



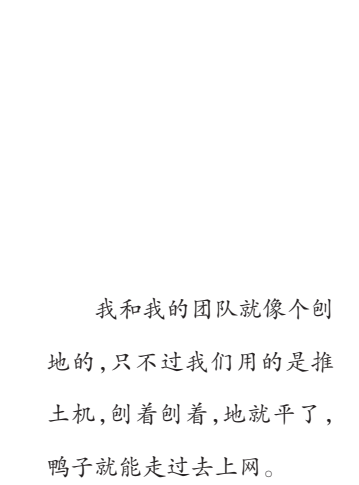
希望自己能够用影像的力量去传承创业者的精神,“用影像的力量温暖世界”。

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,从小就就想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惠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。房租不便宜,韩磊从家里和朋友处借来的4



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、鸭翅和海带子配送出去。

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。有一天看了一部以上世纪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

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



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,让韩磊的团队几近“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;我创业后发现,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不可能准时赶上。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

都能工作到夜里12点,一些模范店甚至能在凌晨2点接单。谁会吃个鸭脖子,专门下个手机APP,关注个微信公众账号啊?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。

对于卖了十年来鸭脖子的哈哈镜来说,张赢团队的进入,意味着这



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,韩磊到现在还记忆犹新。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,畅谈对各自行业的意见和建议。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,把各项政策优惠公开发布,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,韩磊的创业信念更加坚定,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”。

张赢说,“我们团队在创业初期,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。”

张赢说,“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,他很羡慕在京高校为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,也被他视为一种宝贵的认可。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。”

张赢说,“我们团队在创业初期,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”,“团队沟通和凝聚力很重要,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 and 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!”

“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,他很羡慕在京高校为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,也被他视为一种宝贵的认可。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”,“团队沟通和凝聚力很重要,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 and 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!”