

德必与上海万科达成战略合作协议 合力打造产业地产领导者

近日,德必集团与上海万科共同宣布,双方已经达成战略合作伙伴关系,将进一步加强在产业地产方面的长期合作。德必和上海万科将携手共同选址、开发更多的产业地产项目,并在招商代理、企业服务等多领域产生更深度合作。

在谈到与上海万科的合作时,德必集团执行总裁万里江认为,未来中国的产业地产一定是向着生态化方向发展的,孤立的住宅区或产业园区都将被摒弃,德必与万科的合作就是为城市提供开放的产业综合体和全面的社区配套服务。

十年的产业地产运营经验优势和长期以来形成的人才成本优势,对万科来说是非常有力的吸引。而选择与德必合作,则能为万科在产业地产领域的发展提供更多经验和资源。

万里江表示,万科的“城市配套服务运营商”的目标给德必带来了更多的发展机遇,“产城融合的发展趋势,使产业地产行业的开发主体多元化成为一种必然。万科携手德必就像小草、灌木、森林一样,多生态环境在一起才能共生共长。”

WEIBO 微博扫描

@中意设计交流中心: 2014 年 12 月 16 日,德必集团与上海设计之都促进中心共同制订公布了中心佛罗伦萨基地在 2015 年米兰世博会期间的展会活动方案——“创意双城季”及其相关的服务内容。德必集团与促进中心将会为所有参展的中国企业和品牌开通世博直通车,推动中国设计走向国际,拓展全球市场。



MILANO 2015

@德必创新服务: 12 月 21 日,德必运动 LOFT 园区举办了别开生面的“创想未来”圣诞狂欢活动,在“森乎机器人”的老师们的指导下,家长与孩子共同完成了做、学、乐、智四个板块的内容,通过有趣的形式,为小朋友们带来了快乐,也在小朋友们的心底种下了科技的种子。



@长宁德必易园: 12 月 29 日,长宁区市场监督管理局在长宁德必易园为长宁区商标(品牌)战略实施工作站揭牌,长宁德必易园正式被设立为长宁商标(品牌)战略实施工作站。长宁德必易园成立工作站后,将配合长宁工商分局作好重要商标企业的服务工作。



@水分子公益基金会: 2014 年 12 月 31 日上午,上海市水分子公益基金会参加主题为“火热的心凝聚在华夏”的社区困难群众关爱行动捐款仪式,并就德必参与社区共建、积极参与公益事业进行了分享,并向诸位爱心人士和企业表达崇高敬意和由衷感谢! 2015,我们一起,继续与爱同行!



(德必官方微博: <http://weibo.com/dobechina>)

DOBE NEWS 德必动态

德必集团在智慧城市体验周总结会上荣获表彰

为表彰德必集团在 2014 智慧城市体验周期间作出的卓越贡献,12 月 12 日,“第四届信息安全活动周总结表彰大会”上,上海市经济和信息化委员会授予德必集团荣誉证书。

2014 智慧城市体验周暨第四届信息安全活动周旨在贯彻落实智慧城市新三年行动计划和中央网络安全和信息化领导的工作要求,加强对智慧城市建设成效的宣传推广与全民网络安全意识培养,提升市民对智慧城市与网络安全意识的感知度。

德必集团在活动周期间高度重视,积极响应,结合自身实际举办了“智慧城市走进园区——创业者 & 体验者共创未来城市生活”等高峰论坛活动,活动受到上海市经济和信息化委员会及智慧社区创新联盟的一致好评。



德必与深圳卓元道成签署投资合作协议书

12 月 23 日,德必集团与深圳市卓元道成投资管理有限公司合作签约仪式在德必萃德厅举行。

深圳市卓元道成投资管理有限公司是在中国境内设立的专业从事股权投资、资产管理、财务顾问、资本运作的投资管理机构,服务的上市公司数量超过 300 家,涉及不同行业 and 不同类型企业的上市。

德必集团作为专业致力于文化创意产业发展的服务企业,将借助双方优势为德必园区文创企业提供专业的资本运营顾问与投资服务。让更多小微文创企业在建立之初便享有正规的资本规划、运作服务,为发展中的文创企业提供专业投资服务,帮助企业插上资本的翅膀,助力中国创意腾飞!

上海市欧美同学会 来访长宁德必易园

12 月 23 日,上海市长宁区政协副秘书长、归国华侨联合会副主席张国蕊,上海市欧美同学会、留学人员联合会常务副会长盛焕辉一行来访长宁德必易园。

上海市欧美同学会成立于 1919 年,是一个历史久、覆盖广的高层次人才团体。广泛团结海内外同学,发挥良好的纽带和桥梁作用。此次来访德必集团,旨在寻求更好的合作共赢的国际化发展平台。

参观后,同学会与德必集团总裁贾波就国际文化创意产业园区的运营管理进行了深入交流。盛焕辉副会长表示:“希望借助德必集团成功的园区运营经验,在世界范围内开辟更多的文化创意产业园区,共同助力中国企业走向世界。”



让企业站在财务的立场决策——财务培训服务商桐果教育



作为安博教育集团唯一的财经培训服务商，桐果专注于财务培训。致力于职场培养合格的财务人才，为企业量身定制培训内容，为财经证书学员提供高质量证书培训，为大学生提供使用的财务职业能力培训。

目标明确，提供精准培训服务

桐果教育拥有三个产品，第一个是针对刚刚入职财务领域的财务人员的培训。这些财务人员刚刚从学校毕业，经历的是财务专业方面的培训，但在实际操作和应用中，工作技能和方法各方面都很欠缺，甚至连基本的职场礼仪也没有全面的认识。

桐果教育市场总监韦柳介绍说：“在这方面的业务，我们提供的是一个融合职业岗位全面的培训，如时间管理、压力把控、软件应用、职业交流等全方位的培训，目的是让他们能够迅速而全面地从学生完成到专业财务人员的转变。”

当前的企业，尤其是中等发展程度阶段的公司，对于财务的分析、业务领导的财务概念要求比较高。领导者需要统观全局的眼光和想法，需要考虑到每一个产品的市场反应和回报率。因此桐果教育针对性地开发了给企业里面中层以上非财务的人员做财务管理理念上的一个培训，让非财务人员得到财务观念类的培训。

“让他们每一次做决策的时候，能够知道站在财务的角度，决定事情是否能够做。最后一个项目就是项目管理上的培训。”桐果教育市场总监韦柳说道。

在传统的认知中，财务人员只是负责做账和报销的工作。在现代的社会当中，现代的企业需求的

是不仅仅是一个会做账的财务部，还需要的是一个能够参与企业决策的财务部。而管理会计就成为这个财务部非常重要的组成部分，在日常工作中管理会计应该提供给企业更多前瞻性的指向性数据，帮助企业去做决策。

目前管理会计越来越被中国的企业所认可，持有美国注册管理会计师证书（CMA）的财务人员也越来越受欢迎。针对现代企业的这种需求，桐果教育针对美国注册管理会计师证书拿到了培训授权。韦柳说，“在中国管理会计的普及率比美国差得很远，所以未来在国内的企业里面，对于管理会计的需求量到成熟期应该还得需要 300 万，这是非常广阔的市场。

财经培训？游戏？两者可兼得

提到财经，总给人严肃的印象，在严肃的财经领域引入趣味化的培训形式，不仅可以增加学员企业参加培训时的积极性，也能够身临其境的使他们接收到最新最全的行业知识。桐果教育深谙体验式培训之道。

通过模拟演练、沙盘推演，将经营管理理念轻松有效地使学员理解并掌握。桐果教育采用沙盘演练的趣味培训模式，借用道具，编辑成商业故事，让学员能够身临其境地运作某个企业：从零到有，取得“客户”定单、做到利润最大化。

每一个沙盘培训、游戏培训之前，参与培训的

专业人士都会与学员进行沟通，综合考虑后制作以特定企业为背景的案例，因材施教。因此，学员在参与沙盘演练的每一步都能与其日常的生活联系起来。“这就是培训的真谛与意义所在。”韦柳这样说道。

桐果教育的培训产品最主要的特色是定制。考虑到千篇一律的提供培训服务，企业的受用率不均衡，甚至完全不受用的情况，桐果教育针对每家公司的行业特点、管理特点，专门定制适合他们的培训。在提供完培训后让学员企业或个人有具体的收获，对他们日常工作有所帮助。

“我们为会员服务时，会根据企业的特点为他们推介适合他们的课程。”韦柳说，“我们会综合考量学员企业处于一个什么样的管理状态，发展状态，企业类型，划分为不同类别。它现在的发展阶段属于哪一个阶段，然后我们给他们制定出适合的课程。”

桐果教育现拥有大量优质的讲师团队，以及中国第一个，规模最大的园区型、规模化的实训基地。相信一个愈加专业化、系统化、私人化、趣味化的财经培训将越来越受到企业的瞩目和需要。

Name : 桐果教育

A d d : 德必运动 LOFT

虹口区花园路 128 号

(本栏目与上海创意产业品牌推广平台联合主办)

从生存型创业到理想型创业——蜂蜜笔记



当我们谈论读书笔记的时候，我们在谈论什么？厚厚的摘录本？写过就忘的灵感片段？复制粘贴还是繁琐的程序切换？“不不，这些都不是一种真正方便的笔记方式。”肖逸凡告诉记者。

肖逸凡是谁？他是大二就退学的“坏学生”，是会七门外语还会画画写诗的“男神”，是每天进行生命倒计时的怪叔叔，也是蜂蜜笔记的创始人。“我们在做这样一个东西：在这个信息高度爆炸的时代，为追求进步的群体做减法，过滤出高质量的信息，并让其为之所用。”

就在一个月前，肖逸凡的蜂蜜笔记以 2014 中国（第三届）新媒体创业大赛上海站第二名的身份参加全国总决赛并获得“梦工厂之星”奖，尽管产品尚未正式上线，但蜂蜜笔记的理念已逐渐走入公众视野，也走进了记者的笔下。

从生存型创业到理想型创业

11 月底的上海还不算太冷，大宁德必易园里，蜂蜜笔记所在的办公地点安静而忙碌。“我们的 IOS 版已经提交申请了，应该不久就能上线，开发安卓版的这位同学还在玩命写码中，就等他了。”

说话人正是肖逸凡，1986 年生。在这个 90 后

创业者遍地的时代，80 后创业不再显得那么有噱头，但看肖逸凡的简历，你或许仍会感到惊讶：明明只比我大了几岁，怎么人家的经历就丰富这么多。

别人认真读书的时候，他沉湎于七门外语的海洋；别人认真读大学的时候，他退学推销自己开发的小游戏；别人认真工作了，他也认真，自学各种软件设计，在分众传媒从视频编辑做到客户总监；别人开始享福了，他辞职创业了。

肖逸凡办公室墙上，贴着生命倒计时天数

而实际上，蜂蜜笔记并不是肖逸凡的首次创业。“之前我和另外两个合伙人一起开过一个广告公司，我们把它叫‘生存型创业’，在这个创业当中，钱能赚，但我最大的痛苦就是每天做的事情并不是我真的愿意做的，花了大量的时间和精力，就像在沙子上画画，浪花一冲过来就没有了。”

“做蜂蜜笔记我觉得很幸运，因为并不是每个人都有机会可以投入自己全部的精力、热情和能力到自己真正喜欢并且有意义有价值的事情当中来。”因此，这个创业又被肖逸凡定义为“理想型创业”。

所谓理想型创业，除了与自己的理想工作相符外，还有一个待克服的便是盈利模式。从传统品牌设计跨度到互联网领域，肖逸凡直言目前并未考虑。

“未来更可能的盈利方式是，当聚拢了这样的一群人之后，做线下或者做广告方面的经营，但现在还只是专注于如何给大家创造一个好的产品。”

做用户“习惯思维”的挑战者

普鲁斯特说，真正的发现之旅并非发现新景观，而是有新的目光。

喜欢读书和记录的人也许经历了这样一个过程：从纸质书阅读和笔记本手摘到使用一些互联网读书笔记工具，肖逸凡正是这群人中的一个。

“高中时代的阅读我曾做了大量笔记，但都是记在纸上，最不方便的就是如果我想把一些精彩的部分放到一起看，就必须打开很多笔记本，翻到这些页上，然后把他们放到一起，而如果我希望把他们转化成一个二次创作，或者把他们根据我的新的

知识结构重新组合到一起，我唯一能做的就是把我需要的摘录剪裁下来，贴到一个新的本子上。”

这是肖逸凡看到的痛点，也是蜂蜜笔记要解决的一个最基础的建设。“区别于其他工具以文档为单位，我们把产品的基础和重心放在段落上，段落就是蜂蜜当中最基本的一个容器。你可以通过按钮给它贴标签，设置它的出处，蜂蜜也会自动帮你生成标签，如果你在蜂蜜内置的浏览器当中复制一段文字的话，蜂蜜会帮你把这个出处自动添加好，包括网站的标题，网站的链接，你也可以非常方便的调整段落之间的顺序。”

同时，根据肖逸凡介绍，蜂蜜笔记还拥有自动聚合的功能。通过相同的标签相同的出处把整个账户所有笔记当中来自于不同领域的同样标签放到一起来看，“这时候这些你学习过的东西，当你把它以全新的方式呈现出来的时候，以全新的顺序排列在一起，你就会收获新的启发和灵感。”

那么，蜂蜜笔记的困难会出现在哪里？“可能是因为挑战一些人没有的习惯。很多人说是不是中国大多数人群没有知识管理的习惯，没有做笔记的习惯，这是我们的一个挑战。另外一个就是，很多产品经理或者投资人会提到一个观点，他们说你不要去改变用户的习惯，这是非常困难的事，不要让他们思考和学习，最好让他们觉得这个产品就像他们以前用过的见过的东西，我觉得这些是不正确的。大家不愿意记笔记，那是因为真的没有一个非常方便的方式，让他可以一看到好的东西就记下来，但假如有这样的工具呢？假设说，我们能够帮助用户，把用户体验变为可以连续的记录，记录过去所有的东西都帮你自动生成很规范的标签和出处，你可以点击这个链接，然后重新在浏览器中打开原始页面。我觉得这件事情对大家是有意义的，完全可以让大家形成新的习惯。”

保持比竞争对手快半步

曾经有这样一个调查：中国人看书的量大约为每人年均 4.7 本，与之相比，犹太人年均读书 60 本，是中国人的近 13 倍。并且，从现有的两大读书笔记工具来看，有道笔记用户数超过 1500 万，印象笔记进入中国后在这里的用户数也仅仅是数百万而已。

如果以此为基础，是不是意味着读书笔记工具的市场想象力并不那么庞大？肖逸凡给予了否定。

“读书的人群少并不意味着愿意学习、愿意接

受知识的人就少，读书需要下一定功夫，它是一个连续的信息流，大多数人在现在快节奏的生活中可能已经失去了花这么多时间去阅读的习惯和动力。蜂蜜帮助你的就是从各种各样的渠道学习知识，吸收养分，做到把你吸收到的东西变成对你有用的东西。所以蜂蜜帮人做减法，你关注的爱读书的朋友，他们分享的一些片段，你看到特别感兴趣，希望看到背后的全貌，你自然会去看片段背后的链接，看他的出处。”

而挑战完用户习惯之后，蜂蜜还需要挑战已占据庞大市场份额的两大巨头：印象和有道。

“以最有代表性的印象笔记来看，他们核心的 slogan 叫做‘大象永远不会忘记’，他帮你记录生活的点滴。我们的着眼不是在这里，我们很明确的是，知识管理，提炼知识精华，这可能是两件事情。印象笔记做了很多帮助人们记录生活点滴的东西，比如他会让你用录音录像形式存在这里，上传各种各样的文件及复件，让云端来储存你生活中的东西。蜂蜜不一样，蜂蜜整个思路是要做减法，不是把生活中所有的东西都堆在这里，而是让对你有用的东西提炼地变得更有用、精华，变得更有价值。所以这是两个走向。”

“另一方面，在整个互联网创业的大潮中，所有想开创一个全新的细分品类的人，只要比竞争对手保持快半步就可以了，所以，在半年或者是几年之后，竞争对手已经赶上我们现在做的事情了，但那时候我们能够继续领先半步就可以了。”

节选 / 浙江在线

分享知识的精华

honeyshare 蜂蜜™

1.0 cambrian

Name : 蜂蜜笔记

A d d : 大宁德必易园

彭江路 602 号

(本栏目与上海创意产业品牌推广平台联合主办)

无偿免息，千万资金助企业发展——2015 政府扶持资金申报项目预告

什么是政府扶持项目？

为提高自主创新能力，建设创新型国家，国家和地方政府出台了一系列鼓励创新的政策，使得更多企业可以享受税收优惠或者无偿资助。

目前有哪些扶持项目？

- 科委项目：创新基金 / 科技小巨人 / 高新技术企业 / 成果转化
- 发改委项目：服务业发展引导资金
- 经信委项目：信息化项目 / 中小企业发展专项 / 软件与集成电路专项 / 重点技改
- 其他：文化创意产业发展专项 / 动漫专项 / 新闻出版专项 / 各个区县特色专项

哪些企业可以申请扶持项目？

- 注册在上海的独立法人单位和社会团体
- 有良好的企业管理及财务管理制度
- 有真实可行的建设项目

- 企业或项目有鲜明的特色或技术

申报各类项目给企业带来哪些好处？

- 获得扶持资金
- 得到行业专家及政府单位的肯定支持
- 对企业项目进行宣传
- 促使企业内部各项管理制度规范化

扶持项目资金申请的流程

- 第一步，政府发布政府扶持资金专项指南；
- 第二步，企事业单位根据指南要求提交项目可行性分析报告及其他相关材料；
- 第三步，政府主管部门进行材料审查，即看材料准备的是否是按照要求进行，如否会被打回；
- 第四步，政府主管部门组织相关行业专家对通过形式审查的项目进行初评；
- 第五步，通过初评的项目，需要企业项目负责人及相关人员在规定的时间及地点进行答辩；

- 第六步，根据打分状况将企业申报的项目进行划档，决定支持、不支持以及支持金额数量；
- 第七步，政府部门公布项目评审结果，与企事业单位签订项目协议及任务书，下发资金；
- 第八步，企事业单位按照要求完成预定任务目标，进行项目验收。

申报过程中常见的问题

- 1、不清楚相关领域有政府资金

目前较好的解决方式：一、多关注政府主管部门下发的文件；二、建议访问“中国政府扶持资金申报网”等相关网站，其政府资金指南及验收信息较全，及时性也还不错。

- 2、没有申报经验，感觉千头万绪无法下手

建议上规模的、适合申报项目企业成立专门的政府资金申报及管理部门，同时配合较有经验的第三方机构进行申报。

- 3、企业基础条件未完全满足申报条件

建议企业建立长效的企业研发管理系统及项目管理体系。

- 4、企业组织过个别项目的申报未成功

通常情况下，企业独立组织申报的项目会卡在“可行性分析报告”的专业度及答辩上。

- 5、无法通过验收

主要是专项资金使用不规范或是任务未完成。

文 / 闻伟



德必七大增值服务之政策和项目申报服务：

德必为企业提供免费政府基金申报及资格认定服务，使得企业在第一时间能够获取申报信息，并凭借多年产业浸润及政府部门合作经验，使得企业申请通过率大大增加。

德必创新服务中心联系方式：

电话：4008-225-315

邮箱：service@dobechina.com

这样的故事，这么不可“已艺”



机缘巧合之下，我——拾壹少，有幸成了今天故事的主角。

我从小学音乐出身，后来却阴差阳错的读了商科，或许骨子里还是心有不甘，于是乎牵头组了个乐队，开始为儿时的“明星梦”而努力着。

后来在广州演出的时候结识了一位香港伯乐，也就是他日后给了我在香港工作的机会，某国际航空公司市场推广的工作。

在航空公司工作了大半年之后，我已经从一位市场专员升职为市场总监，而且一不小心打破了公司的升职速度记录。不久，我收到了一家 4A 广告公司的工作机会，给到的职位是创意总监。由于那时候一直在追一部美剧“广告人”（回想 1949 年的美国，三个创意人在曼哈顿成立了 Doyle Dane Bernbach，也就是今天的 DDB，随之拉开了 20 世纪美国广告黄金时代的序幕），受到这部剧的影响，

《江湖段子》现开始接受各位创业者的投稿，如果你是创业者，或者你身边有创业者，那么把你们的故事说出来，我们希望这里能够成为各位创业者相互交流创业心得的平台。

Email: news@dobechina.com

同时也出于对于市场预期的判断，我很快接受了 offer，从而开始了自己广告人的职业生涯。

“私奔”归魔都

又过了大半载，一方面为了家人，一方面为了回到上海能够做些什么，我毅然决然的踏上了“回归”的道路。想法比较简单：不能说希望改变大陆广告行业的现况，只是希望做一个 non-traditional 的广告公司。

回国后，我陆陆续续约见了我以前在上海的朋友，最终选定了 3 位合伙人，4 个人为了共同的理想、目标，这样的开始就注定了我们创业会是一个浪漫而充满激情的故事。

创业前期，与合伙人们通宵达旦地开会，经过不断地推翻、思考，最终我们把调性定了下来——一个“开源”的广告公司，“开源”不单意味着公司的模式开放，也注定了我们是一家以创意为导向的广告公司，无论是线上营销，还是线下营销，我们案子中的每一个细节势必都要流淌着创意的血液。

中国的广告业，已经被 4A 长期垄断统治，新媒体的一波波浪潮，加之商业市场的日趋成熟、消费意识的提升、品牌认知的增强、创意纬度的扩张，这一切使得行业中长期的诟病统统暴露了出来。在这样的格局之下，一家 100% 纯中国爷们儿血统的创意广告公司的诞生，自然会给行业内外太多的惊喜和期待。当然，之后的“惊喜”与“期待”也是我始料未及的。

决胜负于一朝，定成败于呼吸

半年时间，由于我们坚守自己的“创意原则”，未接到一单像样的项目，这样的现实显然太过“美好”。创业初始，我们希望能和其他广告公司做一个区隔。我们不想闷声发大财，我们希望能够宣传自己的广告理念，为客户考虑长远的发展愿景，加强对客户的品牌形象塑造，而且从始至终，我并没有忙于利用已有的资源、关系、经验去圈客户、去赚钱。对于我而言，我们不仅仅要赚钱，更重要的是要做出精彩的创意，在我们脑中，对创意的追求远远大于对利益的追求。回过头来看，当时自身的定位太过局限，在创业初期给公司加了太多性格标签，好听一点说这是一种态度，说的现实一点就是装。

说实话，在那段时间我确实比较迷茫、困惑，每天几乎寝食难安，但是在最困难的时候，团队用

实际行动给予了我最大的鼓励与支持。

于是我们几乎不眠不休，花了两个月的时间去分析市场，给公司做好定位，不再一味的否定一切。4A 历史悠久，必然有着许多值得学习的地方，我们结合了自己的优势，取其精华，去其糟粕，继而提出了“FECC”的广告模式，即“Focus—Energy—Carefulness—Creative”。有针对性地规避行业内的诸多问题，为客户提供更优质、更高效、更负责的创意解决方案。当时我大胆将数字营销与传统广告相结合，为传统广告增添了更多想象空间和实际效益。另外，我要求所有同事保持敏锐的洞察和讲故事的能力，因为我们要具备随时随地做出好创意的能力，我们提供的创意解决方案必须跨媒体的，适用于任何行业，围绕不同行业属性的消费者所喜欢的媒介来与他们建立品牌沟通。

可惜没有如果，只有结果

随着市场的不断变化，每个行业都充满了变数，而广告这个行业的变数更是变幻莫测，任何可能性都可能变为现实，而我们能做的是保证我们的创新精神永不变。我最多只做一年的预期，前提是能够养活公司所有人，达到预期之外的对我而言都会是惊喜。

去年，我们的客户一直处于递增状态，至今没损失一个客户。当然去年也发生了令我十分伤感、遗憾的事情，就是在去年 8 月，其中一位合伙人为了追逐“利益”而离我们而去，我不想过多的去谈细节，过程与结果亦十分狗血，我只想表达我从不会花心思去想如何从客户那儿谋求更多的利润。

态度就一个字——干

目前公司团队 35 人左右，我希望把钱都花在公司人才身上，因此，我们的办公室从选址、布置都不会太过于浮夸，简单、实用且温馨即可，这一点我觉得对于公司创始人而言都是适用的。

对于创业团队的管理与公司运营，我觉得“走心”二字最合适不过，在我的观念中，人并不是依托制度能够去“管”的，而是要交心、走心，永远不要虐心。对于公司任何人，我看的是人品而不是能力，人品不行，那么即便能力再高，我也不会选择和他合作。

所以我在此呼吁一下，想要创业，还是需要成熟的考虑与决心。不能单靠“抛头颅洒热血”的雄心壮志，更需要有不同领域的合伙人，才能做到万事俱备。

上海已艺文化传播有限公司
拾壹少

麻辣点评：

一个“一步之遥”的故事！

许多创业者在公司里，就是因为自己的“独特性”而异军突起、快速升迁，乃至平步青云的！遗憾的是，一个精彩的职场故事，一旦多迈了一步，跨到了“创业”的前提下，常常一开张就不太灵光了，这绝不只是“执行力”三个字能解释的。

试想，作为职场人，你的一切创新发挥作用的前提是“原公司，既有品牌，甚至既有客户”。客户熟悉你的公司，了解你的服务品质，在此基础上有些创新，都是可以理解、接受和“大胆”尝试的。因为你的一切创新，是以“原有公司成熟业务”为背书的。

为何一步之遥，精彩不复现？

这一切并非自己的坚持出了问题，而是“环境变了”。

一家新企业与一个新创业者一样，需要“信任背书”，没了这个信任背书，除非遇到非常好的机遇，否则注定冷遇。因为极少有人会去冒这个风险，这就是用户的习惯。想要改变用户的习惯，教育用户，并不是件容易的事儿。

也因此，痛定思痛，拾壹少带领的团队从“适应”开始才有了“FECC”的新定位，规避行业问题，为客户提供更优创意方案。“更重要”的是创新最终还是要和传统广告行业“结合”，为传统广告增添了更多想象空间和实际效益。

所有的创业者，在开始做创业大梦的时候，都抱着改变世界的心态与抱负。因为我们在过往的经验中看到了太多漏洞、陈腐与可改进的空间。但一步之遥，其实不只一步之遥，在完成真的跨越、创新和蜕变前，一切要从“适应市场和客户”开始。

文 / 段然

段然
中国“企业与家庭心理财富管理”第一人，非病态心理学传播者；专注“家族代际沟通与传承、心理传记、企业心理培训”领域。
新书：新书《逆袭心理学》
微博：段然 007
微信：蜗牛心理问答（订阅号）

如果有如果，我愿从头再来——白建忠



所在公司：天涌影视传媒股份有限公司

所在园区：徐汇德必易园

毕业学校：河南医科大学 医学系

星座：双鱼座

影视 广告 闯荡 迷失

老男人 坦然 重启 奋斗

Q：您现在从事什么样的工作？
A：我现在经营者一家影视剧发行公司。公司成立大约 5、6 年的时间，但我在这行已经 22 年了。我大学时期学的是医学专业，毕业之后是按照计划分配，但是我放弃了这样的安排。我去一个国际公司从事影视剧发行的工作，两年之后，我就出来自己开公司了。

Q：那时促成您出来开公司的理由和动力是什么？
A：主要受我的两位前辈的促动和影响，我觉得他们都是很有理想、魄力、且坚强的男人。一位是我公司的老板，一位是太太口服液的当时的董事长周宝国。他们面对工作时候充满魄力和激情，不仅收购了同行业的其他公司，自己还上市了。这对我的触动很大，那时我就开始有自己的梦想了，就出来自己办公司了。

Q：那时创办影视公司会有很多的难处和挫折吧？
A：我觉得每个时期都有难处。那时候刚创办公司，即时成本低，但是客户不相信你，为什么电视台会播放我的广告。

但尽管在这样的情况下，公司还是通过努力在不断的发展。我们分别投拍了《大屋里的丫鬟》、《三峡风情》等电视剧，并开始将电视剧广告出售，这样利润就大幅度提高了。

Q：您一直这样被幸运眷顾，一帆风顺地发展公司？
A：因为大量的电视剧发行、广告的贴放，赚了非常多钱。结果我开始玩股票，赔得一塌糊涂同时期创立的公司有的都上市了，自己却沉沦股海。直到 2013 年，决定要重振旗鼓，把公司做起来，发行、拍片一起做。

Q：关于公司的现在与未来，您希望是一个什么样的状态？
A：目前我们仍是一个创业型的公司、中小型企业。现在的电视剧市场存在的问题和挑战是不同的，我们将电视剧发行、加广告投放形成联动，同时公司自己的广告业务也在开展。希望在未来的 5-10 年内，能真正将公司变成一个大公司。

Q：这些年的奋斗给你带来了怎样的感悟？
A：我觉得人一生当中你稍微错过一些机会的话，要花十倍的力量来追回这个失去时间。当时我正好就赶在最好的奋斗时期，这个不是每个人都能遇上的。

而且那时候刚刚毕业，20 几岁，又有闯劲又没有负担，还算有点文化，应该能干的很好很大的。

现在到 40 几岁了，最好的一段时间我错过了，现在要奋斗的话，好多人和事物都已经物是人非，要花更多的工夫，但我愿意从头再来。



寻找 50 个创新创业团队

—— founder 创意社区



你来了，我们才能一起更牛逼！

【Founder】

► 一个致力于为创新创业者打造一个跨界多元、开放好玩的时尚舒适办公空间

► 是会员共建共享的创新创业社区

Activity
活动2014 黑苹果青年汇
互联青春，感动未来

2014年，黑苹果青年三岁了。三年，我们还很年轻，依然黑苹果。回顾过去，我们一直在探索：

2012年，行动承诺未来。我们鼓励青年人以行动践行想法，向前迈进一步，离梦想更进一步。

2013年，青春蜂动未来。我们认为未来，青年人可以像蜜蜂一样将公益的花粉

播撒到更多地方，现出更多拥护者与参与者，才有更多未来行动的可能。

2014年，互联青春，感动未来。不仅要鼓励青年人走出校园进入社会，更是要跟上信息的发展，换种思维，以变化发展的行动方式，响应时代进步趋势。

黑苹果，在不断向前看，不断突破自己，不断实践未来可能。

时间：1月31日
地点：上海博思大酒店

楼下 100——免费下午茶

为了感谢各位入驻德必的兄弟企业对德必的选择与支持，同时为了提升德必的增值服务，德必易园与楼下 100 携手合作，为园区的企业与白领们推出免费下午茶活动。让园区白领们在一天的繁忙的工作中得到精神的放松与味蕾的享受。

时间：1月5日-1月27日
地点：德必各园区



Boolean 俱乐部走进大数据

大数据的重要性已毋庸置疑，但大数据的采集、存储、处理、分析、研究，却不是一朝一夕炼成的。Boolean 俱乐部邀请pptv 沈百军等多位大数据专家，分享各自的大数据实战经验，希望能加深大家对大数据的了解，也期待听到大家对大数据的见解。

时间：1月31日
地点：浦东新区博云路2号

WorkFace
2015 台北起航

想到台湾，或许我们会想到文艺，想到精致，想到美食。台湾因为细致和深度，所以走出了一片天空，这是与大陆不一样的格调。

现在，WorkFace 落地台湾了，它会带来些什么不一样的感受和激荡呢？

有了台湾分舵，我们一起革新，慢慢探索出一条不一样的方式。

所有的分舵都是一件事，它就是 WorkFace。

期待有一天，当我们想起台湾时，WorkFace 亦会是其中一个关键词。

从1月15日开始每个周四都会有台北 WF 例会，欢迎所有分舵的 facer 如果来台北，去感受、去体验、去服务。

你有在台北的伙伴吗？把这个讯息分享给伙伴们吧。

邀请有创业精神的伙伴们与我们一同共享丰盛。

创始人互动俱乐部
微信用户获取之线下逆袭线上

用户的获取成本、转化率、阅读数、用户数通常是互联网从业人员的口头禅，现在成为了很多微店店主的心病。

微店，用户的获取很多是通过用户转发、分享，还有互联网的各种广告。小小的缺憾就是，用户的忠诚度和转化率会比线下的低。

但做为互联网用户，忠诚不忠诚的，

反正先圈过来再说！

其实，强大的线下零售目前还得说是消费主力，消费人群集中的主力，毕竟线上的消费的比例到目前，还从来没有超越过线下。那么，问题来了——从线下去获取用户，是不是可选择的方案？

俱乐部力邀电商“爱淘客”的创始人王昊宇，分享他从事线下特卖零售以后与微信用户获取之间的正比例关系。

时间：1月27日
地点：长宁德必易园A座8楼萃德厅

“i” 顾长卫当代艺术展

电影艺术家顾长卫早年习画，有关他在当代艺术领域的实践与探索却从未被外界知晓，此次展览就是他积淀已久的一次呈现，并非是艺术家对于过往的总结和延续，而是一个独具视角且充满冷静思考和饱满激情表述的新开始。

时间：1月1日-1月31日
地点：上海当代艺术馆
(上海南京西路231号)



扫一扫，关注微信公众账号

BBS
公告

漕河泾德必易园户外 LED 大屏广告对园区企业开放

漕河泾德必易园，定位于文化创意产业园区的新媒体产业园，地处上海传统中心区域徐汇的核心位置，毗邻上海南站，地理位置优越，人车流量巨大。现漕河泾德必易园 LED 大屏广告面向园区企业开放。

详情请洽：4006-525-777

德必园区数码海报屏对园区企业开放

作为专业的创意园区媒体网络，德必园区数码海报屏能够精准接触客户群体，覆盖最具价值的消费人群。同时，德必超强的媒体管理系统，超强的专业服务团队更是企业宣传的坚实保障。现诚挚为有广告需求的园区企业提供服务。

详情请洽：4006-525-777

咨询及报名方式：
德必创新服务中心
☎ 电话：4008-225-315
✉ 邮箱：service@dobechna.com



德必

For Creative | 助力中国创意

LOFT

德必 运动LOFT



二期巨献
招租ing

虹口中心罕见LOFT办公空间
让运动文化继续！

• SPORT OFFICE新尝试
近1000㎡ LOFT篮球馆
2000㎡ 羽毛球竞技场

• 虹口中心，交通枢纽
轨交3、8号线汇聚
紧邻内环高架路

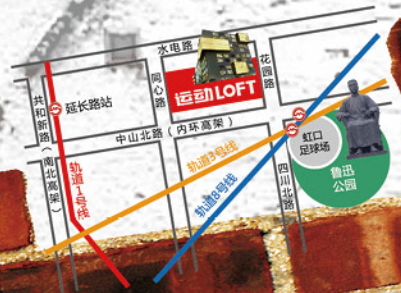
• LOFT办公，自由分割
5.5米LOFT空间
单体面积100-2500平米

• 配套齐全，一站式办公
多功能会议中心
白领时尚餐厅

• 品牌效应，增值服务
德必共开发了25个创意园区
七大增值服务平台

「021- 招租热线
56988099」

项目地址：虹口区花园路128号Y街区



扫一扫，了解更多园区信息

凡德必园区入驻企业工作人员成功推荐其他企业入驻，推荐入驻的企业可获得入驻首年租金9.5折，推荐人可获赠iphone 6 一部。