

德必作为上海市文化创意产业园区发言代表 参加2014年全市产业推进大会

4月9日上午,2014年上海市文化创意产业推进工作会议召开,上海市委常委、宣传部部长、上海市文化创意产业推进领导小组(简称“市文创领导小组”)组长徐麟,副市长、市文创领导小组副组长周波,副市长、市文创领导小组副组长翁铁慧,市政府副秘书长、市文化创意产业推进领导小组办公室(简称“市文创办”)主任徐逸波,市政府副秘书长、市文创办主任宗明,市政府副秘书长、浦东新区区委副书记、区长孙继伟等领导出席会议。

市委常委、宣传部部长、市文创领导小组组长徐麟作了重要讲话。他强调,发展文化创意产业是经济转型升级、维护文化影响力和核心价值体系的紧迫要求,要把握好文化两个属性、两个效益的关系,文化与其他领域的关系,政府与市场的关系。要推进文化创意和设计服务与相关产业的融合发展。加快提升文化创意产业的竞争力,推进国际文化大都市和设计之都的建设。

本次会议共有浦东新区、宝山区、德必集团、东方明珠集团的四位负责人上台发言。其中,德必做了题为《打造无边界园区服务链,助力文创产业大发展》的工作报告,介绍了德必在企业服务上的新思考和实践——“四个转变”助力企业发展,包括从“选商”向“育商”转变、从“园区出租”向“企业发展全过程服务解决方案”转变、从“实体园区”,向“实体园区”与“虚拟园区”相结合的方向转变、立足本土发展,向“内外结合”发展方向转变等。



WEIBO 微博扫描

@大宁德必易园: 4月14日,江苏省委宣传部部长王燕文等一行40人,在上海市委宣传部分副部长朱英磊的陪同下,莅临大宁德必易园参观调研。王部长一行还参观了中国彩色宝石网和品物工业设计顾问等园区企业。王部长对德必模式表示了充分的肯定和赞赏,希望以后能看到更多企业在德必的帮助下茁壮成长。



@德必: 4月的春风传来了令人振奋的消息——某业内知名互联网公司中国总部成功入驻龙漕德必易园,标志着德必“办公订制”时代的真正来临。



@长宁德必易园: 继荣膺营销界奥斯卡大奖EFFIE艾菲奖(银奖)后,德必园区企业——锐行销凭借为客户诺诗兰制定的“胶囊蝉翼”整合营销传播案再次荣获第五届金鼠标·网络营销大赛整合营销类金奖!利用传播线和销售线两条O2O主线交互影响,结成参与感强的互动体验,锐行销最终斩获了认知与销售的双丰收。

DOBE NEWS 德必动态



上海市经济和信息化工作委员会秘书长肖文高参观长宁德必易园

4月10日下午,上海市经济和信息化工作委员会肖文高秘书长、市经信委都市产业处副处长由文等领导莅临长宁德必易园参观并指导工作。德必集团执行总裁万里江进行了接待陪同。

在参观长宁德必易园的过程中,肖秘书长对长宁德必易园进行了高度的赞扬,称:“这是一个有活力、具有中国文化韵味的园区”,并对德必集团在助力文化创意产业发展、减轻就业压力、带动社区环境等方面做出的贡献表示肯定,同时肖秘书长也对德必寄予了厚望,希望德必做好领跑带头作用,助力上海创意企业发展,推动上海创意产业的集聚和发展。

上海-佛罗伦萨中意设计交流中心受邀参加2014年米兰家具展

在被誉为业内“奥斯卡”与“奥林匹克”盛会的2014年米兰家具展,日前在米兰圆满落幕。上海-佛罗伦萨中意设计交流中心作为米兰家具展的受邀对象,参加了本届米兰家具展,并与意大利著名企业ITLAS S.P.A、意大利著名的设计公司 OIKOS、Archea 以及 Fuksas 的负责人共同就今后的中意双方合作进行了交流。

当天,在米兰家具展主办方举办的晚宴上,上海-佛罗伦萨中意设计交流中心向在场的来宾介绍了中意创意设计文化交流的计划。让世界更了解中国,让中国走向世界,关于设计,关于融合,将会有更多的精彩出现。



德必举办园区企业“2014上海市文创资金申报说明会”

4月23日,德必举办了“2014年上海市促进文化创意产业发展扶持资金申报说明会”。会议对2014文创资金扶持的项目申报管理流程进行了详细的解读和说明。会议共吸引来自各园区的近五十家企业负责人,他们分别提出了各自在项目申报过程中遇到的实际问题,主讲人均一一予以了详细解答。

同时,作为德必七大增值服务,本次说明会让园区客户能够第一时间获得项目申报的相关信息。作为政府与企业间的信息桥梁,德必从园区服务层面,解决了各方信息不对称的问题。德必创新服务中心将继续挖掘客户真实需求,不断开展各类服务助力企业发展。

锐行销

“胶囊蝉翼2013春夏整合营销”
金鼠标整合营销类金奖

@水分子公益基金会: 近日,长宁德必易园出资数万元帮园区对面旧棚户崔阿姨家做了环境改造工程,除了精心设计外立面,德必的爱心志愿者们也利用节假日清理了沉淀多年的数吨垃圾。改造后,房子外墙漂亮宛如地中海阳台,屋内也装了电热水器、水管道、新式雨棚等,掩映在绿色竹林后的崔阿姨一家笑呵呵地说:闻着竹子的清香,觉得生活越来越好了!



男人的新功能

“要你有什么用呢？”

这个问题男人很少问自己，但女人会经常问男人。

现代女人开得了车，挣得了钱，做的好家务，烧的好菜，教育的了孩子，孝敬着双方父母，遇到困难自己扛，家里家外一把好手，好像男人就是个多余品。我们不得不重新思考男人的功能是什么？

传统男人的功能是给女人和家庭带来安全感，比如要赚钱养家，保证家庭收入的稳定（起码不能输给女性的闺蜜朋友们），要搞定孩子上学、老人看病等各种麻烦事。过去相亲，主要看小伙子是不是老实厚道，勤劳肯干。再看看学历、工作、家庭条件等等是否门当户对。

现在，这个已经远远满足不了女人的愿望了，就像能打电话的手机，已经是基本配置了，各种其他功能是否强大才是手机好坏的标志。如果您没有发现这一点，就OUT了，你的爱情或婚姻就会时时出现隐忧和危机。认真看，下面的话，可能会影响你一生的幸福哟。

首先是：幽默感。

前几年网上调查，唐僧、孙悟空、猪八戒、沙和尚，93%的女性认为猪八戒是最佳伴侣。

专栏作者：波波

✉ 邮箱：jiabo@dobechna.com

一表人才的师傅，老实厚道的沙和尚，勇武强大的猴哥，都不敌肥头大耳的猪八戒！为什么呢？

因为八戒兄懂得疼女人，并且幽默、逗乐，和这样的男人生活在一起“不会闷得慌”。你看，对新女性而言男人一定要有“娱乐功能”。所以，要想爱情丰收，婚姻幸福，你要经常练练幽默感，创造几个俏皮话，时不时逗逗女孩子，有“笑率”才能保证收视率。

你要是有空看看江苏卫视的“非诚勿扰”，你会发现，最不受欢迎的男人是呆板的“科学怪人”或“理工男”。

再比如：有款有型，观赏功能强大。

女性是感性动物，这就决定了她们比男人更加关注外表，更加“好色”。多年前上大学时，我曾经参加过一次明星的演唱会，当刘德华出场时，我们班女生的疯狂，把我吓傻了，好像一个个要昏倒了一样，歇斯底里的狂喊。

后来在生活中观察下来，大多数女性是非常注重男人外表的。曾经一位大学同宿舍的男生，一米八三的个子，舞跳得好，人帅，大学期间备受女生追捧，甚至有女生说就想为他生个孩子，哪怕没有名分也行。哇塞！我们真是羡慕嫉妒恨呀！这哥们学习一般，为人也一般，毕业后事业发展也一般，但无法阻挡女生们对他的热爱。

我认识一位帅哥，家境普通，但也是高个子，

快一米九了，篮球打得好，大学期间精心计划的追到了一位亿万富翁的独生女。转身就是高富帅。在帅哥的攻击下，很少有女孩子有抵抗力吧。男人只要够高够帅，其他都不是问题。

所以，千万不要天真的以为穿衣打扮是女人的事，现实中男人的外表更加重要，兄弟们记得要经常花点时间鼓捣一下自己的衣装。面膜就不要那么娇情了，但是香水、领带、帽子什么的要注意的。你看动物世界里，雄性的外表总是更加醒目、漂亮些。雄狮那威风凛凛的鬃毛不是用来显示给敌人的，而是给母狮们看的。

还有一个不好启齿的功能，索性也替女人们说了吧。就是男人要能够在爱情和婚姻中充当好性老师的角色。我听过的最搞笑的真实故事是，北京两个博士结婚5年没有生育，检查时发现女生还是处女。为什么呢？因为两个人都热衷于伟大的科学事业，没有研究过男女之事，以为结婚就是躺在一张床上，自然就会生孩子了。别笑，这是真事儿。男人必须正直诚实，但在这件事儿上女人希望你坏一点，不仅积极主动，而且什么招儿都懂，来教你学坏。总不能让她教你吧？她就是真知道也只能装傻呀，否则你怎么看待她？所谓“男不坏，女不爱”，估计就是指这个吧。

怎么学？从哪里学？这个就不说了。你懂的。

男人的新功能还包括：要有不确定性，经常带来意外惊喜。

如果说，你在情人节送女朋友玫瑰，那属于基本功能。在没有任何原因的平凡日子，当

众送花，那才能叫懂得浪漫。你要能够在她没有任何准备和期待的时候，时不时给她意外的惊喜，否则就可能被定义为“没有情趣，不懂浪漫”。

男人最重要的新功能是：时时爆发正能量。甭管什么困难，什么坎坷，什么不如意，一概一马超前，总是充满正能量，从不抱怨，从不退缩，永远积极乐观充满信心。

“要你有什么用呀？”首先就是给女人和家庭成员正能量。真给不了看得见的力量，也要给点看不见的希望，让她好有个梦想期待。“越是风雨，越是淡定从容”。这样的男人，女人是喜欢的。

最后，男人还有一个功能要求是：能适时适度满足女人母性的需求。女人说，最好的爱情是“如父、如兄、如子”，其中“如子”就是你要能偶尔疲惫一下，迷茫一下，软弱一下，能够让她的温柔给你一点安慰，让她有一种被需要、被依赖的感觉。现在流行姐弟恋，也和这个有关。

这背后的基本原因是，女性作为经济上的独立体，不像以前那么依赖男人和家庭了，越来越远离传统了，所以，她需要在爱情和婚姻中时不时体现这种独立和自强。人家需要“被需要”，你就得给她。

当然，这个功能只能是“偶尔”被使用，否则女人会觉得你没有正能量，太“小”了。你首先要能“如父、如兄”让人依靠呀。

兄弟们看到这里，会觉得当男人也太累吧？这都什么事儿呀。其实，我也很怀念那个时候，“夫为妻纲”，“女子无才便是德”。可惜，现在遍地才女，就是没有“无才之女”呀。

教育、经济独立改变了一切。“宁可骄傲地霉烂，绝不卑微的结婚”这是我听过的最恐怖的新女性宣言。剩女时代来临是有原因的，用女性认为的正能量话来说，主要的原因在我们男人没有了解和定位好自己的新功能。

兄弟们，为了幸福，加油吧！

（下期聊聊“如何做董事”吧，有钱投资就能做股东，但如何做投资人，现实之中“董事”常常“不懂事”，把好好的公司搞砸了。这里有什么学问呢？）

锐行销： 让每一次行销都有生意价值

继荣膺营销界奥斯卡大奖 EFFIE 艾菲奖（银奖）后，4月25日，锐行销凭借为客户诺诗兰制定的“胶囊蝉翼”整合营销传播案再次荣获第五届金鼠标·网络营销大赛整合营销类金奖。锐行销，创立于2007年，位于长宁德必易园，是上海目前最具活力和代表性的新生代营销策划公司。锐行销尤其擅长在快速消费品等领域的整合行销策划，并致力将传统营销不断颠覆、跨界、变革，驱动品牌的生意倍增。锐行销的核心使命是每一次行销都有生意价值，其服务客户包括诺诗兰、德国贝唯他、新大洲电动车、青蛙王子、丰蓝电池、洁婷、德青源等国际国内知名品牌，服务涵盖品牌整合行销、线上线下广告创意设计与策划、网络及各类互动行销等。

漂亮的成绩单——“七彩胶囊”

2013年，锐行销因服务的客户生意倍增15倍，荣获有营销界奥斯卡奖之称——纽约艾菲奖银奖殊荣。这是一个值得被载入史册的营销案例，也正是这个案例，让业内发现了锐行销的巨大潜力和价值。锐行销从研究产品的使用者开始，他们发现年轻消费者的需求不再只是使用，而渴望便捷、时尚的体验。基于这样的洞察，在产品同质化的市场，必须找到一个

产品之上的突破口。胶囊近几年很火，从日本的胶囊旅社到中国的胶囊公寓，胶囊变成了“便携、小巧”的代名词。锐行销为客户抓住这一联想，以七彩胶囊作为差异化的品牌符号劈开红海——将风衣塞在七彩胶囊里，放到自动售卖机里卖。胶囊代表便捷，七彩与新颖的售卖方式等于时尚，锐行销帮助客户迎合了消费者对于便捷、时尚的追求。

金鼠标·网络营销大赛的评委英扬传奇首席执行官吕曦对锐行销这样评价道：在O2O的营销方式上，锐行销运用了2条线：传播线和销售线。传播线的O2O路径是从线上的网络新媒体（或先从终端传统媒体到网络新媒体）到终端的创新载体，再到线上网络的二次传播；销售线的O2O路径是从线上的网络新媒体获得密码，到终端创新载体的兑换或抽奖，再到终端的进店引流。2条O2O主线交互影响，结成参与感强的互动体验，斩获认知与销售的双丰收。

锐行销——品牌营销的“元亨利贞”

锐行销喜欢用“元亨利贞”来诠释品牌的营销，作为《易经》中的卦词，“元”象征万物初始之态，“亨”意为亨通顺利之势；“利”则是顺利丰收；“贞”为贞正坚固之意；故锐

币上会有“元亨利贞”四字，仔细想来，人这一生不也是“元亨利贞”，从生命初始到逐渐壮大再到收获人生财富最后安享晚年。

再来看看品牌营销，所有的企业与品牌也都将经历“元亨利贞”，从创始品牌的元，到品牌澎湃发展的亨，到品牌营销带来丰厚利润的利，到坚守品牌永不衰落的贞，不知道各位读者的人生是在“元亨利贞”的哪个阶段？你的品牌又在哪个阶段？

在锐行销的解读里，其实品牌营销最重要的就是三 jing——境、静、劲，首先做品牌营销是长期工程，你的境界一定要高远不能短视，不能杀鸡取卵不能急功近利；其次品牌营销表面看似热热闹闹，但经营者内心一定要静，心中的那条路不能受外界环境与变量影响，内心如明镜一般的静，才能取大业；最后，品牌营销一定要有劲，这股势是从上至下，从内至外，从团队到渠道拧成一股绳。而如何做到“境、静、劲”，就是锐行销与各位共同的修行了。



Name: 锐行销
Add: 长宁德必易园A座216
(长宁区安化路492号)
(本栏目与上海创意产业品牌推广平台联合主办)

众筹那点事儿

众筹，最初是艰难奋斗的艺术家用为创作筹措资金的一个手段，现已演变成初创企业和个人为自己的项目争取资金的一个渠道。众筹网站使任何有创意的人都能够向几乎完全陌生的人筹集资金，消除了从传统投资者和机构融资的许多障碍。

何为众筹

现代众筹指通过互联网方式发布筹款项目并募集资金。相对于传统的融资方式，众筹更为开放，能否获得资金也不再是由项目的商业价值作为唯一标准。只要是网友喜欢的项目，都可以通过众筹方式获得项目启动的第一笔资金，为更多小本经营或创作的人提供了无限的可能。

众筹，翻译自国外 crowdfunding 一词，即大众筹资或群众筹资。由发起人、跟投人、平台构成。是指用团购+预购的形式，向网友募集项目资金的模式。具有低门槛、多样性、依靠大众力量、注重创意的特征。

众筹利用互联网和 SNS 传播的特性，让小企业、艺术家或个人对公众展示他们的创意，争取大家的关注和支持，进而获得所需要的资

金援助。

众筹的兴起

众筹源于美国网站 kickstarter，该网站通过搭建网络平台面对公众筹资，让有创造力的人可能获得他们所需要的资金，以便使他们的梦想有可能实现。这种模式的兴起打破了传统的融资模式，每一位普通人可以通过该种众筹模式获得从事某项创作或活动的资金，使得融资的来源者不再局限于风投等机构，而可以来源于大众。

众筹自2009年成立以来，在国外已经发展了三年多，业内认为他们经历过三个阶段：第一阶段是用个人力量就能完成，支持者成本比较低，在最初更容易获得支持，第二阶段是技术门槛稍微高的产品。第三阶段则是需要小公司或者多方合作才能实现的产品，这个阶段的项目规模比较大、团队最专业、制作能力最精良，因此也能吸引到最多的资金。

一般众筹的规则

1、筹资项目必须在发起人预设的时间内达到或超过目标金额才算成功。
2、在设定天数内，达到或者超过目标金额，

项目即成功，发起人可获得资金；筹资项目完成后，网友将得到发起人预先承诺的回报，回报方式可以是实物，也可以是服务，如果项目筹资失败，那么已获资金全部退还支持者。

3、众筹不是捐款，支持者的所有支持有相应的回报。

德必与众筹

德必已在众筹领域进行多种尝试。目前，德必已作为“跟投人”支持了多个创意产品。2014年，德必提出“园区订制”概念，客户可以在园区建设前期，以十分优惠的价格订制自己的私有办公空间，这也是德必创意园区的一种众筹模式。随即，德必将对发布另一文艺范众筹产品，敬请各位期待……

德必除了做项目发起人和项目跟投人，在不就的将来也将建立自己的众筹平台，帮助更多项目找人、找资源、找钱，帮助更多人实现自己的梦想！

德必七大增值服务之投融资服务：我们为有发展潜力的创意企业提供小额资金担保，以满足创意企业短期资金需求；引进国内外著名风险投资商与园区创意企业对接，以满足创意企业发展的资金需要；同时德必运用“租金换股权”的特色投资方式完成对优秀有潜力的中小型文化创意企业发展的扶持。

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

11.5%
沪文化创意产业贡献 11.5%GDP

上海市文化创意产业推进工作会议的工作报告中显示，2013年申城文化创意产业继续保持两位数增长，预计全年实现增加值2500亿元，同比增长10.1%，占全市GDP比重约为11.5%。其中文化创意产业园区呈现出产业集聚效应明显、品牌化建设初显成效、服务能力进一步提升等特点，涌现出一批集团化品牌打造的企业。

500亿
传媒业去年并购交易金额超 500 亿元

《中国传媒产业发展报告（2014）》显示，2013年我国传媒业市场并购交易总金额超过500亿元。互联网企业并购具有数量增多、金额巨大、较为集中的特点。其中，互联网企业的并购活动呈现出极为活跃的态势，交易总金额高达294.105亿元。其中，百度并购91无线的交易金额就达115.05亿元。

274.1亿
2013年我国文化产品进口总额达 274.1 亿美元

2013年，我国文化产品进出口总额达274.1亿美元，我国文化产品出口主要以视觉艺术品、新型媒介、印刷品、乐器为主。2013年，我国文化服务的进出口总额为95.6亿美元。其中出口51.3亿美元，以广告宣传服务为主。

1093.5亿
中国网络游戏市场将超千亿元

根据《2014全球移动游戏行业白皮书》的预测，在2014年，预计中国广义网络游戏市场的整体规模将超过千亿元人民币，达到1093.5亿元，较去年增长29.9%；2015年将达到1319.8亿元，较2014年增长20.7%；2016年达到1524.9亿元，较2015年增长15.5%。

46.1%
2013年网络广告市场规模达 1100 亿元

《2014年中国网络广告行业年度监测报告》显示，2013年，我国网络广告市场规模达到1100亿元，同比增长46.1%。2013年门户网站广告市场规模达到129.8亿元，同比增长32.2%，增速较2012年有所提高。2013年，中国在线视频市场规模达128.1亿元，同比增长41.9%。未来几年预计仍将保持较快增长态势，2017年预计将超过350亿元。

（本栏目由德必中国文化创意产业研究院供稿）

24K 纯屌丝融资记

现在年轻人都流行创业，尤其在 TMT 领域，有个好想法，几个年轻人一拍即合，风投就追着来了，一年天使，两年 A 轮，两年半 B 轮，第三年就上市了。

屌丝逆袭！

融资真的就辣么 easy，辣么必要，那么爽吗？我没融过，可真没发言权。不过，我可是感受到身边热辣的融资潮，热得我都有被灼伤的感觉。不信，请看：

场景一：某日，我和一朋友聊天，他很淡定的说：你那个做空气净化器的朋友融资要尽快，现在这块很热，北京某某做这个的刚被雷老大（是谁？你懂的）投资了，我另一个朋友做了一个 app 雷老大也投了，他前面做了几个项目，每个雷老大都投，只要有被融资的经历，融资是很容易的事。

我：喔！

场景二：某午，一做投资朋友和我一起午餐，他不无焦虑的说：最近到香港逛了一圈，发现唯品会估值是他已经投资准备上市的传统企业的 100 倍，不服不行。你们公司也加入点互联网因素吧，这样估值会急剧增加。

我：唉……

场景三：某晚，我和一帮朋友在高大上的陆家嘴吃饭，饭毕，坐我旁边某友擦了擦嘴，说：兄弟，请你帮的那个忙，你们就别计较收费了，大不了我

栏目介绍：

“江湖段子”作为 2014 年《德必荟》的全新栏目，由创业服务者万里江执笔记录下企业家的创业故事，由师大心理学专家段然进行创业心理点评，为您解读创业这片江湖上的故事。

作者简介：

万里江
德必集团 执行总裁

段然

心理顾问，心理科普作家。华师大修习“应用心理学研究生专业”并锁定“普及心理学”。曾创办心理学网站，后专注心理学科普教育与服务，生活心理读物《喂，你才有病！》即将出版。
微信：duanran0007

上市了请你一起去敲钟。

我：啊？

神州大地春风吹，屌丝融资可劲吹。所谓屌丝逆袭，就是像 facebook 小扎那样，从找不到女朋友而创办网站到找到女朋友都不敢随便分手——因为那有可能会大幅影响股价。

甜蜜天使

传说总是美好的，现实难免骨感的。我这就有一个屌丝逆袭的真实案例，他正带着一股必胜的春风虎虎刮来，不过过程并不尽是甜蜜，它夹杂着期待、伤痛、无奈和苦涩。

某君，（应他强烈要求，此处化名“老王”），老王并不老，是一个 80 后连续创业者，他的两个公司刚刚同时融资几百万人民币，羡慕我的那帮创业小伙伴们，现在我们来听听他的新鲜融资经历。老王其实是个正宗的 24K 纯屌丝，创业有些年头了。2006 年，是他第一次创业，项目是与别人合伙创办一个房产信息公司，后因金融危机等原因影响，首次创业宣告失败了；

2009 年，他进入了电商领域，成立不久就搬到了德必某园区办公，这里风水不错，没待多久，他就觉得这个方式可行，准备大干一场。

此时，他接受了第一笔天使投资，来自朋友，出于朋友的信任和看好，钱来得并不费力。这更加强了他的信心，为了不辜负，他披星戴月，早出晚归，结果家里出了问题。

这是每一个屌丝创业几乎都会碰到的问题，刚创业，不仅没钱拿回家，而且家里但凡有点值钱的东西都想拿去抵押或变现，另一方面，因为刚创业，必须全力以赴，几乎没有时间陪家人。

女人要的两样东西：因物质带来的安全感和因交流带来的精神愉悦，都无法满足。

钱来了，人走了，妻子和他离了婚。这让我想起我另一个创业的中年朋友，只知埋头赚钱，一心想买别墅，结果别墅买了，一起住别墅的人走了，只留下了空荡荡的房间。

老王说起这段的时候很平淡，不知他背后流了多少眼泪和汗水。既然如此，他更是全身心的投入公司，公司发展的很快，很快就成为国内在该领域的佼佼者，办公室就从一百平米扩充到一千平米。

一波三折

这个时候，就要正式开始找风险投资了。像大多数创业者一样，待字闺中的姑娘总是要价很高的。

老王最初自己给设定了一个融资标准：估值 1 个亿，对方占的股份也不能太多。

那个时候老王公司营业额刚达到千万级，还没赚钱。

期间，有某土豪愿意出 300 万，被其断然拒绝，他心里盘算，这次起码也要融到 700—800 万才行。

但，毕竟是没有经过市场试探的价格，投资机构并不认账，他们普遍认为公司估值在 3000-4000 万左右。那时，我也给他介绍过两家机构，其中有一家进入过实质阶段，结果还是被他们老大了，理由是市场空间有限。

老王并不气馁，在货比若干家后，他也大概清楚自己值个什么价，后果断锁定了 T 机构的意向，公司估值 4000 万，允许对方股份超过 20%。

正当一切妥办，姑娘准备欢天喜地出嫁了，临办喜事前，婆家突然反悔了。理由很简单：经济不景气，所有 1000 万美元以下早期项目全部砍掉。

回过头来再找其他投资方，他们也树倒猢猻散，都放弃了。原本准备在接受 T 机构投资后，在德必大宁易园租赁 2000 平米办公室也只能作罢。

开弓没有回头箭，硬着头皮也要走下去。老王干脆将公司业务交给其它人打理，自己专职找投资。如此无奈的故事我已经听过不是两三例。

不知有多少人，在某一段时间，把见风投当作自己的全工作，像找工作，像面试一样。介绍自己，介绍公司，介绍项目未来发展，介绍到想吐，介绍到不想再说话。

正如那首我很喜欢的美国乡村民谣，鲍勃迪伦的《blowing in the wind》，他在歌中唱到“一个人要跋涉过多少路，才可以称之为男人；一只白鸽要飞越多少海洋，才能在沙滩栖息”。今天我想唱“一个创业者要经历过多少次融资，才能真正了解自己”。

老王的忠告

投资人对你的建议有多大作用？老王的观点是，有用，但不能全听他们的，否则你就乱了。一般投资人都会问：你的项目市场有多大？现在占有份额是多少？将来如何扩展？。问完老三篇之后，他们就开始提建议了，这些建议往往是这样的：A 投资机构：想法太多，不专注；B 机构：太专注，不够 OPEN；C：方向不行，团队不错，可以考虑进入其它领域……

累，就一个字。在最艰难的时刻，他只能靠睡觉来排遣压力，经常一睡到中午。

融资期间最大的收获，是他对自己的业务有了新的思考。现有公司业务客户群有限，在其它城市拓展成本高。所以，他把融资暂停了一段，重新

梳理思路，创立了一家更有想象力方向的关联公司。

所谓无心插柳成荫，这家公司引起了 Q 机构的兴趣，因为管理团队在两个公司都有兼职，所以 Q 机构同时对两家公司进行投资，因为融资融出了经验，老王没有和投资人签订对赌协议。

至此，屌丝创业者老王给兄弟们三个忠告：没想好不要融资；没想透不要融资；能不融资就不要融资。

文 / 万里江

麻辣点评：

“从众”，从还是不从？

人类的所有的行为，甚至融资决策，也蕴含着心理学的智慧。一度，创业者们把融资作为企业发展的一条必经之路，融资的潜台词是：做大，做强，甚至上市！之所以这么理解除了媒体的推波助澜，更是群体“盲从”的特点在起作用。

很多年前，心理学家勒庞就发现“群体具有盲从的特征”。

一旦一个人投入到一个圈子，不论他是公司，家族，还是兴趣俱乐部，只要是从属于一个圈子，你就或多或少会受到“圈子”的影响，而这其中有个重要的圈子，名字叫做“创业者的圈子”。这里有其他创业者，有天使和风投机构，还有数不清的利益相关者。他们在其中游来游去，身在其中的创业者们忽然就顿悟到一个问题——这年月，创业不融资简直是奇怪的事情，李嘉诚谨慎经商，从不负债的老故事会从书架上拿下，取而代之的是中国互联网第一批大佬通过融资获得高速增长的新故事。

近年来，从众行为被心理学家的研究得以验证：人类祖先是群居性动物，从众是“快速高效”决策的一种简化——随大流，你总是更容易存活！

这种习惯千百年来已经进化到我们的身体里、行为中。进化从某个方面来讲是智慧的，正如同我们的身体为适应远古恶劣环境，大部分人至今仍对高热量食物有发自本能的渴望一样。但他同样有弊端：比如：在你已经明显肥胖的时候，比如在你说明显不需要钱，还没想明白的时候……

该怎么办呢？从还是不从？

最好是留三分冷静，需要就从，不需要不盲从~

文 / 段然

We love creating! (我们热爱创造)

——Coffee Time Coffee 罗德熠



所在公司：上海礼克岚酒业有限公司

所在园区：大宁德必易园

Linkedin: Rodney Tomas

曾任：DFS 董事、卡慕集团远流贸易总裁

勤奋 开拓 创意 跨界
热情 诚挚 勇敢 坚持

Q: 可以先向大家介绍自己吗？

A: 很高兴认识大家，我叫 Rodney，中文名罗德熠。来自新西兰，之前在澳大利亚、日本、越南等很多地方都工作过，现在选择来到了充满机遇与挑战的中国。在大宁德必易园，我们有一幢独栋的咖啡店 Coffee Time Coffee（后简称 CTC），同时，我的另外一家公司礼克岚也在这个园区。

Q: 能谈谈您之前的工作经历是怎么样的呢？

A: 十几年前，我来到了全球免税集团（DFS）工作，从店员、经理再到董事，通过这个经历，我收获在了全球不同国家工作的宝贵经验。后来我选择从事洋酒贸易，到了一个法国著名家族的洋酒集团工作，在这个过程中，我走遍了全球最好的酒庄，从春天的播种，到夏天的耕耘，再到秋天的收获季节，你可以看见欧洲的葡萄农悉心呵护着一片葡萄田，一年的好时光结成果实，酿酒师怀着敬畏，传承先辈的传统，把大自然的馈赠转化成有生命力的美酒。

Q: 工作中非常自豪的部分是什么？

A: 在为上一个集团工作的时候，我带领团队将 120 万的销售额做成了 8 亿，这是一件让人非常有成就感的事情。这其中的每次创新都能引领崭新的

潮流风尚，“混搭和跨界”，这是我们能获胜的法宝，观察流行风尚，捕捉当下微小的动态，从而对我们产品的口感和包装设计进行大胆变革。有时候，和一个美食家和星级大厨闲谈会比单纯的市场问卷得到的信息更多，也更有效。

Q: 关于 CTC 的故事？

A: 在经过漫长的寒冷的冬天之后，CTC 迎来了她最美的春天，穿越竹林，听见鸟叫，看见荷花池与金鱼，这样走到我们的 CTC，内心是非常宁静而愉悦的。这里凝聚了我们很多的心血，我们走遍全球寻找最好的咖啡豆，主厨也是来自五星级的餐厅。我是一个非常注重品质的人，我们也希望能够将最好的咖啡体验带给大家。

Q: 对上海，对中国是什么感觉和看法？

A: 中国每时每刻都在变化，奥运后的北京，世博后的上海，都是让生活更美好的城市表率，这得归功于中国人与时俱进的创新力，同时执行力和推动力也非常的惊人。你可以参与其中，见证历史，甚至创造历史，这本身就是一件很棒的事情。上海，时刻都在生长，非常具有活力，就像这片老厂房，你永远无法想象它会像现在一样焕发生机。

私人订制

园区预租 全国首演

预租德必新园区，即可享受：

- 个性化订制 (办公室面积、释放空间、功能区域)
- 多重设计订制菜单选择
- 半年免租期 (最大优惠幅度)

2014 新园区

虹桥德必易园

上海市闵行区吴中路1189号
预售热线：51001919

Activity 活动



创始人互动俱乐部第 134 期活动《电商网店详情页视觉设计技能提升》

主题说明：
在这个“眼缘经济”的时代，“第一眼印象”在消费者做购物决定时起到了越来越重要的作用，尤其是在无法接触到实物的线上消费中。比如在淘宝上出售商品，其实就是将实物产品用图文、视频等方式展示在

网页上，让消费者通过“视觉判断”来决定是否消费的过程。
所以如何通过网店详情页的视觉效果提升，让用户“一眼”就能获得待售产品的信息，了解其功能，价格，大小规格，从而有效地引起用户的兴趣，激发其潜在的购买冲动，进而引导用户将产品放进购物车并促成交易，对所有淘宝从业者来说，都是至关重要的。
这一次俱乐部力邀“壹锦网”的重要创始成员之一——江湖人称“小炳”的大拿，与

大家分享其负责公司网店视觉管理时，所累积的对于提升电商网店详情页视觉设计的心得与设计技能。

主讲人：壹锦网 创始成员小炳
时间：5月13日 19:00-21:00
地点：长宁德必易园萃德厅
费用：80元/位

创始人互动俱乐部第 135 期活动《我从外贸转做淘宝店的这几年》

主题说明：
自 2001 年加入 WTO 后，外贸开始在中国兴起，但是好景不长，08 年金融危机后，外贸的利润急剧缩水，迫使很多外贸公司的领导者开始考虑转型。而几乎在同一时间，国内电子商务逆势上扬，日渐火热，于是通过电商来切入国内消费市场，成为了

很多外贸老板的第一选择。所谓隔行如隔山，进入一个新的行业，自是困难重重。此次本周创始人俱乐部力邀原来从事外贸，现在为天猫店“凡菲墙贴”的创始人——陈德慧，与大家分享这几年从“外贸转战天猫”的过程与经验。

主讲人：凡菲墙贴 创始成员陈德慧
时间：5月20日 19:00-21:00
地点：长宁德必易园萃德厅
费用：80元/位

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“德必荟微店”，让您轻松查看往期内容，找到办公场地，实现个人订制，成为德必的“星伙伴”。



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广告服务。

详情请洽：4006-525-777

德必联手锐行销，为中小企业提供品牌咨询

德必联合园区企业锐行销造福广大中小企业，为企业品牌问题提供诊断辅导与点评。参与调研的品牌将得到锐行销营销大师的诊断和指导，还将有机会能被收录于《中小品牌实战营销白皮书》。
详情咨询可联系：news@dobechna.com



怀旧爆笑相声剧【春天里】终极版下周开演

38 场爆满、1000 万票房，【春天里】成为全城话题，《今夜说点事》主持人金岩领衔主演的【春天里】终将封存。德必园区小伙伴享受八折优惠，详询德必创新服务中心。
时间：五月 16、17、18 日
每晚 19:30
地点：人民大舞台

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



大面积 平层

免费 wifi 覆盖

虹桥德必易园·创意办公

- **稀缺区位** 坐拥大虹桥板块、吴中路商圈繁华中心办公天地；
- **自由分割** 单体面积100—7280平方米，空间面积可自由选择；
- **融汇自然** 体验花园平台错落，多重休闲空间，40%绿化覆盖；
- **综合配套** 园区配置会议中心、白领餐厅、健身中心，一站式配套齐全；
- **服务升级** 专享公共空间免费WIFI全覆盖，班车地铁站短驳贴心接送；



021-51001919
上海市吴中路1189号
www.dobechna.com

延安高架路			
吴中路			
合川路	本案	万源路	中环路
宜山路			