



希望自己能够用影像的力量去传承创业者的精
神，“用影像的力量温暖世界”。

2011年10月，韩磊和同学一起成立了北京三石文化传播有限公司。公司从最初单一的婚礼拍摄业务，发展到现在的活动策划、宣传片制作、微电影制作、平面杂志、个人写真、婚嫁服务等多项业务。如今，这个有着4年创业经历的大学生老板的梦想是把市场平台做大，让更多的客户了解“三石文化”。

直面残酷现实

我心中有两匹狼，一匹说：放弃创业吧，去找份工作；另一匹说：坚持不住了，就再坚持一下吧。

和每一个年轻人的创业故事一样，韩磊的创业经历同样充满了波折。

2010年，韩磊还是一名北京联合大学电视编导专业的大四学生。23岁的他正处在一个风华正茂的年龄。不过，在当村官、找工作等选择中，韩磊最终决定把自己的青春献给创业。韩磊说，自己对创业有一种天然的向往，从小就有一家属于自己的公司，骨子里就热爱创业，觉得创业很爽。他最爱好摄影摄像，创业也就从他的专业——“摄影棚，拍照写真”开始。

在临近毕业时，韩磊参加了学校的大学生创业大赛，并取得了一等奖和6万元创业基金的支持，这笔钱给当时的团队发展带来的不仅仅是“雪中送炭”，而且是团队不断创业和努力发展的动力。

开始创业的年轻人，最不缺的就是热情和抱负。只是，对于创业这条路，很多人都想得过于理想。回想起初创业时，韩磊说可以用“青涩”来形容自己。“觉得只要自己把摊子支起来了，就会有生意，没有考虑过市场需求和社会接纳度的问题。”

最初，韩磊和伙伴们在北京四合租了一个两居室的居民住房，作为自己的工作室，客厅当影棚，一间房当卧室，另一间办公。房租不方便，韩磊从家里和朋友处借来的4

1月16日，作为新生代大学生企业家代表，北京三石文化传播有限公司创始人韩磊得到跟总理面对面的机会，讲述大学生创业的苦与乐，描绘新生代的创业梦——

坚持不住了，就再坚持一下吧

□ 韩秉志



制图：高深

万块起步资金，甚至不够一年的房租，连锅碗瓢盆都是父母从家里带去的。

“北京这个地方，寸土寸金，没有创业资金肯定不行。不过当时作为一名大学生，没有任何可以向银行抵押的财产，所以也贷不到款，只能走一步算一步。”韩磊说。

不过，资金问题并不是最重要的。摆在韩磊眼前最窘迫的问题是：没有订单。在工作室成立的半年内，公司一个订单都没接到。韩磊每天奔波在找业务、找客户之中。

不过，长时间的空白，让韩磊的团队几乎“土崩瓦解”，成员们纷纷找寻自己的出路。这对韩磊的打击也很大。

韩磊说，那时候自己心里有两匹狼。一匹说：放弃创业吧，去找份工作；另一匹说：坚持不住了，就再坚持一下吧。当时，这两匹狼天天在心里打架。“社会很现实。对于我这个还没毕业的大学生，没有多少作品的新手和没正式成立公司的小团体，没有人想‘试水’。没有经验，客户不敢选

择你，所以只能等待机遇。”

机会只有一次

我的人生舞台中没有失败，只有暂停的成功。

在创业困难时，韩磊也曾犹豫过。不过后来他想通了。韩磊说，我如果选择去当村官或者找一份工作，那和我竞争的就是部分应届毕业生；如果我选择继续考研，那和我竞争的就是选择考研的同学；我毕业后发现，和我竞争的都是身经百战的企业老板，同行里的高手，社会上的精英。

“我的人生舞台中没有失败，只有暂停的成功。”韩磊在心里默默鼓励自己。

转折开始于一次偶然。一位学长结婚，需要拍摄婚礼短片，韩磊的第一部婚礼主题的纪录片就在纯义务的情况下诞生了。看到精心打磨的成片，学长看完之后竖起大拇指，

连连称赞。这件事让韩磊有了新的创业想法。

于是，韩磊把自己拍摄的婚礼纪录片刻成盘，每次外出碰到婚庆公司就送一张。但反响并不好，也碰了很多钉子。但韩磊没有放弃，“不给钱也行，我可以免费帮忙。”就这样，一直等到结婚旺季，韩磊才找到跟着拍摄的机会，并逐渐得到了合作公司的认可。

为了争取更多的客户，韩磊经常比别人付出更多的时间和努力。他时刻提醒自己，“机会只有一次”。对于婚礼这种人生大事来说，干砸一次不但要赔钱，就等于没有合作机会了。所以他珍惜每次机会。有些举行婚礼的地方，即便搭最早的地铁都可能准时赶上。没有别的办法，为了不耽误工作，只能提前一天去，随便找个地下室住一晚。

坚持终有回报。经过一年多的摸爬滚打，韩磊逐渐在业内站稳脚跟。用同学的话来说，就是“打不倒的潍坊小伙，终于成功了！”2011年，韩磊和他的团队参与了200对

新人的婚礼，2012年为150对，2013年数字降到了六七十对，但营业额稳步增加。量在减少，质在提高。韩磊说，这是团队的新方向，要打造一个属于自己的高端影像品牌。

如今，韩磊的团队已经稳定在20人左右。不过，他更愿意把自己归为创业者的行列。

总理的“额外”建议

大学生创业要“发乎其上，得乎其中”，要对自己成功有信心。

2014年1月17日晚，韩磊受邀参加全国教科文卫体人士和基层群众代表座谈会。谈到和总理面对面的交谈经历，韩磊到现在还记得清晰。不过他收获最大的，还是总理给他的“额外”建议。

作为大学生创业者代表，韩磊有幸同袁隆平、李雪健、冯骥才、林丹等代表一起，畅谈对各自行业意见和建议。座谈会上，结合自己的创业经历，韩磊向李克强总理讲述了自己创业中遇到的困难。在创业初期，缺乏启动资金，找不到营业场地，招不到人才，很多银行也一度拒绝为他们受理开户的业务。他建议政府加大对大学生创业的扶持力度，并且通过网络平台，把各项政策优惠公之于众，为创业者提供便利。

对此，李克强总理称赞韩磊的建议“讲得很好”。李克强说，我们已经有了大学生就业促进计划，我看还要有大学生创业促进计划。有政府政策支持和创业者的努力，就会有更多大学生成功创业。

受到总理的鼓励后，韩磊继续说：“总理，我还有一点想说，大学生创业并不等于成功，政府能不能把更多精力放在我们创业之后，给我们更多一点帮助？”

“你的建议我们可以研究，给大学生的创业扶持期可以再长一点。但我也给你提一个建议。大学生创业要‘发乎其上，得乎其中’，要对自己成功有信心。我们政府和创业者一起，咱们双向努力。”李克强总理这样回复。韩磊表示，这次座谈会上，总理建议大学生创业“发乎其上，得乎其中”让他印象最为深刻。只靠政府的扶持政策是不行的，自己必须要加倍付出努力。通过在座谈会上与总理面对面的交流，韩磊的创业信心更加坚定，对成功创业平添了信心和力量。

“做影像要有‘真情感’，而不是一个机械的记录者。片子不但要记录事情，还要有情感。无论是喜、是悲、是苦、是乐。人有三宝叫精气神，片子同样需要有个魂。”谈到新年计划，韩磊说，自己接下来的工作安排就是采访100位企业家，拍一部名为《百位企业家的创业史》的微电影，希望自己能够用影像的力量去传承创业者的精神，“用影像的力量温暖世界”。

“追风少年”张果

□ 金晶

什么是创业？就是脱离温暖但有束缚的怀抱，将想法付诸于实际行动中去！

短发、白净、微笑、喜欢运动装，若不是亲眼见到必趣网CEO张果，你很难想象这个23岁便有着多次创业经历，如今致力于打造国内最好的微电影社交平台的年轻人，是这般谦和温润。当下，人们常用“追风少年”形容这股跨越影视界和互联网的微电影潮流。而张果，正是这潮流中的追梦人。

每天早上天刚亮，张果和他的小伙伴们就会从位于回龙观的合租房出发，骑车1个小时，来到20公里以外，位于中关村天创大厦的公司，开始一天的打拼。

“怎么样，我们网站的名字不错吧。必趣，必须有趣，有必要去。”张果在介绍自己创办的网站的LOGO时，透着一股子喜爱和兴奋。事实上，在此前很长一段时间，必趣网的“办公室”位于中关村一家为创业者提供办公场所的“车库咖啡”内。“点上一杯咖啡，占用一片位置，开始一天工作”，是张果和许多创业者在创业初期的常态。

张果1991年出生在湖南汨罗。作为村里这些年唯一考上大学的年轻人，他是全村人的骄傲。接到大学录取通知书那年，家里人高兴地在全村摆过饭。3年后的2011年，20岁的张果从吉首坐了20多个小时的火车，来到北京。他此行的目的，一是学习PHP编程技术，二是寻找创业机会。“一个人走出车站，看到‘北京西站’四个字，非常激动，感觉创业梦就要起飞了。”那天，他从北京西站坐地铁，来到位于天通苑的培训学校报道。在回忆这段时，他开玩笑说，“在西直门换乘13号线时，要走的那段路好长。”

创业的路更长。今年是必趣网成立的第2个年头。公司已经从最初一个人的单枪匹马，发展到拥有11名员工的规模。网站每天的访问量超过百万。

在车库咖啡办公那会儿，张果就有着好人缘，这也为必趣网带来了生意和项目。“那还是一个周日，大家没有上班。有顾客到咖啡馆询问有没有做微电影、做视频的团队，服务员就把我的联系方式给了对方。”于是当天，必趣网拿下了开业后的第一个项目。

对于创业者来说，创业初期的资金是一道“门槛”。张果和朋友们除了自己掏腰包垫付外，也尝试过向银行申请无抵押贷款，但没有成功。“钱没借到我和一个朋友还被揍了，回来时怕大伙担心，只好说是骑车摔的。”张果说，他很羡慕在京高校在校学生提供的创业条件和机会。

去年11月，张果和他的团队获得了一笔百万级的天使投资。这使他暂时不用为资金发愁，也被视作为一种宝贵的认同。他将更多的精力放到了必趣网平台本身的建设上，“许多微电影，都是在上面放视频，下面放评论。而必趣网的着力点是社交，把评论做得更有趣。”

也是在去年，必趣网第一版正式上线。之后他们又花了一个多月的时间打造了第二版，后来陆续又有了“必趣3.0”、“必趣4.0”的推出。现在他们又在开发微电影移动端的必趣产品，更加注重社交和娱乐性。“我们已经完成了从内容、创作者的积累。”这话不假，去年年底他们在车库咖啡里组织了微电影创作者大会，现场拍客、爱好者、公司济济一堂。

“团队成员全部都是90后，创业时大家充满了激情和干劲，但因为都没在其他公司上过班，缺乏经验。”张果说，这也是困扰他很久的一个问题，“最基本的公司流程都不懂，吃过很多亏。”

“哪怕在创业初期资金紧张，也要用高薪请更有能力的人，尽快实现自己想要的产品”，“要敢于自我否定、自我清零”，“团队沟通和凝聚很重要，尊重并用心聆听团队中每一个人的想法”……他在聊自己的经历，也在不断总结和分享。

“谁的青春没有梦，谁的未来没有可能。”采访的最后张果说，“什么是创业？就是脱离温暖但有束缚的怀抱，将想法付诸于实际行动中去！”

张赢：我要赶鸭子上网

□ 陈静

变化。可是只要你两年不来北京，就会发现认不出了。我不是好热闹，但在这个时代，能够作一点被人谈一下的事情多好。”

这个可以被人谈一下的事情就是“赶鸭子上网”。和周黑鸭、绝味鸭脖一样的哈哈镜，在全国有1600家销售网点，其中多半是连招牌都没有的街边小店。张赢想做的，就是通过手机应用程序，将这些大而散的网点真正织成一张网，用移动电商的方式将产品售卖出去。

“一盒鸭翅一盒鸭脖，正辣，送到东直门内大街6号，手机号是……”张赢向记者演示购买流程，打开哈哈镜的手机应用程序，喊一嗓子，仅此而已。这张订单随即会被发往周围5公里所有配送点的手机上，就像打车软件一样，最快的配送点“抢单”成功，产品会在15分钟到45分钟内直接送到用户手上。

从去年7月正式上线到现在，哈哈镜来自手机端的订单每天增加到1000单，能占哈哈镜每天销售

量的10%，而对于参加配送的便利店来说，这意味着每天50%到100%的销量提升。

“哈哈镜的产品是一小盒一小盒的，是标准化的；它有7天保质期；还有刺激性的辣味，能让你记住它，这些都是我们能做移动电商的基础。但我们的配送点都特别草根，没有人教他们用微博、微信，他们也不知道什么是团购、二维码支付和网上优惠券。”如何保证配送质量，就成了赶鸭子上网必须突破的第一步。

“除了一家一家跑，选择条件适合的配送点并对他们进行教育和培训之外，还有基于手机的商户管理系统。你说你今天生意挺好的，或者你累了，今天不送行不行？不行，这会影响到你的配送率，直接决定你的评级。”

细致的管理和盈利的刺激，让张赢实现了一个“不可能的任务”：

“我们的订单里，有21%到23%是夜里11点以后产生的，所有的配送点

都能工作到夜里12点，一些模范店甚至能在凌晨2点接单。谁会为吃个鸭脖子，专门下个手机APP，关注一个微信公众账号啊？我们做到了。”

去年，哈哈镜成为全国继麦当劳之后，第二家支持微信支付的商户。

在会议室的白板上，密密麻麻地写着天猫、京东、微信、微博、来往、易信……这些都被张赢看做推广哈哈镜产品的渠道。

“很多人说互联网推广费用高，其实要看你怎么用。”张赢告诉记者，在电影《北京爱情故事》里，有一个哈哈镜的镜头，他们就利用哈哈镜的公众账号，将这个镜头截出来，只要粉丝转发，就可以获得20块钱的代金券，“就按一天1000笔订单算，才2万块钱，花钱不多，还保持了哈哈镜的‘范儿’。”而这个“范儿”正对应着哈哈镜的目标消费者：哈哈镜的粉丝以白领女性居多，客单价达到了100元以上。

对于卖了十年年鸭脖子的哈哈

镜来说，张赢团队的进入，意味着这

我和我的团队就像个刨地的，只不过我们用的是推土机，刨着刨着，地就平了，鸭子就能走过去上网。

在北京东直门簋街哈哈镜总店二楼一间小小的会议室里，哈哈镜电商团队负责人张赢一边和记者聊天，一边手脚利索地收拾着桌面上的杂物。就在这间会议室里，几百家街边便利店的老板学会了怎么使用手机应用程序，怎么抢单，怎么把一盒盒鸭脖子、鸭翅和海瓜子配送出去。

在带领这个30人的团队创业之前，张赢在IBM美国工作了10年，已经当上了高级咨询总监。“我那时候在休斯敦，真没想到有一天会做这么‘接地气儿’的事。有一天看了一部上世纪70年代休斯敦为背景拍摄的电影，突然发现到了2012年，这个城市并没有发生太多