

GetLinks — 以香港为筹资平台 进军大湾区

香港拥有来自世界各地人才，在粤港澳大湾区（大湾区）发展中担当重要角色，亦是作为进入庞大的中国内地市场的战略切入点。



GetLinks 是一间人力资源初创公司，在东南亚开展业务已有五年，致力为人们建立联系。除了为拓展事业的科技人才寻找工作，亦为在数码时代转型中的传统企业创造机遇。

两年前，作为东南亚领先人力资源初创公司之一的 GetLinks 把握与庞大的中国内地市场接轨的机会，在香港开设办事处。GetLinks 的联合创始人兼行政总裁郭境林现时将目光投向香港，把公司的生态系统向北扩展到大湾区和中国内地。

发挥香港独特优势

郭境林和他的团队了解到香港的战略优势 — 高学历的人才库和特殊的多元文化背景，展现非凡的全球化特性。随著全球人才竞争愈来愈激烈，尤其在这个不断向前的数码时代，科技专业人才之间的竞争与日俱增。许多企业通过采用如 GetLinks 端到端 SaaS 解决方案来帮助他们在世界不同地区建立本地而分布式的团队，从而保持其领先地位。郭境林指出：“香港提供最快捷的经商地

点，在这里你可以很容易与最相关的决策者会面，并能从会面确切地变成了承诺。”

香港在大湾区扮演的关键角色也是吸引 GetLinks 的强大诱因，GetLinks 目前正在计划通过香港这一个重要的门户，投放一半资源到中国内地扩展业务。郭境林展望未来在大湾区的办公室和线上平台全面启用，建立一个覆盖大湾区九个城市且备受关注的丰富人才库。郭境林表示：“多年前，GetLinks 透过投资推广署的协助于香港成立，让我们在短时间内与各行各业建立联系。GetLinks (香港求职品牌 ‘CPJobs.com’) 的销售额从零增长到超过百分之二十，并为我们提供愿景、资源和团队，将业务拓展到大湾区。”

大湾区“生态系统”的基石

郭境林欣赏香港特区政府在培育初创企业生态系统方面持积极态度：“他们明

“ 不论是亚洲或世界各地，香港将继续扮演重要角色。中国内地市场庞大而且不可忽视，香港确实是进入中国内地市场的重要门户，以及第一个进入大湾区市场的入口。 ”

GetLinks Group
联合创始人兼行政总裁
郭境林

确地协助我们发展，建立桥梁、提供资助，这样会有更多的人来投资。”投资推广署是这个投资生态系统的一个关键部分，为 GetLinks 打开了新的大门，透过联系数码港、数码港投资创业基金和阿里巴巴创业者基金等加速本地业务发展。香港为外来企业建立稳固基石，郭境林表示：“我认为在香港发展的好处是邻近中国内地及政府和家族办公室的全面支持。此外，香港也有许多新兴公司如 Animoca Brands 和 Sandbox，它们正在创造范式转变，这为年轻一代提供了巨大的灵感和学习机会。”虽然香港物价昂贵，但在这里有著精通商业运作及文化交融的高学历人才库是非常值得投资。郭境林续指：“我们看到很多内地公司在香港成功组建团队，助力海外扩张。”

GetLinks 如今已成为许多公司连接地区的跳板，亦已将其业务从个体人才扩展到集体团队建设和项目外包。对于亚洲公司而言，他认为香港仍然是许多公司寻求进入大湾区和中国内地的重要跳板，并让已在大湾区建立业务的公司抓住这些千载难逢的机会。

GetLinks

- GetLinks 提供一个招聘平台和生态系统，为技术人才连接亚洲各地的商机，让机构能够轻易地配对合适的技术人才
- GetLinks 营运总部位于泰国，在香港、越南、印尼、菲律宾和新加坡设有办事处

getlinks.com/en