

用创意照亮前行路

沈怡筠 (上海商学院)

“记得不要叫学姐,要叫童哥!”华东政法大学大四学生刘童是“要有光工作室”的创始人,以干练、用心和坚持,创办了一间充满创意的文创工作室,开启了一条起源于校园的创业道路。



走向了校外,“要有光”也逐渐成熟起来了!

每个人对设计的审美都不同,对于刘童而言,让大众接受她们的设计是关键,“满足人民群众的审美其实不是很难,只要站在广大人民群众的角度去看设计,譬如海报。最好的设计就是走过一张海报只需要几秒钟,而这几秒钟的时间能够让人停下脚步去看海报的内容,这对于我们来说才是一份成功的海报!”

“有些客户的审美真的是有点土,”对此刘童表示无奈,“不过,我还是尽可能把我们的设计理念告诉客户,并且将客户的想法综合起来。”虽然现在还没有碰到过有客户的审美让团队无法接受,但是刘童表示,如果真的碰到,那是付多少钱也不会接的单子。

对于设计的执着和精益求精,刘童认为,设计是有点“拖延症”的,“客户给的时间节点,我不会提前反馈。因为我们会一直改,不满意就改,改到最后的那一刻。”“拖延症”对于刘童而言,却是一种追求完美的体现,或许这种“拖延症”就是现在很多设计者们所缺失的。

做事做到极致

对于刘童而言,并没有明确的设计理念,但是却有一个不变的原则——人性化,在刘童看来,这个世界有太多不人性化的地方。“比如说中国的插头,插了两孔的就不能插三孔,插了三孔的就不能插两孔,”说起一些不人性化的地方,刘童有点不满,“其实有时候设计者更要站在使用者的角度去看,设计就会有很大改变了。”

相对其他广告公司,“要有光”是不一样的,其他广告公司只是负责把客户给的图片和文字排个版放在一起,但是“要有光”却是不同的,“做任何东西,我们都要用到极致。”就是这样的不同,这样的用心,这样的人性化,让刘童的“要有光”更加受吸引。

“其实,我们想做的是冲出亚洲,改变世界!”刘童十分自信地说。当被问及这样的想法会不会太过于庞大的时候,她说:“其实也不是很大,从某种意义上而言,我们已经改变了华政。”把一个月内的讲座、活动等消息编辑成册,便于同学更好地安排时间去参与自己感兴趣的,《问号》的问世,是刘童对华政的一次改变。

放大胆子,向前走

作为一个比较成功的创业者,刘童告诉正在创业或者想要创业的学弟学妹们:“胆子要大!”在刘童的创业过程中,最大的改变或许就是“脸皮更厚了”。拉赞助,跑活动,一次次的拒绝,让刘童的抗压能力也在逐渐增强,自然也就练就了“厚脸皮”的本领。

其次,刘童还告诉学弟学妹们,“步子要快!”,“想到就去做,从学校的创业开始,身边都是熟悉的人,都是同学在帮助自己,即使失败了,也不会撞得头破血流。”

新生手册趣味浓

“高考结束的那年暑假,我问了学长很多问题,譬如床的高度、宽度、柜子的深度,那时我觉得学长都快被我问烦了,等我到了学校,拿到新生手册的时候特别失望。”每一个刚踏入大学校门的准大学生们,都对大学的生活充满了好奇,刘童也不例外。新生手册是新生开始了解学校的通行证,“可手册里太多冠冕堂皇,又空又专的东西,它不会告诉你哪个老师上课比较好玩儿,哪个老师喜欢上课讲段子,哪个食堂的哪个东西很好吃,我当时觉得新生手册需要的应该是这些东西,然后就做了,没想到,一炮走红!”刘童将新生最感兴趣的内容做成了新生手册,在新生群里引起剧烈反响。

很多新生可能对新生手册的感觉都和刘童一样,但是也仅仅是把新生手册放在一边积灰而已,而刘童在其中找到了亮点,所以拥有了“要有光”,这或许就是刘童和普通大学生不一样的地方——更善于发现,并且将发现付诸行动!

“光”来了!
“那个时候看《乔布斯传》,就看到了那句‘上帝说要有光于是就有了光’。我当时觉得太适合用来做工作室的名字了!而且这句话本身就很有文化气息,而我的工作室也正好是做文化创意产业的。”说起工作室名字的来源,刘童显得特别兴奋,就这样,“光”来了,成为现在的“要有光工作室”。

当被问及当时创业的契机之时,刘童表示:“其实我是一个不服管的人,除了读书不好,什么都好,我觉得读书不太适合我,工作也很不适合我,我就想自己能够去做些什么。”就是在种种的不适合之下,刘童开始了与很多大学生不太一样的大学之路。

“其实,我只是运气不错,”刘童用“运气”二字来形容创业的开始,“我想要做一副关于自己学校的扑克牌,这个建议当时都让大家非常感兴趣,于是,扑克牌就成了工作室做的第一个产品。”说起自己的创意扑克牌,刘童的语气中透露着兴奋和骄傲。

每一个大学生在创业之始,最头疼的便是第一桶金,当被问起第一桶金如何而来时,刘童就说了两个字,“坑爹”。“其实,当时我爸还说为什么做那么小,完全可以做大,”对于刘童爸的建议,刘童表达了自己不一样的观点,在刘童看来,不论做什么事情,



还是一步一步来,从小开始做起更好,“其实我爸很支持,”在这个“拼爹”的时代,刘童并不希望完全靠家人,仅仅从父亲那里获得了第一笔资金,随后的工作室的发展,都是靠自己来完成的。

付诸行动就像谈恋爱

从最开始创建的团队相互扶持走过了两年,随着时间的流逝,有些人决定去工作,有些人决定去考研,有些人参加了司法考试,团队里的人都有了己人生的另一个目标,而刘童依旧陪伴着“要有光”。“我觉得‘要有光’就是我的孩子,从孕育,到产下,到现在的成长,我现在不会,以后也永远不会把‘要有光’卖掉的。”

很多人在创业之初,都会遇到各种各样的问题,而“好运气”的刘童并没有遇到太多的问题,“我这个人很好说话,小伙伴也都是性格比较直的人,有话敢说,大家有什么想法就放胆说,即使可能有的人的想法不太靠谱,我会告诉她为什么这个想法不能做,大家也都很容易接受。”

对于刘童而言,成熟的想法能够付诸行动,没有付诸行动的想法说明这个想法不够成熟,“我们没有这个想法是因为没有风投融资而放弃,而是发现想法不靠谱,心甘情愿地放弃,”对此,刘童还用了一个十分形象的比喻,“就好比和一个错误的人谈恋爱,最后分手了会觉得一身轻松。”

或许,每一种想法付诸行动的过程,对于刘童而言,就是在谈一场轰轰烈烈的恋爱。

这样的“拖延症”

从接校内的活儿,到开始承接一些其他客户的单子,“要有光”从校内

同一个目标 同一个梦想

宋盼蓉 (上海海洋大学)

2011年的秋季,三名来自上海理工大学的学生由于机缘巧合走到了一起,开始了他们的网店创业生涯。经过将近三年的成长,网站已经从懵懵懂懂的创业团队转变为一支协调合作、勤勉高效的销售型团队。如今,他们的公司上海甲源信息科技有限公司已在上海漕河泾开发区注册成立。

志同道合同创业

毕业两年的团队主创之一陈运义回忆道:“其实很早以前我就有创业的意愿,所以我们学校全国首批试点创业班的时候,我毫不犹豫地报名参加。想来挺感谢创业班给我们创造了一个氛围、一个机会,让我们寻找到合适的伙伴。”

“2011年11月,我和我们班的一个同学以及他的室友一拍即合,开启了属于我们的创业征途。”创业的核心团队由四个人组成,都出自上理的创业班。由于性格、理念偏差不大,所以公司所有的决定都会由这四个人来商议。“虽然可能会有2:2的情况,但是由于我们的目标是一致的,所以总能找出最佳方案来达到我们的期望。”陈运义坦言道。

随着阿里巴巴的发展,如今开网店是许多大学生创业的首选。陈运义笑了笑说:“其实之前我也开过网店,而且我们三人的想法也挺一致的,觉得从网店做起也不错。”当时国内比较主流的是人民币收藏品,其中一名主创人员更是钱币收藏家的“死忠粉”,三人考虑到国内稀缺国外钱币收藏品的优质店家,便将网店的销售内容定为国外钱币收藏品,还起了个喜庆的名字“喜腾腾钱币世界”。

细分责任脚踏实地

陈运义介绍,如今团队业务已走出淘宝网,经营外币礼品,人员也从3人扩展到9人。2014年7月1日对于这个团队来说,是一个大日子,属于他们的公司正式在上海漕河泾开发区注册成立。这将是一个新的起点,标志着喜腾腾团队迈出的大步。

喜腾腾团队坚定自己的想法,设计原创产品,做出有纪念意义、有文化内涵、有教育意义的礼品。2014年的巴西世界杯期间,他们设计了第一款以巴西世界杯为主题的纪念币礼品册,加入了关于巴西这座足球王国的故事,让顾客不仅满足收集钱币的欲望更能让他们从中得到学习。他们不是单纯地去销售纪念币,而是希望在销售的同时,让人了解到不同国家纪念币背后的故事。陈运义说:“我们打算结合我们销售的国外钱币,自己设计出版一本手册,记录每一枚钱币,每一个国家的发展历史。希望能成为父母送给孩子的最佳礼物。”

未来喜腾腾团队还打算打造一款浪漫元素的产品——海外婚礼纪念币礼品册。“我们将和婚礼策划合作,结合每一对新人的特点以及婚礼或是蜜月场所,打造属于他们的专属纪念册。”

