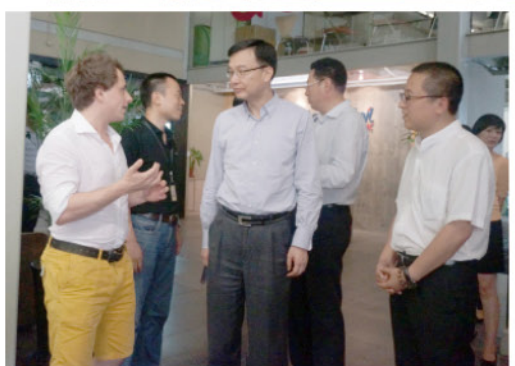


上海市副市长周波亲临德必易园 主持召开“四新”企业座谈会

7月22日下午,周波副市长带队赴长宁德必易园考察,实体调研本市四新企业发展情况,并召开了“四新”企业座谈会,大众点评网、蜘蛛网、沪江网、卓越睿新、喜马拉雅、拍拍贷、点融网、东方财富网等企业参加座谈。市经信委主任李耀新、总工程师原清海、市发展改革委、市科委、市财政等相关委办局负责人以及长宁区政府相关负责人参加调研和座谈。

会上,“四新”企业代表逐次汇报了企业发展概况及面临的困难,周波副市长和市发改委、经信委、财政局、金融办、科委、教委等部门领导对企业提出的人才引入、商标维权、政策扶持和信息安全等问题进行了详尽的解答。

周波副市长在总结发言中指出:创意园区是非常重要的创新载体,将会尝试性地推广一些以大型创新企业为主导的产业集聚式园区,像德必园区就是典型的代表。



WEIBO 微博扫描

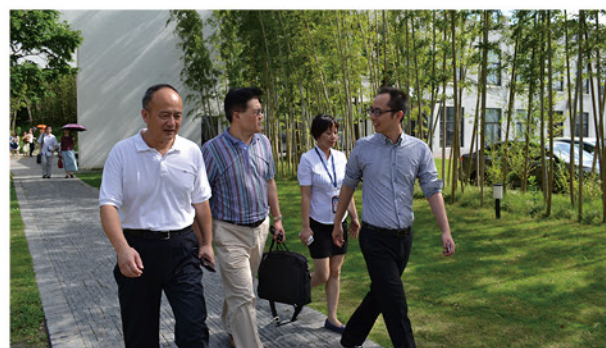
@德必: 近日,应安徽省芜湖市鸠江区区委政府的邀请,德必集团参观考察了芜湖广告产业园,并就共同打造芜湖广告产业园进行了洽谈。德必集团表示,未来随着芜湖高铁站建成通车,芜湖将进一步融入“上海两小时城市圈”,芜湖的文化创意产业将有巨大的潜力可以挖掘。



@德必创新服务: 7月30日,长宁德必易园萃德厅举行了一场主题为“中小企业人力资源问题之道”的人事专题讲座,吸引了30余位企业人力资源代表参加。该讲座由德必创新服务中心举办,旨在为目前中小企业面临的人事类问题提供专业的解决思路和方法,帮助园区企业解决“人”的问题。



@大宁德必易园: 7月23日,闸北区政协副主席佘盛进、副秘书长朱祖光等一行莅临大宁德必易园参观调研,佘主席一行先后参观了新疯狂色彩和上海赛野两家园区企业代表。听完企业负责人介绍公司的发展历程及取得的成绩后,佘主席对园区创意企业的蓬勃发展表示祝贺。



DOBE NEWS 德必动态

德必进驻南通——江苏大生文化创意街区正式签约

8月8日,江苏大生文化创意街区签约仪式在大宁德必易园德必·蒲公英会议中心隆重举行,南通市委组织部副部长、市人才办主任王亚雄,南通市委宣传部副部长、市文改办主任王一鸣,南通市国资委主任、党组书记李桂顺,中共上海市委宣传部文改办主任王锦萍,上海工业设计协会常务副理事长兼秘书长王日华等领导出席活动。

江苏大生文化创意街区,是德必集团联合大生集团和崇川国有资产运营有限公司,在江苏南通主城区倾力打造的文化创意街区。建成后,将成为南通最大的文化创意产业街区,德必将联合上海的文化、创新、科技、资本的力量入驻园区,引领当地文化创意产业的发展。



德必联合万马堂举办“七重定位”搏击训练课程

2014年7月9日晚上7点,在虹桥德必易园多功能会议厅举行了一场主题为“七重定位”的搏击训练课程。该课程由德必集团创新服务中心和万马堂联合举办,旨在为德必园区客户在找寻自身品牌定位以及市场定位过程中提供一种切实可行的方法。

通过与园区企业在德必集团的企业微信群中的讨论,创新服务中心成员了解到园区客户普遍在从传统企业转型过程中,会遇到自身定位不明的问题,以及企业从产品到品牌过渡中对于品牌建立的困惑。

对此,创新服务中心联合万马堂为园区客户开展了此次活动,共有104位来自各行各业的企业管理层以及员工通过网络报名参加本次课程。

7月30日,上海市商务发展研究中心、上海国际经济贸易研究所副主任戴桂麟一行来访大宁德必易园,德必集团执行总裁万里江陪同接待。

参观过程中,戴主任对德必园区优美的办公环境、园林式公共空间设计和取自“易经”的文化内涵表现出浓厚的兴趣;对园区企业在发展过程中,需要哪些扶持与帮助,表示关切;同时,就德必模式及德必如何服务文化创意企业的经验与执行总裁万里江进行了深入的探讨。

万总向与会人员介绍了德必园区的两个特点:一、德必注重产业的集聚;二、德必强调后期产业链的服务,以优质、完善的服务来留住老客户、吸引新客户的入住。

上海商务发展研究中心副主任戴桂麟来访大宁德必易园

德必联合万马堂举办“七重定位”搏击训练课程



@水分子公益基金会: 在即将到来的炎炎夏日,德必水分子邀您一起于8月8日及8月15日到福建浦城县和尤溪县,为福建山区的孩子们带去夏日里的一丝清凉。还等什么,小伙伴们,行动起来吧!



创业？玩儿吧！

“那一天，我不得已上路，为不安的心，为自尊的生存，为自我的证明。路上的心酸，已融进我的眼睛，心灵的困境，已化作我的坚定。在路上……”

这是前两年风靡全国的一档财经娱乐秀节目《赢在中国》的主题曲《在路上》。第一次听时，特感动，热泪盈眶。感觉把我们创业者心声都唱出来了。悲壮。豪情。——有一位企业家说：“创业就像在烟囪里爬，远处有一丝亮光，不知何时是尽头，但绝对无法后退，退一步就是粉身碎骨……”悲壮呀，悲壮！

不过80后、90后估计听不太懂，也不吃这一套。今年我们德必有两件特别奇葩的事情，让我挺受教育。

年初，一个员工小潘，潇洒哥，请了一个多月假，从上海坐火车到四川，然后骑自行车，历时28天，去西藏玩儿了一圈。什么泥石流，什么流血牺牲，千辛万苦，历尽风雪（翻雪山了），回来又黑又瘦。很开心。公司要是不准假期，一定辞职不干。为了一份经历。“人生在世不称意？明朝散发弄扁舟”。对他们而言，工作只是生活的一个小插曲，活的率性自由，活出自我才是真谛。这和50后为了责任，60后为了生存，70后为了理想的生活态度，根本不一样。玩儿的就是潇洒！

另一个，重点培养的大学生，小刘，能力挺出众的人才，要辞职考研究生，组织人事部和她谈话，说研究生毕业3年后，还不一定找到德必这样的好工作，要珍惜呀！也可以读读在职研究生嘛，公司报销学费。小姑娘说，上学又不是为了找工作，只是为了体验一下那种北京的校园生活。至于以后，一定有办法的，想那么多做什么？！——学习与工作无关。工作与谋生无关。没什么特别目的，生活经历本身就是目的，只为开心，充满信心。“仰天

专栏作者：波波

✉ 邮箱：jiabo@dobechina.com

大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人？”

创业是做什么？玩儿呗，为了玩儿的更HIGH！前一段时间，长江商学院上海校友会组织同学们到“游族网络”参观学习，创始人CEO林奇，1981年出生，也是长江校友，一个看起来挺朴实的小伙子。人家为什么创业？说起来得让60后、70后的创业者吐血。林奇温州人，家境富有，父母开鞋厂，生意做得也挺好。大学沉迷网络游戏，差点毕不了业。别人开发的游戏玩的不过瘾，就自己开发游戏。毕业后不久创办了“游族网络”。一不小心上市了，中国第一家境内上市的游戏公司。2014年预计20多亿营业额，70%税后利润，也就10多亿吧！！那天长江校友复星集团副董事长梁信军也在，还有一批企业家，一帮子50后，60后，70后，看的一愣一愣的，自惭形秽呀。我们在玩儿命干，人家在拼命玩儿，都是创业，咋就这么不一样呢？

德必“老洋行1913”有个“陶吧”，创业者是个90后小美女，喜欢做手工，父母就支持她做了个工作室。挺有品位。据说一直不怎么赚钱。但人家爱好这个，没关系。看不懂了？一段时间积累下来，客户越来越多，网络销售也增长了。没准儿就做起来。又不是什么不良爱好，挺好。不急赚钱，且玩儿且创呗。

当年大众点评网创始人张涛同学从著名的沃顿商学院毕业，在高大上的跨国咨询公司工作，不干了，要创业。从牛逼的甲级写字楼，蜗居到了居民楼里，还跑到大街上发过传单。为什么呢？创立“大众点评网”的初衷，就因为他是个吃货，特喜欢吃，觉得找餐厅、发掘各种特色菜很麻烦，就搞了个“餐馆点评信息”的网络分享平台，结果被各种吃货们疯狂追捧（中国最不缺的就是吃货们了，嘻嘻）。瞧人家这吃货，吃出花样了，吃出来一个全球首创的互联网模式，中国最大的生活消费网站，一亿多用户，估值100亿美元！

最佩服的是罗胖，罗辑思维。传媒大学博士，把中央电视台《对话》节目制片人的工作辞了，自

己玩儿出个自媒体。几百万粉丝，忠诚呢。我现在一天不听罗胖子唠叨，就浑身不自在了。（强烈推荐一下，微信公众号“罗辑思维”，内容品质很高。）怎么赚钱？人家没有想过，大家伙儿物以类聚，反正该赚就会赚吧，实在不行就在网上募捐呗（他们真干过几次，半小时就是几十万。）。常说的一句话：这是一个“丰腴”的时代。人家这个自信！

WorkFace的创始人潘剑峰也是个奇葩。以前在某著名财经媒体工作，几十年年薪不干了，搞个WorkFace创业学院，为创业者义务服务。招聘员工第一条：没有工资，没有收入，专职，工作强度很大。你别不信，就有很多人争着抢着要干，都是牛人，说出来会吓着人的，就不说了。现在全世界近万名会员，都是企业创始人，影响力大的很呢。老潘把德必人感动的不得了，也给他捐赠了一间办公室。现在靠太太工资过生活。也奇怪了，跨国公司高管的潘太太，就是无怨无悔支持老潘。“潘，别怕，你玩儿的开心就行，有我养你呢。”这太太的境界！怎么赚钱？没怎么想。老潘是基督徒，我感觉，帮助创业者，这是他的宗教。为了信仰吧。反正人家开心，咱着什么急呀。

创业？你就玩儿吧。游戏就是人生，人生就是游戏。玩儿的开心，玩的专注，玩儿的极致，经历本身就是成功。人生嘛，就是一个体验的过程。

佛说，当下即永恒，一沙一世界。谁说玩儿不是创业，创业又不是玩儿呢？没有乐趣的事情，没有人长期坚持下去，也无法做的精彩。有趣的事，玩儿精彩，那是必然。

罗胖有句话特别触动我。他有一次在大学讲课，对着一帮子年轻人说“如果有一天我看不惯你们了，一定是我老糊涂了”。

静下心来想想，这话特别对，人要活向未来，也只能活向未来。

同样，人必须活得开心，不是吗？开心就好！（最近朋友圈里，公务员辞职的特多，几位处长、厅长、连市长都辞职了。我也是从体制内出来的，下次聊聊这个吧。）

波波茶馆从本期开始，将邀请90后们对波波的观点进行点评，为读者呈现70后与90后之间的精彩对话

90说：

其实80、90后与前人们在价值观、人生观上没有太大的区别，所有的区别在于——经济基础不同。由于社会分层的逐渐鲜明，80、90后也逐渐分裂出两部分人：极度现实主义与极度梦想主义者。

很多60、70后大多都是白手起家，他们本无退路，所以也无需担心一无所有，而创业是最直接粗暴的“上升通道”。当年高中毕业就能混社会，而如今则必须拥有更高、更多的学历，才能勉为其难地生存，更不用说“上升”。所以，如今的“上升”成本已经空前巨大，再花下巨大时间、金钱成本之后，你还必须有能力、有机遇，才能改变自己的命运。

只有一种人不同，他们就是波波所说的“梦想家”；也是创客们所说的，“创二代”！说直白点，自由与梦想是自己的，但是追求它们的资本是爹妈与社会给的。不管是为梦西行的“骑士”，还是重回校园的小刘，他们的生活负担远没有这么重。那么，为什么要勉强自己去去做那些辛苦的事情，而不去追求梦想呢？同理，罗辑思维的“罗胖”，他原本就累积下了足够的社会资本，就算失败了，也不愁没有退路，为什么不去做一些让自己神清气爽的事情呢？身临绝境，殊死一搏固然可敬，但是从容不迫、无所畏惧才是真正可怕的。为什么老外总可以去追求梦想？因为社会财富好，故而福利好，所以饿不死，换作中国其实也是一样的。

所以，80、90后和前人没有区别，他们也只是在做最合理的选择而已。如果把60、70后的年轻人，放到当今的大环境下，sorry，他们也只是80、90后罢了。经济基础决定上层建筑，人没有变，变的只是社会。

90说成员 鬼鬼木

ENTERPRISE 企业之星

扬州设计师佛罗伦萨开工作室



第一次接触王桂平是在电话里预约采访，习惯性地开口叫了声“王大师”，谁知王桂平立刻叫记者改口，称自己只是玉器领域的探索者，倒让记者感到有些冒失。挂了电话，记者查阅资料发现：王桂平，江苏扬州人，博士研究生，国际注册高级工艺美术师，玉器史学家、玉器工艺学家……

拥有众多头衔的王桂平，虽在上海已经打拼了20年，却依然没有停止人生新的探索。他把自己的“水墨浪子”品牌推广到意大利佛罗伦萨，又因为顾念家乡工艺的产业发展，将成熟品牌带回扬州，在广陵区湾头镇开始了一段反哺家乡的新历程。

佛罗伦萨做时尚信息的搜集者

据上海市设计之都三年行动计划透露，2015年上海将初步建成亚太地区领先的设计之都。今年1月，王桂平参加了“上海设计之都领军人才培训”，之后便被上海输入设计之都领军人才计划，并作为唯一玉器类代表，于今年3月在德必承建的上海佛罗伦萨-中意设计交流中心的佛罗伦萨基地挂牌成立工作室。

在王桂平的微博上，记录着“中国设计”走出国门的时刻。当地时间3月25日，上海佛罗伦萨-中意设计交流中心佛罗伦萨基地开园运营，中心选址在意大利佛罗伦萨久负盛名的“施特洛奇”别墅，该别墅为意大利第二大家族施特洛奇家族所建，见证了意大利文艺复兴最为辉煌的时期，现在它将被中国风

拥抱。

“有句话说得好，世界的时尚看欧洲，欧洲的时尚看意大利。”王桂平介绍说，意大利佛罗伦萨的工作室主要做信息分析和数据搜集工作。平日里对欧洲最新的时尚信息进行搜集，做好大数据分析工作，并将欧洲当前最流行的消费品（主要是时尚消费品）做好报告带回国内，重新设计规划后，便可以运用到国内的家居、消费品、工艺礼品的生产销售中了。

为了更好地、更加全方位搜集到时尚信息，王桂平不惜重金聘用了六位设计师，分别来自巴黎、米兰、佛罗伦萨、伦敦等。同时，王桂平也向当地传播推广扬州玉器技艺及扬州文化，促进两地的文化交流。

玉器领域的探索者

在上海，王桂平一直以时尚的玉雕设计理念和前卫的玉雕佳作，打造属于自己的文化品牌。在创作的过程中，为挖掘玉石的生命和灵魂，王桂平运用自己独特的方法和感悟，守护着传统并坚持着创新。

“何为传承？何为创新？我认为就是要做出传统的带有时代元素的东西。”王桂平说，“传承并非固步自封，而是抓住时代特征，创造出符合当代审美和市场需求的精品。”

为了这一追求，如今47岁的王桂平仍坚持每天学习新东西，获取新信息，他的家庭工作室每天都是门庭若市，他欢迎造访者，因为没有交流就没有资讯，

他经常在网上收看“网易公开课”，专注于管理、设计、美学方面的新知识。说到作为一位玉器探索者的责任和追求，他把自己比作一块铺路石。对他来说玉石有着无与伦比的魅力，这种魅力让他执着、让他信仰。

来源《扬州日报》



Name：水墨浪子
Add：上海佛罗伦萨-中意设计交流中心
意大利佛罗伦萨市 诗特洛奇别墅
Via Pisana 77, Firenze, FI, 50143, Italia
(本栏目与上海创意产业品牌推广平台联合主办)

SERVICE 七大增值服务

七大增值服务之延伸——园区暑期班

暑假期间的工作日，家长在园区办公室辛勤工作，心中不免挂念着自己的孩子。通过对德必园区白领多年的调研发现，不少员工都苦恼孩子暑期的照顾难题。面对各式各样，价格昂贵的兴趣班、暑托班，各位家长不知该如何选择。

针对此种现状，德必创新服务中心积极响应，力图解决园区白领困难。这个暑假，我们联合WorkFace共同打造一场全新有趣的众包暑期班。活动将通过众包的方式吸引许多专业的儿童课程和老师来到徐汇德必易园。我们将优中选优，将有趣好玩的精品课程带给各位家长和孩子们。活动中，德必园区许多做相关行业的企业也非常积极地和我们联系想要参加进来。其中有：

(1) 拥有“妈妈心”的“爱看屋”：给孩子

带来的是更有趣、更耐玩、更安全的有声读物——“爱玩书”，将带给孩子一种全新的阅读氛围。

(2) 寓教于乐，教授零基础油画的“玲珑坊”：在课程中，孩子们可以了解到色彩的魅力。同时“玲珑坊”也有针对成人的油画基础培训，做得有声有色。

(3) “星空琴行”也将加入此次活动，他们本身不仅有针对儿童的趣味化教学方式，同时拥有成人的零基础钢琴课。自主研发的课程体系，一改传统枯燥、单一的钢琴教学模式。

(4) 鳄梨文化的“Zumba”课程也将带给孩子一种全新的舞蹈方式。

活动过程中，不仅有园区客户积极参加，德必和WorkFace也将帮助一起宣传推广企业，这种多赢的模式正是德必所追求推崇的。更重要的是，德

必集团通过开展这样一次活动，希望能解决园区企业员工面对的实际问题，让员工在德必园区工作和生活上都能感受到便捷和温暖，提高员工的工作积极性和效率，这也是德必服务园区企业的一种方式，是德必七大增值服务的一种延伸。

德必不仅希望将企业作为一个整体来服务，也在探讨如何服务企业的员工，在提供便捷的同时更好地帮助企业，这次的暑期班活动就是这种模式的全新尝试。将服务带入一种情感联系，站在企业的角度考虑问题，同时可以做一些企业现阶段还没有条件做到的事情，真正为企业考虑更多。今后，我们会去关心更多园区企业员工面临的实际问题，尝试不同的、创新的服务方式，争取为客户提供满意超乎期待的服务。



德必创新服务中心联系方式：
电话：4008-225-315
邮箱：service@dobechina.com

后会无期

——记捷翔冰饮王根祖的创业故事

一个人的成功标准不在于他站立顶峰的高度，而在于他跌到谷底的反弹力。2012年，王根祖陷入绝境，面对合伙人退出，债台高筑，王根祖一个人留在这艘快沉的船上，走在这条后会无期的创业之路上。

2012年，春节后，江苏泰州，一个冬日早晨。

天，完完全全地黑着，只有小区路灯昏黄的灯光照着冬日的晨雾，让灯光周围似乎长满了细毛毛，显得格外湿冷。王根祖起床，还倦在被窝里的妻子也准备披衣起床，依依不舍地说：“你就走了呀？”

“嗯，你再睡会儿，放心吧！”，当他拎着旅行箱走出房间，回头看到妻子不舍的眼神时，心底里立即涌出了一丝酸楚。这个和他结婚七年，一直饱受他生意没做好，整天过着提心吊胆日子的女人，长期的心理压力，早已让她非常地消瘦，1米65的个子，体重已从婚前的110多斤降到了现在90多斤。每每想到此，王根祖内心都是一阵阵地愧疚。

六岁的儿子，还在香甜的睡梦中，王根祖俯身亲了一下他胖嘟嘟的脸蛋，习惯性地摸了摸他的头。回到客厅，妈妈已经从楼下端着一碗热腾腾的汤圆，转身就去客厅里给菩萨上香了，虔诚地闭着眼睛双手合十，看到她头上日渐花白的头发，根祖眼眶里很快就噙满了泪水，他赶快喝了一大口碗里的汤，努力不要让眼泪掉下来。

妻子还是披着睡衣出来了，王根祖知道，她一定是要起床看着他走的，无论有多寒冷。

3月的天，对于泰州来说，还是不折不扣的冬天，王根祖下楼钻进汽车，暮然从后视镜里发现两个女人正趴在窗口看着他，是如此安静。前挡玻璃上都是夜里打下的霜，打开空调除霜，在霜还根本没有化开时，他就用雨刮强行刮，看着一条条刮开

的玻璃空隙，凭着感觉，王根祖迅速开了车。无论如何，他都不忍心二个女人，披着睡衣，在这样一个又湿又冷的冬日凌晨，开着窗户趴在窗台上看着他离去。

一出小区，他就用纸巾擦去了眼里噙着的泪水，嘴里不由脱口而出：狗日的王根祖，一定要努力，拼上命也要把这个生意做好！

当，一辆车消失天际，一路向东南，奔驰在通往上海的高速公路上。此处，似乎应该配上邓紫棋的《后会无期》音乐：在每个繁星抛弃银河的夜里，我会告别，告别我自己……

孤身合伙人
王根祖要面对的，正是人生中最大的困境，甚至是绝境，没有之一。

车在黑夜飞驰，回忆一幕幕涌上心头：时间闪回到9个月前，五个分布在泰州和上海的好朋友，讨论设立一家全国连锁的冰淇公司，回想彼时，个个都豪气冲天，争先恐后，似乎公司一成立，立即坐拥金山银山、马上财源滚滚。

现实并没有那么美好，高歌猛进7个月后，所有人凑齐的300多万现金全部花光，公司办公室退租，员工全部遣散，还外欠供应商200万欠款。比这更坏的是，由于股东之间的经营分歧引起的无休止的开会讨论以及内部指责推诿，已经让所有股东都对这个生意完全失去了信心。

这是一个注定失败的生意。五个合伙人股权比例都差不多，没有一个绝对做主的人。更要命的是，每个股东都有自己的生意，做这个都是兼职，公司业务一萎缩，大家立即把注意力转移到自己的生意上来，没人负责。

而公司剩下的那批从DQ高薪挖过来的员工，也早已失去信心，此刻他们关心的只是他们的收入和一旦公司开不下去后自己未来的出路。

股东会上，大家垂头丧气，每个人都想退缩。突然有人提议：所有人都退出公司，只交给王根祖一个人搞，搞亏了，认栽；搞好了，把当初投资款还给各位投资人。提议立即得到大家一片叫好。

于是，憨憨的根祖一个人留在这艘快沉的船上。（音乐再次响起：当一艘船沉入海底，你不知道他们为何离去，那声再见竟是他最后一句……）

谷底反弹

巴顿将军说：一个人的成功标准并不在于他站立顶峰的高度，而在于他跌到谷底的反弹力。

就这样，王根祖没有放弃这艘快沉的船，决定独立支撑下去。当时，他在天猫上还经营着一家全国排名第一的电脑商城店铺和一家经营不错的咖啡厅，他把它们全部关掉了，他说：“我这个人毕竟‘穷’，做事只能一门心思。”

尽管做好了心理准备，这个1978年出生，毕业于南京农大的小伙子还是被剥了好几层皮。白天像打仗，“既当爹，又当妈”，几乎所有事，招商、设计绘图、充当司机接客户、采购、谈判、起草合同、跑工商税务、卸货、装修、门店开业、收银、做冰淇淋、发传单，一样不拉，样样都干。夜晚，躺在床上，就在想供应商的钱怎么还，员工工资怎么发。

没有钱，到处借，也没人愿意借，一度想过要卖房子，最后是岳父掏出养老金渡过难关。家里过得很难，晚上全家人吃饭，把中午的饭加水做成泡饭，就着咸菜萝卜干应付过去。出差尽量选择早晚班机，能省则省。由于压力太大，王根祖经常干呕，趴在水池上又呕不出。夜里醒来，就躲在卫生间里，嘴里念念叨叨着：怎么办？怎么办？当意识到要站起来时，发现二条腿已经完全麻木，根本站不起来。

困难没有搅乱王根祖的思路。他在关键时点上连续做出了正确的决定：1、将公司从泰州搬回上海，因为他清醒认识到只有上海才可能大发展；2、在资金有限的情况下，从加盟和直营的摇摆中跳出来，选择只做加盟；3、坚持体验先行，建立一个高档次的体验中心，让加盟者一开始就进入体验中心的场景中，被震撼；4、优化团队，做标准化流程手册；5、抓住伊利进入奶浆这个细分市场的契机，一举拿下伊利奶浆全国代理权。

系列动作的实施，公司很快扭亏为盈了。

模式转变
老天开始眷顾这位年轻人，2012年春节后，王根祖从泰州来到上海的第一站，就选择在德必运动LOFT的分时办公室，成立了“捷翔”，从一个只有5平米的办公室，两三个月就扩到几百平米，很快又扩到上千平米。加盟者络绎不绝。

但即使在最困难的时候，王根祖仍然坚持学习，在一次偶然的学习时，他突然发现自己的模式有局限之处：加盟者往往需要租一个店面，受地段、环境、店员素质的影响，收益不稳定。另外，收了加盟费后，捷翔对下游很难控制，没有太多后续收入。

在老师的启发下，王根祖想出了个主意，自主研发了一个有小机器人操作的冰淇淋一体机，这台小小的机器可以自由移动，既可以开到广场上，又能进入小区，不受地段限制。而且，投币后，机器

里有个小机器人像表演魔术一样，瞬间做出你选择的可口冰淇淋，送到你面前，充满趣味。这个全国首创的机器立即风靡开来。

老师又说了，“你应该把一辈子一次的生意变成一生一世的生意，让加盟者永远和你有联系。”王根祖顺势而为，把卖机器，变成了租机器，机器出租后，每月按营业额和加盟商分成，现金开始变得持续又稳定。

再进一步，就是专注。抛弃各种传统渠道，王根祖专攻高速发展的影院市场，电影院里其实卖的东西少的可怜，所以爆米花都挣大钱。捷翔的冰淇淋机填补了这个空白，不用影院花钱就能摆上一台，而且收费高点消费者也能接受，机器上还能宣传正在热播的电影，盈利后大家分成。

刷刷刷三把刷子，捷翔华丽转身，成了投资者眼中的香饽饽。在数个投资者的追捧下，王根祖最终选择了盛景机构的众投平台，在22个众投股东的合力下，捷翔估值2亿，成功拿回了5000万。

回顾过去的困境，王根祖总结：有其它主营业务的合伙人，往往是最容易牺牲掉的，因为他不会全力以赴。他们长期处于进可攻退可守的状态，但是最后我们发现这帮人往往都出局了，只有那些背水一战、破釜沉舟的人，撞了南墙也要继续把南墙撞破，往前走的人，才是最容易成功的。

（音乐在回荡中结束）“你不知道，他们为何离去，就像你不知道这竟是结局。”

文 / 万里江

麻辣点评：

“后会无期”是股什么劲儿？！

这几年众筹项目热火朝天，但只要是大数人共同分摊责任的管理模式，权力分散会伴随着责任一并分散；尤其公司困难时，只有没退路的人最终才过得了河、建的了庙、取得了真经。

心理学的研究中“专注和毅力”一直是领导力测评中的重要指标，投资人选项目、选团队，选创业者，无非是用不同方式嗅察那个味道，没有它，一切附着在表象的“专注、毅力、影响力”都是扯淡！请记住，永远没有人会为了别人给的一个目标奋不顾身，所有做好“后会无期”打算的人，本身就蕴含着一颗强大动力的种子，世界最终不是被机会（外因），而是被动力（内因）改变的，这也是弗洛伊德爷爷对心理学最大的贡献！

文 / 段然

作者简介：

万里江
德必集团 执行总裁

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。

微博：段然 007
微信：蜗牛心理问答（订阅号）

STAR 明星员工

用影像来构筑青春！

——Mark 颜士竣



所在公司：上海倾影文化传播有限公司			
所在园区：德必老洋行 1913			
毕业学校：东华大学	家乡：浙江舟山		
微信号：yan13816221889			
阳光	帅气	执着	热情
追求自由	新鲜事物	开朗	大方

Q：简单的介绍一下自己吧！

A：我叫颜士竣，自己在老洋行 1913 经营一家影视制作公司。我的家乡在浙江舟山，从小就比较调皮，成绩也一直不好，所以后来就去学习了美术，没想到在美术方面我还是蛮有天分的（笑），以专业课全国 12 名的成绩，考入了东华大学，然后开始了与影视的不解之缘。

Q：你为什么选择影视这个专业呢？

A：一开始，我在大学选择的是摄影专业，目标是成为一名优秀的摄影师。但是很快发现，摄影这门专业并没有那么的适合，因为我平时比较喜欢新鲜与刺激，闲不住，喜欢做多元化的事情，所以在一名恩师的推荐下，我转而开始学习编导与影视制作。

Q：能跟我们讲讲你创业的原因吗？

A：大学毕业后，我加入了一个影视制作公司，薪水待遇各方面其实都还不错，但是我做的并不快乐，因为工作内容多数是机械重复的，而我偏偏喜欢新鲜事物，希望更多的自由创作，希望对视频内容制作有更多自我想法的阐述。幸运的是，我在从后期转前期的过程中认识很多朋友，其中的两人后来就和我一起开设了一家工作室，开始了创业之旅。

Q：有什么特别难忘的事或人吗？

A：创业是一段很心酸的路程，这种滋味一般人很难体会。我们公司成立后，很快就遇到了瓶颈，由于经济的压力和个人观点的差异，另外两个伙伴陆续选择了离开。当然我们现在还是很好的哥们，生意散，情谊不散，大家都还在为了自己的梦想坚持，虽然磕磕碰碰却也留着那股执拗劲儿。就是因为有朋友的支持，自己才能一直坚持到了现在。

Q：平时你用什么方式排解压力？

A：压力是很多的，尤其是最近又加上了结婚的压力（笑）。我排解压力的方式也很简单，平时和园区的好友一起组织一场足球赛，和未婚妻一起出去看看电影，每年偶尔还会出去度假，放松一下。

Q：谈谈你对老洋行 1913 的印象吧？

A：说来，这家公司还是在老洋行 1913 园区帮助下注册成功的，园区真的给了我们很多帮助。我也非常喜欢园区里独特的氛围与环境，所以即使以后公司成长扩大，我还是会选择和老洋行 1913 继续合作。而且这是一个很棒的平台，我在园区里面认识了很多很好的朋友，我也一直期望着有更多的志同道合者可以加入我们。

暑期班招生

徐汇的小伙伴们有福啦！

在这里我们更多的是趣味课程
创意折纸，儿童桌游，油画，英文串烧，拉丁舞，运动操……

在这里我们提倡父母和孩子一起吃午饭
增进交流，增进感情

在这里我们没有高大上的班车接送服务
因为孩子就在您身边

我们找的就是你！
**如果您的孩子5-8岁，如果您更放心孩子在您身边
20个名额虚位以待，还不快来抢！**

活动时间：8月18日—22日（8:30—18:00）
活动地点：徐汇德必易园会议室（石龙路345弄）

报名咨询专线：186-6811-6121；180-1791-2728
Email：wen.w@dobechina.com

Activity 活动

WorkFace 两周年，招募爱心义工团

义工是 WorkFace 靓丽的风景线，每一次活动都离不开义工团的全情投入，正是因为有了义工团，参与其中的 Facer 们才能得到更多的关照与温暖。8月21日-8月24日（周四至周日），WorkFace 两周年庆典，了不起的义工团再次招募，邀请亲爱的 Facer 们一起共创两周年。

WorkFace 两周年将是创始人的营地，四天的时间扎根于大宁德必易园，在 E408 和德必·蒲公英会议中心两个主会场，预计接待千人次的 Facer 参与一次创举。在庆典营地中，设立了入营仪式、共创魔方、大演讲、开放空间、创业饭堂、成果展示等不同的主题活动。

与此同时，以一天为一个时段，每个独立空间都欢迎 Facer 们进行认领，独家全程打造趣味故事四天的时间，近十个独立空

间，每一个空间都需要事前的沟通准备，现场的照料，需要了不起的义工们一起玩转。而 E408 和德必·蒲公英会议中心则分别需要一位大义工，统筹协调空间的使用和义工团的伙伴们。

欢迎 Facer 们报名，一起共创两周年！了不起的义工们，快来 @ 妹梓 报名吧！报名后将收到文件包，一起完成共创。

微信报名热线：zishuo1989



创始人互动俱乐部 第 148 期活动 《自创蛋糕电商品牌之获取首批种子用户》

用户，互联网从业者的现金流源头，电商们最珍贵的资产，当一个互联网事业起步的时候，通过什么渠道，什么方式，什么语言传达获取第一批种子用户，是一个事业能否进行到第二步的关键。俱乐部力邀

“贝思客蛋糕”的创始人“吴滋峰”，与大家分享首批种子用户的获取方法。

主讲人：贝思客蛋糕的创始人 吴滋峰
时间：8月19日 19:00-21:00
地点：长宁德必易园萃德厅（安化路 492 号 A 座 8 楼）
费用：80 元 / 位

创始人互动俱乐部 第 149 期活动 《创意蛋糕定制自创品牌之回头客粘衣十八跌》

一个新用户的获取成本是一个老客户的 8 倍，所以尽可能的留住老客户，老客户能自愿进行二次消费，会大大节约企业的营销成本，对于成本敏感的电商公司来说，省钱就等于赚钱！俱乐部力邀“欧贝蛋糕”

的创始人“朱永云”，与大家分享留住老客户的各种方法。

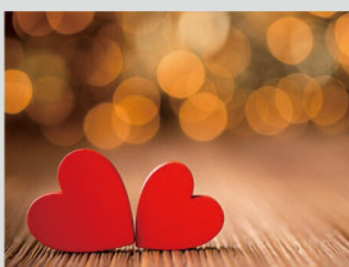
主讲人：欧贝蛋糕创始人 朱永云
时间：8月26日 19:00-21:00
地点：长宁德必易园萃德厅（安化路 492 号 A 座 8 楼）
费用：80 元 / 位

BBS 公告

免费拍摄企业视频

上海萤飞文化创意有限公司，近日与德必合作，成为上海品牌推广子平台合作企业，为德必所有园区企业免费拍摄创业者采访视频。

上海萤飞文化创意有限公司拥有丰富的日式经营及管理咨询经验，能提供与其他视频制作公司不同的视频制作提案。



扫一扫关注 《德必荟》微信账号

“德必荟”微信公众号实时推送文创产业信息、创业故事、活动公告、园区订制、广告订制等各类新鲜、实用、有趣的内容。功能强大的菜单栏及“德必荟微站”，让您轻松查看往期内容，找到办公场地，实现个人订制。



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广告服务。

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



待君来

方成

创意办公 虚席以待

易生天地，空间让阳光、和风、雨露不期而遇，竹林清池、青砖小径，工作回到了最为纯粹的状态。景已成，茶已沏，我们静待君来。

虹桥德必易园

TEL: 021-51001919

项目地址：上海市吴中路1189号（9号线合川路站班车接送）

- e 稀缺区位** 大虹桥板块、吴中路商圈繁华中心
- e 自由分割** 100-7280平米平层空间，可自由选择
- e 融汇自然** 独创中庭“树洞”设计，40%高绿化率
- e 综合配套** 会议中心、白领餐厅、健身中心，一站式配套齐全
- e 服务升级** 专享公共空间免费WIFI全覆盖



扫描二维码 了解更多园区信息

