所有梦想,都能在这里听到回响!”

青年报记者 刘春霞



来了

因为值得一试

一头长发、说话柔声细语的桂晓欢,是台湾人类智库出版集团的第二代传人。家族拥有47年幼教出版行业经验,累积了2万多册童书版权。从哥伦比亚大学MBA毕业后,桂晓欢回到家族企业上班,面对出版产业面临的困境,开始带着企业做数字化转型。她做过台湾第一款Hello Kitty AI阅读机,也出过点读书产品,都取得了不错的市场反响。

在这一过程中,桂晓欢意识到,这些产品本质上都是“播放器”——音频是预录好的,孩子听两三遍就腻了,“因为他没有参与感,机器也不认识他”。她有了一个梦想:用前沿AI技术激活优质内容,让更多孩子回归“阅读世界”。她想打造一款全新的产品,让故事机可以从“播放”做到“对话”,孩子在互动中可以改变剧情,机器也会记得孩子的“本领”。

而要想打造这款产品,需要有先进的大模型技术、完整的硬件供应链和撑得起研发投入的足够大的市场。“能同时满足这三个条件的,就是大陆。”

于是,2025年5月,桂晓欢带着项目开始组建创业团队;当年9月,她创立的上海维多乐布智能科技有限公司在上海注册成立,并入驻漕

河泾AI加速器。“上海是一线城市,有充足的AI人才。而且我们团队的CTO是上海人,所以最终我们决定落地上海。”

在来大陆创业之前,桂晓欢就跟着爸爸跑过相当多的大陆城市,曾在一年内去过26个城市。“对一个台湾人来说,这个‘成绩’还是蛮惊人的。”她说。不过,以往来上海都是出差,对这座城市的了解也是“蜻蜓点水”,真正在这里创业后,她才对这座城市有了更清晰的认识。

“两岸的创业氛围很不一样。”桂晓欢原本以为,台湾人在上海注册公司会多很多门槛。结果整个工商注册流程,与本地人创业基本没有差别,“就像在自己家开公司一样顺”。这种“一视同仁”的亲切,让她很快就有了在地感。入驻漕河泾AI加速器后,公司拿到了第一年免费、第二年减半、第三年8折的房租优惠,桂晓欢对此非常感激。更出乎她意料的是,园区还立即安排了企业辅导会议,“一条龙”地告诉他们:目前政府有哪些政策可以用、公司未来的发展应该怎么规划、将来可以去申请高新技术企业……所有公司可能用到的服务,园区都主动帮忙对接——财务、法务、专利申请等,均有专业的公司提供配套服务,这些都让桂晓欢大感省心省力。

作为一家智能科技公司,在AI硬件这个赛道,天然就比一般纯软件创业更“烧钱”——模型要算力、硬件要开模、量产要备货,每一步都是真金白银,而且很多投入是省不掉的。创业初期,桂晓欢团队完全靠自有资金投入,面临着不小的资金压力。幸运的是,今年年初他们拿到了徐汇资本的投资,产品得以顺利量产。

遇到一些关键时间节点,园区还会主动提醒,这种保姆级的“陪跑”,是桂晓欢从来没有遇到过的。“在台湾,公司注册完,基本上就靠自己了,遇到任何问题都是自己想办法解决。但在上海,有问题是可以先‘丢’出来的,园区会先想办法帮忙解决一波。而且,他们很专业。”

在上海创业一年,桂晓欢最深的感受是,政府会举办各种创业赛事,真金白银地扶持企业,这种“有人陪你跑”的感觉,非常踏实。

留下

因为值得一生

对方虽认可产品,却总因各种顾虑而未能深入。“所以徐汇资本选择投我们,对我来说不只是对这个项目的认可,更是对我这个人的认可。这份信任,比钱本身更珍贵。”

在漕河泾AI加速器的全链条赋能下,短短四个月内,桂晓欢的公司就实现了质的飞跃:成功获得首轮融资;团队规模从最初的6人显著扩充;办公空间实现“三级跳”,从最初的工位到独立的90平方米办公室,再到更大的200平方米空间;通过加速器的活动和资源链接,企业更快地融入了上海乃至全国的AI产业生态……

最近,公司产品“Poptale 泡泡藤”的首批200台样机已进入装机调试阶段,桂晓欢一直忙着在深圳的工厂盯进度,也真正见识到了大陆的速度。“举个例子,我们的玩偶要打样,我周日晚上才找到供应商,他周一就能把样品寄出。这种节奏对一个需要快速迭代的初创公司来说,就是生命线。”在桂晓欢看来,家族在台湾做了几十年消费性产品的经验,培养了她对品质和美感的细腻追求;而大陆则给自己提供了高效的生产速度,“二者结合起来,才做得出真正的好产品”。

随着产品即将上市,桂晓欢和团队制定了清晰的发展目标:先做中

文版,在大中华市场把产品打磨扎实、跑出规模;明年规划做英文版,拓展欧美市场。“到那个时候,我们带过去的是一个已经被市场验证过的产品,拥有竞品都还没有的AI代际优势。”

短短一年,桂晓欢的梦想已在上海生根发芽,正一步步照进现实。而创业之余,她也在不断深入了解上海这座城市。“之前就知道上海是座很‘顶’的城市,在这里住了一年,才真正感受到,它既有很有历史感的建筑,也有高大上的摩登高楼,在城市中可以有两种不同的体验,而且非常国际化。”这一年里,桂晓欢去看了F1、网球大师赛,还看了不少世界巡展的展览。这种在“家门口”就能观看顶级赛事和展览的经历,让她非常喜欢。今年5月,在她的再三推荐下,刚大学毕业的弟弟第一次来到上海,一番实地体验后,也喜欢上这座城市,有了来上海工作的意愿。

桂晓欢坦言,因为信息差,很多台湾年轻人对大陆的认知是有偏差的,她希望更多台湾青年能参与两岸交流,通过实地体验真正了解大陆,与大陆青年一道,同心同行、交流联欢、互学互鉴,共话青春理想、共创美好未来。“我很喜欢上海,未来不管我们的产品卖到哪里,我们的总部都会在上海。”