

木槿校园影业：

赴一场与电影的青春之约

经济日报·中国经济网记者 牛 瑾



上图 木槿校园影业
上海师范大学影厅内景。
(资料图片)

左图 在上海工程技术大学内，一名学生正在购票。
本报记者 牛 瑾摄

最近，一部讲述“90后”大学生创业故事的电影《青春不留白》上映了。银幕上，主人公的奋斗与付出体现了当代“90后”的精神面貌；银幕外，1991年出生的叶少翔，带领着木槿校园(上海)影业投资有限公司(以下简称“木槿校园影业”)的“小伙伴们”，也在燃烧着他们“不留白的青春”。

“我想为‘90后’正名，我们是有上进心、有担当的一代。我也想为中国电影做点事，打造专属于大学生自己的影院，让他们不出校区就能看到优秀影片。”叶少翔告诉记者。正是这样的信念，让他选择了创业，也支撑他一路走到今天。

牵手电影不易

叶少翔身上有着“90后”特有的敢想敢干的劲头，他与校园影院的“结缘”也是敢想敢干的结果。

从一所艺术类学院主持人专业毕业后，叶少翔向深圳电视台投了求职简历，结果石沉大海。不服输的他跑到电视台问个究竟，谁知这股子执拗劲儿竟然受到了青睐，他也由此成了一档美食栏目的实习生，后来还当上了正式编导。叶少翔回忆说：“那时候的日子挺滋润，没负担、没烦恼。可当身边一些做电影的朋友侃侃而谈那个令人向往的大银幕时，我又开始蠢蠢欲动了。”

于是，他辞职做起了婚礼策划，后来又在机缘巧合下进入了一家电影公司，负责寻找投资项目，并借此一步步

接近了他的“电影梦”。几次转行让善于思考的叶少翔嗅到了一丝机遇的味道。“我国的电影票房每年都在增长，这个市场肯定值得做，但不能仅仅想着成为制片方，还要争取掌握院线渠道，进入上游产业链。”此时的叶少翔已经少了些年轻人的毛躁，多了些成年人的沉稳。

切入院线肯定是个好方向，但该从哪里切入？叶少翔看上了大学校园。

叶少翔做过一项调查，结果显示，学生群体的观影需求巨大，票房贡献率占比较高，但有些校区位置相对偏远，给学生观影带来了一定困扰。“看场电影要跑那么远的路，任谁都会感到不方便，自然会影响观影频次。既然走出校园看电影太麻烦，我就把影院搬进校园，放给在校师生看。”叶少翔说。

想明白了这些事，叶少翔再次辞职，决定趁着年轻闯一闯。他带着父母的1.5万元“投资”和两位被他“忽悠”来的小伙伴，来到电影产业发达、高校集中的上海，赶在2014年12月30日，新年钟声敲响之前成立了自己的公司。也是在这一天，刚刚23岁的叶少翔多了一个身份——木槿校园影业董事长。

创业几多艰辛

木槿校园影业在起步阶段出乎意料地顺利。带着厚厚一叠材料来到上海交通大学的叶少翔，已经做好了无数次登门的准备。谁知，在说明意图和未来规划后，对方立刻同意了。双方很快

签下了将学校礼堂改造成校园影院的合同，敲定了2015年7月13日开始施工的日期，这让叶少翔的信心又增加了不少。

可生活总喜欢在你最得意的时候，给你个“下马威”。叶少翔本以为，凭借之前在电影公司工作时积攒的人脉，筹钱环节也会一切顺利，可这却偏偏成了逐梦路上的第一道坎。

“他们觉得投资拍电影可以，但投资建影院风险太大，不碰为妙。”叶少翔说，情急之下，他开始学着电视剧里演的那样，“扫楼”找风投。“那时候，我在上海闵行区租了一间地下室，每天早晨穿上最得体的西服出门，挤1个多小时的地铁到陆家嘴谈投资。这一幕特别像电视剧里的桥段，甚至我还幻想着能在电梯里碰到投资人。”叶少翔用轻松的语气聊着自己当年的天真。

虽然“扫楼”没能“扫”出盼望的风投，却帮他与上海大学生创业基金会结了缘，拿到了20万元的无息贷款。当然，还有推介的机会。可又让叶少翔没想到的是，推介虽然成功，结果却不怎么样。投资人都认为，20岁出头的年轻人建影院这样的实体不靠谱，纷纷没了下文。此时，已经是2015年7月6日，距离开工只剩7天。

就在叶少翔几乎绝望的时候，“神转折”出现了。7月11日晚上，参加过推介的一位投资经理打来电话，表示愿意个人投资100万元，这才解了叶少翔的燃眉之急。

梦想照进现实

在叶少翔和他的小伙伴们入局校园影院领域的时候，市场上其实已经有一家类似的企业存在。叶少翔仔细分析了这位竞争对手，并从对方的失误中找到了自己前行的方向。“他们放映的影片比较老旧，几乎都是已经下线的，这样做的好处是成本比较低，但同时也意味着天花板很低。我不想这样，我们想做的是同步放映。只有同步放映，才能更好服务学子们，提升大家的观影体验及频次。”

想清楚这一点后，叶少翔开始忙碌起来。他一边推进上海交通大学校园影院改造建设工作，一边频频拜访上海电影集团，并与其达成长期合作意向，与其它院线同步上映最新影片。唯一不同的是，在校园影院观影的师生们可以享受更为低廉的价格。

当然，同步放映不等于同步全部放映，木槿校园影业对于在校园影院上映的影片有着严格的甄选标准。“有专家表示，看50部有质量的影片会改变一个青年人的世界。所以，在我们的校园影院里，恐怖片不放，暴力低俗片不放，有瑕疵的影片不放，‘电影党课’免费放。学校是教书育人的场所，电影放映也应该不影响学生学业为前提，多安排在傍晚或周末，不会全天排片。寒暑假期间，影院也不会向社会开放，我们会利用这段时间对设备维护升级。”叶少翔说，他也会常常“混”在观影的学生中，听他们讲对影片和校园影院的感受，以此确定改进方向。

严格选片，平价观影，追踪体验，一切的一切都证明，成立近4年的木槿校园影业和只有27岁的叶少翔无比靠谱。因为靠谱，从上海出发的木槿校园影业足迹已遍及11个省份；因为靠谱，在拿到天使轮融资后，木槿校园影业又在2016年获得Pre-A轮融资1200万元，2017年7月份获得A轮融资500万元，同年11月份获得B轮融资3000万元。

按照叶少翔的规划，今年9月份，影院APP将上线，今年之内，公司预计将签约50家至80家影院，开业30家至50家。“木槿校园影业要做的是把优秀影片送到学子们身边，培养他们的观影习惯。等到100家以后，我打算在这些高校中举办微电影大赛，从在校学生中发现好IP，帮助他们圆自己的电影梦，也为电影‘走出去’储备人才。希望有一天，这里能诞生全球知名的电影人，诞生享誉世界的中国电影。”叶少翔又为自己和木槿校园影业设定了下一个更高的目标。

金海富源海钓板块发展迅猛——

别人养鱼我养海

本报记者 刘 成

久后就给出了答案，“当时养殖环境已经发生了很大变化，近海养殖导致海区污染逐渐加重，养殖产品品质逐年下降。因此，建设海洋牧场成为大势所趋”。

“建设海洋牧场的思路与建设陆上牧场差不多，都是通过人为介入改善环境，让生物在自然中摄食、繁殖。”陈刚说，从2005年开始，金海富源在青岛率先投资建设海洋牧场。他们在青岛近海适合的海域投放了许多从一、二百斤到1吨大小不等的石块。石头沉入海底后，会先长浮泥，浮泥上又会长出一层薄薄的海藻，招来海蛎子和海星安家。当海泥达到一定厚度，海藻也渐渐长大，鱼虾蟹贝就会自然聚集起来，形成初步的海底生态圈。“迄今为止，我们共投资近2亿元，建成2万多亩海洋牧场。经过10多年的生态修复，所有牧场均已形成良好的海底生态环境。”陈刚说。

数据显示，1亩“海洋牧场”的造价约在30万元左右。“投放的海参、鲍鱼要达到成品规格，得花费3年甚至更长时间。所以，这些年我们基本是只投入无产出。”陈刚说，多年的持续投入虽然“让人心疼”，但也是必需的，因为这代表了海洋产业转型的方向，需要提前布局才能更好介入。

如今，金海富源终于迎来了收获期。“现在我们的‘海洋牧场’基本成了‘海底银行’。我们的潜水员经常会捞上半斤一个的大鲍鱼、4个一斤的大海参……”陈刚告诉记者，海钓的产业链很长，专业服装、钓具、钓船等都有巨大的发展空间。“像专业钓具，仅假饵每只就需要数百甚至上千元；再譬如专业钓船，仅配备一个

好鱼探就需要几十万元，配备的雷达要在浓雾中航行，这些都是高价值的装备。”他初步估计，仅青岛市海钓产业规模就能达到20亿元。

有报道显示，美国海钓产业早在2014年就达到了600亿美元的规模。“海钓在中国还处于起步阶段，远没到爆发期。在不久的将来，达到上千亿元规模应该不成问题。”陈刚分析道。



图为航铭海钓俱乐部钓友展示自己刚刚钓上来的大鱼。

(资料图片)

把二手手机做出一手品质

本报记者 刘春沫阳

生意经

近日，知名二手手机自营平台找靓机在北京举行发布会，宣布完成7000万元A+轮融资。

今年以来，一级市场上融资难度加大，找靓机在此时完成融资在业内引起不小关注。

找靓机于2015年12月正式上线，是一家定位于“二手3C，正品特卖”的B2C商城。该平台投入运营不到3年时间，累计用户超1300万，日活跃用户达40余万。

找靓机创始人兼CEO温言杰从大学时代就是一名超级手机发烧友，毕业后也做过不少手机方面的创业项目。2015年10月份，温言杰意外发现二手手机需求极其旺盛，远超预期，因此决定进军二手手机业务市场。

资料显示，近年来我国二手交易市场规模呈现爆发式增长。截至2017年年底，我国闲置物品交易规模已达5000亿元，并以每年30%以上的速度增长。其中，以二手手机为代表的二手3C交易市场成长空间尤其巨大。

“这个市场最大的问题是鱼龙混杂。二手产品先天带有非标品的标签，无质量保障是最大的‘行业痛点’。再加上很多行业企业不重视售后服务，消费者的使用体验得不到保障，自然越来越不信任二手交易市场。”温言杰坦言，如果不解决这一问题，二手交易“做不出大名堂”。

在温言杰和他的创业团队看来，掌握供应链是解决二手交易信任问题的“金钥匙”。为此，找靓机先后与国内700余家供应商建立直接合作关系，通过B端供货模式为交易提供强大的供应链保障。“B端供货模式既能保证产品数量，又能保证产品质量，可以支撑找靓机的快速发展。我们的定位是‘二手3C，正品特卖’，所以必须坚持B2C纯自营，确保为用户提供合法合规的原装正品。”温言杰说。

解决了供应链并不意味着就高枕无忧了，随之而来的质检问题对于找靓机的生存发展也至关重要。高标准的质检是二手3C的生命线。为此，找靓机与供应商签订协议，要求供应商在供货之前必须完成初检，之后还要预留7天质检期，为找靓机自己的质检中心开展二次检测留出时间。

温言杰告诉记者，找靓机目前已建立起高标准的质检体系，每台手机都要经过25道外观检测、52项功能检测、30分钟真实场景使用、30分钟大型游戏跑分测试、120分钟耗电测试、500张照片连拍等才能进入售卖环节。“强大的质检体系是我们的底线、生命线，也是核心优势之一。”温言杰说。

互联网时代，流量对于平台的重要性毋庸置疑。在移动互联网本身的流量红利几近结束的情况下，找靓机该怎么办？温言杰团队的选择是“电商+新媒体”双轮驱动的商业模式。据找靓机COO胡伟琨介绍，找靓机采取的方法是搭建自媒体矩阵，利用优质内容为电商平台导流，电商平台赚取的利润又可以反哺新媒体的内容创新。

如今，找靓机在新媒体平台上的百万粉丝账号多不胜数。借有趣、有聊、有料的内容，一批又一批粉丝纷至沓来，既抵消了巨量的广告投放，又可以紧密契合年轻人的生活娱乐方式。截至目前，找靓机旗下已经拥有50多个自媒体账号，全网粉丝量超过2500万，日均播放量达6000万次，累计播放量200亿次。随着找靓机新媒体矩阵粉丝用户转化率不断提升，其对销售的支撑作用也愈发明显。

这种以辅业驱动主业的商业逻辑，让找靓机电商业务获得了强大的内生增长力。

“与其他电商相比，我们有媒体，而且媒体流量很便宜；与其他媒体相比，我们有钱，因为电商提供的充足现金流能够支撑媒体的发展。未来3年，找靓机将继续投入10亿元用于原创优质内容创作。”胡伟琨说。

“找靓机自上线之初便确定了自己的目标，即成为国内二手3C行业的楷模，打造业内的第一品牌。截至目前，找靓机的单月营收已经突破1.2亿元，GMV(一定时间内商品交易总额)突破4亿元，占据二手3C数码特卖电商首位。”温言杰表示，自己和团队都不会满足于此。未来，找靓机还计划进军租赁市场，并继续提升新媒体与供应链建设力度。

“目前找靓机的B轮融资也在洽谈中。”找靓机有关负责人透露。

北汽南非工厂首款车下线

本报讯 记者杨学聪、梁剑箫报道：北汽集团南非工厂第一辆车日前正式下线。

据介绍，北汽南非工厂是中国企业在非洲投资建设的规模最大的汽车工厂。北汽集团董事长徐和谊将双方的合作称为“金砖合作”，寓意为把握金砖合作提供的机遇。“要以更深层次的战略对接，凝聚团结互信的‘金砖内核’；以更深层次的优势互补，筑牢互利共赢的‘金砖基石’；以更深层次的创新驱动，打造共同发展的‘金砖引擎’；以更深层次的人文交流，拉紧文化融合的‘金砖纽带’。”徐和谊表示。

资料显示，北汽南非工厂于2016年8月份正式奠基。工厂建设分两期实施，其中一期将逐步实现5万台的年产能。工厂将于今年年底投产，可生产制造北汽旗下乘用车、越野车、轻型运载车等汽车产品，并有望成为北汽集团立足南非，辐射非洲大陆等海外市场的重要汽车生产制造基地。

“北汽南非工厂不同于一般意义上的独资境外工厂。它是根据南非工业发展情况打造的涵盖研发、采购、生产、销售及金融服务等全产业链的生产基地。该厂以整车制造带动零部件、物流仓储等自有业务，预计5年内将实现60%零部件本地化供应。”北汽南非项目负责人表示。