

## 德必集团进驻杭州 打造国际互联创新微城



11月22日,德必集团召开新闻发布会,宣布东溪德必易园项目正式启动,并与博埃里建筑事务所签订合作协议,在园区中引入“垂直森林”元素。发布会现场邀请杭州地区的创业社群及企业家共同见证。

东溪德必易园位于杭州市江干区东宁路新塘路交接处,杭州新东站商圈内,项目定位为杭州国际互联创新微城,是德必集团在杭州的首个文创科创产业园。项目规划三大板块:创新企业基地、产业孵化中心、生活休闲配套体验区,吸引全国乃至国际互联文创科创企业入驻。

发布会现场,项目总经理邱玲表示,东溪德必易园是德必易园的全新3.0升级产品,不仅为杭州的创业者提供更加优美的办公环境,还与联合办公品牌——方糖小镇达成战略合作关系,同时联合WorkFace、创始人互动俱乐部等创业者强关系沙龙,为不同发展周期的企业提供全方位的服务,搭建园区内部共创平台网络。

杭州近日推出的“创新创业新天堂”行动,作为文创科创产业服务商,德必将结合自身优势,以产业链为核心,将东溪德必易园打造成为杭州优秀的新型创意产业园。

## 微博扫描 WEIBO

@德必

近日,“2015德必助力青年导演计划暨创业微电影大赛”落下帷幕。活动历时3个月,通过集结青年导演及百位创业者,用影像记录创业时代,推动上海创意产业品牌创新再造。最终,《这么远,那么近》获最佳影片。七宝德必易园被授予互联网视觉传达青年导演实训基地。



@中意设计交流中心

11月1日,由德必集团及中意设计交流中心承办的中意未来城市峰会在大宁德必易园召开。本次会议旨在打造高端开放的国际交流平台,通过探讨互联网时代下的科技创新,为传统行业转型、加快城市化进程做出积极有成效的探索。德必集团表示期待与中外业内同仁的交流合作,在城市更新、功能空间与未来城市的发展等方面贡献力量。



@大宁德必易园

大宁德必易园企业KACO专注桌面精品,做“中国好设计”。在10月31日首届由德国红点奖机构发起的针对中国的全新国际化设计奖项“中国好设计”大奖评选中,KACO一举拿下一个金奖和两个优胜奖。其中书源(PURE)获“中国好设计”金奖,可丽(KLICK)保温杯获优胜奖。



@水分子基金会

2015年,水分子基金会联合四川美月贯目传播机构,为上海唯爱天使基金打造了一部公益微电影——《新青年新医生》。唯爱天使基金,是专注于奖励、资助家境困难、品学兼优的医学生的公益组织。医护人员短缺是目前世界各国普遍存在的问题,水分子希望通过这部微电影,唤起社会公众对医生群体的重视。向生命卫士致敬,向唯爱天使基金致敬!



## 德必动态 DOBE NEWS

### 上海市金山区委书记李跃旗等领导来访德必

11月12日,上海市金山区委书记李跃旗、区长胡卫国等一行代表来访德必参观调研,长宁区区长谢峰等陪同。李书记一行先后参观了长宁德必易园园区企业大众点评及园区内的方糖小镇,大众点评副总裁姜跃平向李书记介绍了企业的发展历程,展示了极具风格的工作氛围。方糖小镇联合创始人、运营总监杨学涛介绍了方糖小镇的特色和运营模式,据悉,方糖小镇已于近日完成三千万人民币的天使投资,并与德必集团、华住酒店集团、正合岛等行业领先公司达成战略合作协议。

李书记对德必园区浓厚的文化底蕴和创业氛围表示了肯定,他表示:未来,希望金山区能有更多机会与文化创意企业合作,共同促进“大众创业、万众创新”的时代理念。



### 德必集团董事长贾波当选长江商学院校友理事会常务理事

10月25日,长江校友理事大会暨秋季思享会颁奖典礼于北京举行,德必集团董事长贾波当选为长江商学院校友理事会常务理事。

长江商学院校友理事会,在长江商学院领导下,由全球各课程项目、各届、各行业校友组成。校友理事会协调管理所有长江商学院校友组织,整合校友和各界资源,为下属的长江校友组织建设和发展提供指导和支持。位于德必WE国际文化创意中心(游艇会)的WE home萃德书院,将作为校友的线下活动平台,成为德必为企业家们打造的交流学习中心和“企业的客厅”,并为众企业家与文创产业高端人才提供更多私享服务。

波波茶馆 VIEW

WeWork “跨界打劫”的生意经

本期波波茶馆邀请 方糖小镇首席梦想官万里江，一起探讨WeWork和联合办公理念。

2015年10月，秋高气爽的一天，我来到旧金山最著名的市场街 (Market Street) 旁的一条支马路上，参观WeWork办公点。

市场街延续着硅谷传奇。宽阔的马路上老式的有轨叮叮车缓缓开过，Uber、Twitter、Airbnb等新型互联网公司星罗棋布，和有140多年历史的叮叮车形成鲜明对比。

WeWork的办公点位于这条街东北角，一条小街上。不远处，是世界上第一个尝试在商场设立联合办公中心的西田购物中心 (Westfield)。

这个WeWork门面不大，位于一栋大厦的一楼。一进门就感觉到浓浓的万圣节气氛，墙上布满了蜘蛛网和一些怪兽衣服，地上散布着南瓜灯。两个年轻小伙说笑着从我们后面冲进来，开心地和前台小妹打着招呼，熟练地伸手在旁边的罐子里取走几块免费饼干和巧克力，刷卡进入办公区，然后分别走向了不同的办公室，原来这哥俩不是一个公司的。

这是我一年当中第三次来到WeWork参观学习，前两次地点位于WeWork总部纽约，每一次都有不同的发现和思考。和人们想象中的不同，WeWork的办公室硬件非常一般，并没有我们在微信朋友圈看到的Google、Facebook总部以及世界上最美的20个办公室那般酷炫、开敞、充满乐趣。它的座位和包间非常拥挤，不浪费每一寸地方，但公共活动和休闲区域非常温馨舒适；在开放厨房区域，你们想错了，最受欢迎的不是免费咖啡和啤酒 (喝啤酒的我一个都没见到)，而是加冰的柠檬水。

WeWork旋风

从今年开春以来，中国刮起了一股“WeWork旋风” (此风之猛烈，大有可以刮走雾霾的能量)，各地出现各类“众创空间”，都标榜自己是“中国版的WeWork”。但对WeWork是什么、它怎么来的、它的核心是什么……大多不甚了了。

WeWork由以色列海军军官亚当·纽曼和出身贫寒的米格尔·麦克凯尔·维于2010年1月在纽约创立。最初商业模式是：用折扣价租下某写字楼的一两层，并将办公场地划分成许多小块，然后每月向那些希望和大家紧挨着办公的初创企业和小公司收取会员费。

但如果以为他们只是租个地方，分成小块出租了事，就太小瞧他们了。纽曼和Airbnb、Uber的创始人一样认为自己是科技公司，他把WeWork的商业模式概括为3个部分：空间、社群和服务。

WeWork万圣节活动“跨界打劫”

在我看来，WeWork干的是“跨界打劫”的生意。空间只是WeWork的一个线下流量入口，空间里的人相互连接、合作，像一个公司一样。有了这么一个场景体验，他们再将这些会员自然引流到网站和app上。在线上，会员标明自己的身份，可以相互合作，也可以发起活动、交友、寻求帮助，享受丰富的第三方服务。

浏览他们的app你会发现，每个点的活动非常丰富，在一些主要城市，会员们自发组成垒球、桌游、高尔夫、瑜伽等各类俱乐部，定期举办活动；你还可以给喜欢的人或好的话题点赞聊天，申请从亚马逊的云服务到普通的电视机修理等各类服务，相当于领英+微信+58同城+世纪佳缘的综合体。

WeWork的会员分为两类：自由会员和固定会员。自由会员每月45美元起，可以享受各种服务和社群活动，每月有限制时间到某个空间进行不固定办公；固定会员每月350美元起，可以享受所有的服务和社群活动，有固定的工位或包间。

目前，WeWork已经拥有6万线上线下会员，构成了一个连接全球17个城市、56个点的庞大网络。截止目前，公司估值冲高至100亿美金，接下来WeWork将进入青年公寓领域，构建一个从线上到线下，工作到居住的生态系统。

WeWork中国故事

WeWork在美国飞速崛起，在中国也迅速走红。其背景，一是“大众创业，万众创新”，二是房地产由开发时代转向资产运营时代，三是创业咖啡和创业服务机构苦苦找不到现实赢利点。WeWork从不为人知，到业界传颂，再到大众热捧，不到两个月时间。

一时间，与之相关的孵化器、创客、众创各种概念迭出，但大众容易混淆两个概念，即孵化器和联合办公。孵化器是以投资为目的，配以导师辅导，办公空间免费或非常优惠；联合办公则要收取合理的房租，在此之上强调社群和服务。这是两个领域。

我从3年前开始研究和布局联合办公，和许多一上来就找房产资源开发模仿WeWork的同行不同，我认为，社群和空间运营能力是这个模式的核心。我和伙伴们花了8年时间创建了中国规模最大的文化创意产业园区开发运营公司“德必集团”，在国内外运营了30多个园区，所有园区常年保持98%以上的高出租率。空间运营这方面，我们积累了丰富经验。

3年前，我们联手创建了WorkFace创业者社群，目前已在全国有5万企业会员，分布在全国25个城市和美国硅谷、意大利佛罗伦萨，每个城市都有自己的“分舵”，平均每个“分舵”每周有三场以上的活动。

因为有这样的基础，所以2015年初，我创立了方糖小镇，恰好此时WeWork的故事从大洋彼岸传来，和我的理念不谋而合。

不赚钱的联合办公就是要流氓

现在业界有个论调：很讨厌别人说自己是“二房东”，声称自己不靠房租赚钱，或认为房租是很小的一块，主要是靠做大会员，靠未来的想象空间融资。甚至很多人都是这么做的：每月房租只收几百元或一千出头，稍微算算就知道，根本不赚钱。

我旗帜鲜明反对这个观点。我认为：不赚钱的联合办公就是要流氓。因此，方糖小镇奉

行的是一个低开高走的策略，价格定位为办公楼里的“全季酒店”，追求的是高性价比。

人们有意无意忽略了一个事实，WeWork从开业第二个月就开始赢利。根据他们2014年底的数据，每个会员每个月贡献的收入是628美元，每个点的出租率是99%。这些都是实打实的房地产运营数据，赚的是“二房东”的钱。

中美国情不同，中国传统产业运营效率低，发展程度不如美国，所以移动互联网改造传统产业有更大的发展空间，可以实现弯道超车。投资这些新兴的移动互联网公司能带来更多机会，所以中国的联合办公可以和WeWork不同，可以涵盖投资孵化功能，包括运用众筹等新型方式帮助初创企业融资。

另外，WeWork对场地的面积需求越来越大，在中国找场地起码要3000平米以上的面积，目前他们在中国的第一个点马上就要在上海签约 (猜测是和谁合作的?)。但在北京、上海这样的超级拥堵都市，其实2000平米左右的碎片化、网络化布点更适合中国客户的需要。

中国，对于WeWork来说是不可或缺的市场，虽然他们的实体空间没有正式展开，但社群活动已经悄然开始。不出意料的话，他们将在今年正式杀入中国市场，未来这个行业会有更多的竞合好戏上演。

文/万里江 方糖小镇首席梦想官

波波点评：

In the future, 那是什么?

大多数人都只会按照现在的样子想象未来。只有极少数的人能够站在未来理解现在。万里江属于那极少数卓越的人。

就像“众创空间”，大多数人理解就是新的办公空间租赁方式，按照“座位”收租，由批发改为零售，毛利更高了，所以大量的地产商涌入了“众创空间”。由于表面上进入门槛低，大量的中介公司和个人也进入了“众创空间”。在“万众创新，大众创业”的春风吹动下，再加上风险资本泡沫的催化，一时间，大江南北，千树万树梨花开。

一哄而上者，必一哄而下。不到一年，各种空间倒闭、出售、合并之声不绝于耳。

11月19日，应邀请我在Wework纽约全球总部，和其创始人Adam畅聊了2个多小时。Adam是一个极具艺术气质、情商很高的大个子，让我惊讶的是，他以酒代茶，用中国的茅台酒热情的款待了我。他说，中国值得尊重，它用30年时间站起来了，靠自己的独立自强，赢得了全世界的尊重。在微醺的气氛下，他详细的讲解了Wework经营的理念与梦想。“基于全球化的时代，开创一个跨国小微企业服务体系”，“以社群和互联网技术平台联结起信任和信任”，Adam兴奋地描述着他心中的未来。

有人为转瞬即逝的商机而拼搏，有人为改变世界的梦想而奋斗。

In the future, 只有能预见未来的人，才能拥有未来。

文/波波

互联网+ ENTERPRISE

阿姨在哪

如果说有什么事是在日常持续困扰80后、90后家庭的，那么家政问题一定属于其中之一。每日的8小时工作之外，家庭内部的家事时间也在消耗精力。何不找个阿姨来分担?

客观数据下，传统行业的新玩法

有多少家庭会选择家政?这恐怕是一个大家都会遇到，但是没去深究的问题。

薛赞在创业前做了这样的数据收集：在上海，有两成家庭正准备“雇阿姨”，半数家庭愿意每月负担劳务费500元以上，服务市场的需求大。家政服务涉及到哪些具体的行业呢?数据显示，排名前十的家庭服务需求分别为家用电器、家具等的维修，辅导孩子的功课，培养满足孩子的兴趣爱好，获取孩子成长所需知识，给家庭打扫卫生，教育孩子碰到困难时求助，给老人打扫卫生，指导如何教育孩子，婴幼儿的早期教育，卧床或失能老人全日看护。在这些有服务需求的家庭中，愿意每月支付超过500元费用的占47.8%，1000-2000元的有13.1%，2000-4000元的有6.1%。

既然有庞大的需求，又有多少机构或者公司在服务于这样的需求?答案是百度搜索中关于此类行业的搜索结果——将近2000万的搜索结果。家政服务的信息如此之多，为什么家庭中使用家政服务的情况还不占多数呢?

阿姨在哪?可能就在你的手机里!

阿姨在哪是这样一款APP——一个寻找、预约保洁小时工等家庭服务的O2O平台，用户通过APP、官方网站、电话直接预约家庭保洁、衣物干洗、鞋具护理等服务。如果有家庭清洁需求时，随

时随地打开手机软件，就能查找附近的家庭保洁小时工。用户可以按照对站中有登记信息阿姨等级经验、价格、距离、籍贯等信息，选择适合自己的保洁阿姨，并与阿姨手持终端直接取得联系。阿姨终端自动计费工时一目了然。

“做‘阿姨在哪’源于生活中的两大现象，第一是身边朋友很难找到满意的阿姨，即用户需求难以得到满足，第二是外来务工人员很难找到合适的工作，传统家政行业存在信息不对等、服务不规范、不专业等问题。”阿姨在哪创始人薛赞说，“只要能够解决传统家政行业存在的痛点，给用户带来更好的服务体验，就能捕捉到家政行业的新机遇。相关数据也显示了家政行业潜在价值和规模：2012年全国家政服务行业总价值为8366.73亿元，2013年则逼近万亿市场规模其中，保洁服务占682.64亿元”。所以2013年，薛赞创立了阿姨在哪。

与其它家政服务提供商不一样是，阿姨在哪用全新的APP形式来创造O2O的家政新玩法，阿姨在哪通过招募、培训专业的家政“阿姨”，统一的礼仪、统一的着装、统一的工具、统一的流程来服务用户，然后通过用户评价系统和回访制度来保障和提升服务质量。

APP的设计，照顾到雇主的感觉，那么，作为工作者的阿姨们又能获得怎样的劳动保障呢?这不仅是所有家政行业需要面临的问题，也是阿姨在哪APP着重强调的自身优势。“每位阿姨的从业资格都是经过严格的身份验证的，当用户通过我们的APP在线预约服务，阿姨们则在出去工作前配备我们的电子定位，不仅方便查看服务进

程，阿姨的安全也更有保障。除此之外每位阿姨还购买了保险。这不仅是对雇主的尊重，也是对阿姨的保护。”薛赞说，“当雇主与劳动方都能得到保护，是否物超所值或者不甚满意，就交由客观的设备评判了，更何况，如果体验好当然叫满意。”

终端设备，阿姨在哪的独门秘笈

据创始人薛赞介绍，目前家政APP所有软件中家政服务终端并不配备，而阿姨在哪app是基于LBS开发的家政app，每位家政服务人员配备服务终端从家政人员到客户家开始点击-开始打扫描-开始计时-结束计时-确认收款-客户点评，服务流程让客户感觉正规化透明化。平台上所有的阿姨都进行内部严格培训，能熟练掌握终端操作及服务流程。最重要的一点就是阿姨和平台之间的粘度，家政市场上的从业人员流动性比较大，如何保持和家政服务人员的粘度呢，让他们稳定长期的成为“阿姨在哪”的服务人员呢?

这是给薛赞提出的一个全新的问题。“阿姨们对于平台如何产生归属感是我在思索的问题。”众所周知，家政行业的服务者基本都属于外来务工人员，因此居住问题是首当其冲需要解决的。这种涉及民生的问题，可是完全能够决定阿姨们去留的关键所在!薛赞在思索之后，决定为阿姨们成立自己的公寓，考虑到预算的问题，决定将废弃的厂房或者是一些稍微有点年份的公寓楼拿下来，改建、重新装修，用最低的价格给到阿姨们去居住。“这样，她们的问题解决了，自然会对我们产生信任感，久而久之，也就形成了平台与阿姨们之间的粘合力啦。”

文/陆昕

Name : 上海意居网络科技有限公司 Add : 徐汇德必易园 上海市冠生园路231号

(本栏目与上海创意产业品牌推广平台联合主办、与“九个头条”自媒体平台合作)

江湖段子  
STORY丹麦人，  
上海创业路

## BOSS档案：

Sune Terp-Nielsen  
ABENA中国  
@昭化德必易园

## 麻辣点评：

段然  
科普作家、应用心理学培训师、心理顾问  
服务【创业者个人成长】【企业家代际沟通】  
致力【中国家庭精神传承】  
微博：段然007  
新书：《逆袭心理学》  
微信：duanran0007  
公号：蜗牛心理问答（订阅号）

今天的主人翁很特殊，如果没有记错，江湖段子是第一次来了外国客人。在昭化德必易园，ABENA中国总部的办公室中，我见到Sune Terp-Nielsen（下文称Sune）。他来自丹麦，童话故事故乡，一位彻底的欧洲人。2008年来到上海，一个他描述中far away from Denmark的地方。我们聊了很久，包括他在异国他乡的创业，还有他特殊的电影爱好！

## 初来上海，暂别丹麦

Sune的祖父，Jens Terp-Nielsen先生在1953年创立了Abena，主要业务是缝补和销售农场用的麻袋。1968年，公司扩大生产和贸易，同时添加了新的产品品类，包括垃圾桶，塑胶袋，纸袋等。1978年，Sune的父亲加入Abena，在他的领导下，Abena开展在丹麦及海外迅速扩张，法国、德国、挪威、瑞典、澳洲等地均有分公司。产品类别更加多元，进入医疗康复行业。这样说来，Sune应该算是十足的富二代了。

大学毕业后，Sune遵循家中长辈的意见，进入国际大公司工作。“去大公司学习工作经验，他们总这样说！”“大公司，像乐高公司那样。我尝试了，可这一切对我来说太无聊了。”Sune说到。

2008年的中国经济在快速发展，庞大的市场基数，贡献了不可估量的需求。Sune注意到这里的蓬勃商机，便向父亲坦诚了自己的想法。“去中国，去上海！”父亲的回答是“NO”，理由是，那儿太远，我无法每天都看到你！Sune去意已决。

## 中国之旅，价值和价格的“战役”

Sune来到上海，在雁荡路租了一个小型的办公室，“It is more like an apartment.”这间办公室承担Abena集团采购中心的功用，销售主力仍在欧洲地区。初来乍到，2008年的上海。他看不懂中文，在火车站整整一周，才买到一张火车票。终于在坚持了一个月后，他雇了一位中国的员工，“她让一切都变得太容易了，订火车票，只需要一通电话就搞定！”Sune回忆起初到上海的时光，言语间都充满画面感。

Abena有个特殊的子品牌——Bambo Nature。这款有机纸尿裤获得欧洲白天鹅天然环保认证，号称采用最天然的材料制造，防止出现任何化学或化合物引起的局部刺激性过敏。“我们需要木材中的某些成分来制造产品，所以会砍伐树木。但是为了生态和持续性的发展，每砍一棵树，都会重新栽两棵。”

“由于生活水平的提高，中国的妈妈越来越愿意给孩子更健康的孕婴产品，即使价格上比较贵也没有太大影响。”Sune看准中国的市场，“与其只做采购中心，为什么不能开始自己尝试拓展市场来销售呢？”

电商成了第一途径。天猫、京东、1号店，还有专属母婴类的购物网站。Sune说，他一直在寻找一个能够体现产品价值的方式去推广Abena现有的产品。虽然电商是一个相对便捷的推广和销售方式，但是，“为了提高销售量，争取人气，每家电商都在尽力压低商品的价格。同样，现在市面上的那些竞争品牌种类也很多，为了占领市场份额，打价格战也是基础手段，但是，当价格与价值不匹配时，我们如何才能体现出Abena产品的价值呢？”

最直观的实验数据和事实会给消费者真实的感受，这也最有说服力。Sune和他的团队在全国各地参加孕婴产品的推广，在现场用实验的形式最客观的呈现产品的实力。同时Sune说，希望在未来，有越来越多的中高收入家庭选择有机原材料的纸尿裤产品，希望市场正在往此方向前行。他这样说，也如此坚持！

## 工作·生活·历史片

Sune说自己是一个长着丹麦人外表的上海人，这无疑是对生活工作的这片土地的最大赞美，但是语言也成为Sune难以逾越的障碍。

“工作中遇到的最大困难，是需要让我的同事们明白我的商业思维，或者说让他们相信我消费者会选择我们。我不能流利的说中文，他们也不能完全流利的英语、德语或者我擅长的语言领域工作，语言对我们来说，都是挑战。”Sune因此也为自己订下很多目标，例如，每周2-3次的中文课程。

Sune来中国7年了，7年间，公司从两个人的办公室，已变成现在昭化德必易园中一家很成熟的企业。Sune说他非常喜欢这里，因为新建筑下，依稀可见的老厂房的影子，让他时常回忆起丹麦老家，他们工厂的模样。“我不想离开这里！”他边说边望着窗外黑白相间的墙。

工作是他的全部，奔波于亚洲各地，希望拓宽ABENA的市场。而下一步，如何走进大卖场，被更多的消费者熟悉和接受，并且通过医务培训等方式开拓产品推广渠道，并在普适的认知度同时，真正体现出产品的价值，是先阶段Sune要解决的首要任务。

都说80后的创业，就是让创业参与自己的生活，或者说，创业日常已然变成生活的一种方式了。当然，当他疲惫时，也需要去排遣压力。

“我喜欢的导演是陆川，喜欢的电影是《南京！南京！》。历史题材的纪录片和电影我都非常喜欢！”“可能普通的，没有新鲜感的事务，Sune都会说很boring吧！”

文/陆昕

照片由“墨映·像”摄影工作室拍摄  
“墨映·像”——我们提供最有价值的平面影像  
ADD：花园路128号德必运动LOFT，Y街区C301



图/丹麦女王参观Abena总部

## 麻辣点评：

世代传承，源自初心

当国内的二代们还在纠结是否继承祖业的时候，国外的三代已在创业疾风中呼啸而过。当大多数电商企业为抢占地盘，以低价肉搏的时候，海外的三代已开始思考，高价高质产品的经营之道。当当下都在讨论，一二代传承的时候，有多少人曾经问过两代人创业的初心？

对，就是那个大家时常挂在嘴边的【初心】。

在心理学里，我们把它叫做【动机】，他是一个人行为的内核，有趣的是动机不是一顶帽子，随便一个人人都可以给你安上，上一回我们提到，一个人有多重动机，有些来自社会影响，有些来自本我的快乐！如果一开始你的动机就发自内在，那么在前行中，这个行动本身就是快乐的，有一点过程即是目的的味道。

像丹麦小伙儿Sune一样，创业就是你的快乐，那么不论你做什么，在哪里做，都是快乐的。他也许在乎商业游戏，在乎产品创意，在乎领袖养成，这一切的关乎最后成就了他人口中的传承，而这种传承是顺其自然的一种家族精神基因的延续，自由的成长，自在的选择。

如果创业只是你祖辈的快乐，那这种快乐并不属于你，那么不论它关乎多少种因素，换了多少种名字，你都似乎成了一个家族与时代的悖逆。打算离开丹麦来上海的Sune和当今许多的二代们，时不时地就活在这种悖逆之中。

可如果我们把远光放远一些，像Sune的父亲一样放手，这时候传承的大门才真的打开！作为一个家族，不以传承为枷锁限制子辈的自由，是最大的爱。关于传承，最该觉醒的不是二代，而是一代，真正的传承不是表，而是里，不是产业，而是精神，传承才是一条通向精神自由的大道！

而初心，才最是两代人首先应该摊开来好好谈谈的事情...

文/段然

## 星座 Q&amp;A

创业女子的  
另一种可能  
——Fei，  
女摄影师

姓名：Fei  
所在公司：F+美学工作室  
所在园区：德必徐汇创意园

## 作者介绍：

俞文瑾 NSEE占星天团创始人  
ADD：上海市花园路128号  
德必运动LOFT 方糖小镇内

**Q1：创业是很脆弱的一种东西，它经不起来回折腾和辜负。我看到在你的命宫里，火星、土星、冥王星三大凶星同时存在，对自己那么虐，你觉得自己创业累不累呀？**

累的呢！我很早就发现了自己是自虐型！太工作狂了，而且是苦行僧式的，提起女摄影师，别人都是酷酷的，我是苦苦的，说说都是泪。但改不了啊！

同行都建议我外包，我尝试过，就算修完我也会一张张核对哪里不合适自己再继续修改。这样一套客户下来也会花很多时间.....真的是自己过不了自己这关。

**贴士：**火星甘愿为每次服务付出时间和精力、土星付出了再多的精力还觉得不够完美，冥王星是把自己虐死后重生。有这类风格的创业者或许更适合小众精致的领域，强调服务性，深化一对一的关系，跑量会让你很忧伤。

**Q2：我要补刀了！你知道吗，你的工作宫在双鱼，在工作中会带入很多情怀。事业宫在巨蟹，很难达到创业要求的速度与激情。**

说到情怀，我就暗笑了。当初我会学摄影，实在是太喜欢那位双鱼座老板的作品了，后来我找他帮我拍婚纱，后来我还进了他的公司，真的是因为情怀呢！原来这和我工作宫有关啊。我现在做自己的事业，经常有老客户帮我介绍新的客户，让我的工作节奏会不自觉的放慢，我真的不喜欢这种状态，让我计划的事情完不成，很晚才能睡。我觉得把老客户服务好更重要，巨蟹念旧，我的事业真的和巨蟹有关吧！

**贴士：**6宫是工作宫，表示你当员工时会表现出来的样子；10宫是事业宫，暗示你在做自己事业时的表现。当创业者的情怀和情感实在太强烈，不妨尝试将自己的员工也找双鱼座特质强烈的，索性将情怀做到极致。

**Q3：女摄影师这份当作事业的技能需要强烈的**

**金星来支撑，金星关联着一个人的审美。你的金星是落第5宫的水瓶座，长得特别好，拱天顶、拱冥王、六合海王，没有任何负面相位。**

我喜欢拍有温度的照片、有故事的画面，尤其是有灵动的。比如相片中的她没有在看镜头，而是沉醉在自己的世界里，我把这份感受抓到了我就会认为这是一张好的照片。当然一组照片里也会有很多是她和我镜头对视的，那份相互坦诚释放的互动感觉抓到了也会让照片很不同。这样一组相片里的节奏感就会很有对比，会比较有带入感。

**贴士：**星盘中的金星表达一个人的爱情需求，同时也暗示一个人的审美，任何有志于从事美有关行业的，都应该特别关注自己的金星。

文/俞文瑾

## 占星师采访手记

一念之间，千百种创业。

创业圈不会慢慢变好，当然也不会越来越糟，它只是存在那里，而我们每一个个体需要的，只是努力，和用自己最舒服的方式努力。

佛家的观点里说众生皆苦，可是星盘会告诉你，我们要做的事情不是去实现别人看起来创业很成功的事情，而是去实现自己经由创业获得内心快乐的事情。

当我接触越来越多的创始人，我不会再去追“你的商业模式是什么”，而是问对方“你现在创业方式是你内心的追求吗？”，Fei回答“是”。跟随自己的内心不是所有人都有这份勇气的，祝愿这位女摄影师继续她创业路上的坚持和追求。



## 活动 ACTIVITY

### 创始人互动俱乐部12月精彩活动

“创始人互动俱乐部”成立于2010年，是由几位自主创业者共同组建的一个以创业、创新、创始人线下深入交流的商务组织。内容、行业主要为互联网、电扇、移动互联网，创业投融资为主。创始人互动俱乐部12月精彩活动：

12月15日《执神器无往不利之分销工具》

主讲人：歆歆果源创始人 郭林坤

12月22日《彩色宝石走通互联网》

主讲人：中国彩色宝石网创始人孙阿楠

12月29日《线下社区消费圈案例之家门口的网店》

主讲人：考拉先生创始人王嘉萌

活动时间：7:00pm-9:00pm（每周二）

活动地点：长宁区安化路492号长宁德必易园A座8楼 萃德厅

报名电话：15001746252



### 90后创业企业CEO怎么玩

鸵鸟电台是上海以北科技有限公司旗下的创业媒体平台，关注国内外早期创业企业。通过鸵鸟报道、鸵鸟观点等，以内容、数据、社群的方式，全方位聚集国内外创业者，努力搭建创业生态圈。

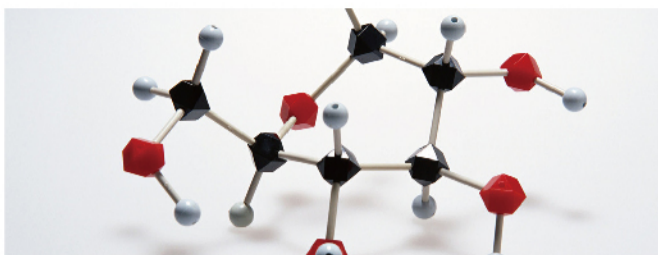
时间：12月26号下午13:00-16:00

地点：上海市静安区华山路2号高和大厦7楼

主题：90后CEO撕逼分享会

报名方式：<http://tuoniao.fm/huodong>

## 资讯 INFORMATION



### 园区企业 方糖小镇招聘

上海中微子创业服务有限公司——方糖小镇是一个以社群为基础的联合办公空间，通过提供灵活的办公场地，为创业者提供全方位的创业服务。方糖小镇通过遍布全国一二线城市以及台湾、硅谷、意大利等国内外实体办公中心，和线上网络社群，构建一个让创业者无忧创业，随时随地办公，社群相互协作的系统环境，帮助有梦想的创业者实现梦想。

有一群有梦想、果敢行动、坚韧不拔、渴望抱团的创业者！如果你有梦想、果敢行动、坚忍不拔，加入我们！现诚聘关爱官、中心经理、拓展专员、销售专员。

要求：大专或以上学历，3年相关行业工作经验。

简历请投递至：HR@fdpark.cn

联系电话：021-61537747

### 园区企业 上海流牛网络科技有限公司招聘

上海流牛网络科技有限公司，致力于成为中国最优质的第三方推广公司。

在移动互联网时代，流牛科技“广不广”推广项目潜心研究和实践，形成了一套帮助O2O、品牌公司、创业公司的用户解决方案和网络。通过网络，两周左右就能把地推任务和广告推送进绝大多数的公司、门店和家庭。

公司现招聘：区域经理、招商经理、IT经理、渠道经理、销售经理。诚挚邀请有志于共同发展的人才加盟。

简历投递邮箱：2089213379@qq.com

联系电话：17721150135（陈女士）

## 公告 BBS

### “人人推”上线啦！现金奖励等你来拿！

为了链接更多伙伴参与德必项目，并提供给小伙伴们更多的福利，德必特举行此次“人人推”活动。“人人推”，人人都可以推荐身边有办公或商业需求的小伙伴，成功入驻德必招商项目后，更有3000元-50000元的现金奖励！赶快来体验吧~

咨询热线：4006-525-777



扫一扫，关注微信公众账号



竹秀花间池 创意办公心  
**东溪德必易园**  
 国际互联创新微城

- 5.6米挑高创意办公，自由分割
- 米兰设计大师博埃里匠心巨作“垂直森林”
- 杭州东站“零距离”高铁地铁双轨交
- 商务酒店、时尚秀场、攀岩墙，商业办公娱乐休闲全配套



HANGZHOU  
DONGXI



杭州市江干区东宁路553号（新塘路交汇处）  
0571-56570557