

# 2017“创享汇”青年创新创业集市暨青年创业项目展示周长宁专场 集结创新智慧 展示服务成果

近日，以“青春奋进新时代、创新助力社区行”为主题的“创享汇”青年创新创业集市暨青年创业项目展示周长宁专场活动在缤谷广场拉开序幕。上海市青少年活动中心、团区委等主办单位以及区科委、周家桥街道、仙霞新村街道、新泾镇等相关领导出席了本次活动。

青年报见习记者 明玉君

活动中，共青团长宁区委副书记夏俊祺深入阐述了长宁互联网文创企业共同助力社区治理的项目背景。上海鼎创汇创客空间管理有限公司总经理刘斌对参加展示的文化创意企业和社会组织做了简要介绍。

之后，周家桥街道、仙霞新村街道、新泾镇分别与文创互联网企业签订了“缤纷周桥”——城区文化涂鸦项目、“乐动霞区”——午间白领音乐时光项目及“庭上添花”——居民区特色门庭建设项目深入服务合作协议，借助社会专业力量解决社区痛点问题。

活动现场，参展企业之间互相交流心得经验、分享创业故事。同时，活动集市还吸引了中国传统文化、青少年绘画、白领健身、艺术馆等16家文化时尚创意企业参展，以及4家与志愿者服务、少儿活动服务等相关的社会组织积极参与，工作人员和“赶集”观众展开了良好互动。

青年是创意的源泉，企业是创新的载体。“创享汇”青年创新创业集市暨青年创业项目展示周长宁专场活动有效拉近了长宁文创企业、互联网+企业与社区、商圈及长宁居民们的距离，深受广大市民的欢迎。



“赶集”的观众在展台前咨询工作人员。

受访者供图

## 亮点企业与项目展示

### 木艺实验室

#### 让木艺成为未来生活方式的一部分

“对于家具设计师来说，木艺实验室类似于众创空间；而对于木艺爱好者来说，木艺实验室就像健身房一样，用户可以通过办理会员，随时使用我们的空间和场地。”据创始人徐广举介绍，木艺实验室本质上是会员制共享木工坊，主要为家具设计师、木艺爱好者、手工定制工匠及学生等用户提供场地设备及木艺教程服务。

当年，毕业于路桥专业的徐广举进入设计院工作。尽管工作繁忙，他依然没有放弃对木艺的热爱与追求。2014年，决心将爱好发展为终身事业的徐广举，毅然辞职，与合伙人共同创立了木艺实验室，开始了创业之路。

虽然坚信木艺行业的广阔发展前景，但在起步阶段，对徐广举来说，困难重重。“当时的木艺市场还不太成熟，用户接受度不高，我们无法拿出大量资金进行市场推广，只能走品质化路线，不断提升课程质量和用户体验。慢慢地，公司靠着口碑传播一步步发展壮大起来。”徐广举说。

目前，公司在上海和杭州各有一家直营店，并在广州、厦门、苏州等城市成立了加盟店。据徐广举透露，自公司成立以来，累计培训过的学员约2万人，自媒体平台已有20万用户。

随着公司的发展，业务范围也在不断扩大。据悉，木艺实验室通常不定期举办各类匠人和设计师沙龙、见面会，同时，结合特色木艺课程，如制伞、制笔、砧板课程等，丰富用户体验，起到放松和减压的效果。“我们还承接企事业单位的团建活动，在具体的木艺操作中，实现团建与工匠精神的融合。”

未来，徐广举坦言，将继续通过线下连锁木工坊与线下教程APP相结合的方式，加快木艺实验室的发展。“让木艺成为人们生活方式的一部分，进一步传播木艺文化。”

### 街去

#### 专业化的街头文化内容平台

“‘街去’是一个集内容分发、空间运营和赛事IP于一体的垂直内容平台。线上通过整合嘻哈文化的相关元素，为用户提供滑板、说唱、涂鸦、街舞等垂直内容；线下主要通过内容的矩阵以及本土的线下空间，为街头玩家提供全方位的交流平台和新颖的内容。”创始人徐俊场坦言，之所以取名“街去”，旨在鼓励年轻人走出去，参与到街头文化的体验和传播中来。

2016年，出于对街头文化的热爱，徐俊场整合多方资源，与合伙人共同创立了“街去”，开始了第二次创业。“我们团队的成员大多数是90后，大家都是街头文化的忠实爱好者。”徐俊场说。

虽然激情万丈，但徐俊场坦言，在“街去”的不同发展阶段，都遇到了各种各样的困难。创业初期，团队面临项目的启动资金问题；而到公司发展一定阶段，又遇到了发展方向和人才管理问题。

徐俊场深知对于初创公司来说，发展方向的重要性。“经过多次尝试和探索，我们将公司业务定位为内容分发、空间运营和赛事IP三部分，打造三者于一体的垂直内容平台。”

为了提升公司在同行业中的竞争力，徐俊场带领团队从用户需求出发，不断打磨和丰富产品内容，提升产品质量。同时，邀请知名设计师进行产品设计，加强对产品细节的把控。据悉，目前“街去”已经拥有20多万垂直用户群体，累计为超过十万的街头爱好者提供精准的线下活动和服务，并举办了超过300场的线下社群活动。“未来，我们将继续进行线下街头空间的复制和精细化管理，打造‘街去’嘉年华品牌，不断进行资源整合。”

回想创业历程，徐俊场坦言“累并快乐着”。有时，工作到凌晨一两点，浑身疲惫；但当早上醒来，推开窗户时，又迅速满血复活，继续投入到创业中去。“创业九死一生，充满了艰难险阻，唯有热爱和坚持，才能一步步走向更远的未来。”

### 上海梵妃商贸

#### 将服装设计与商业价值相结合的生态圈

“每一件衣服都理应拥有自己独特的灵魂和情绪。”这是上海梵妃商贸创始人彭筱洋多年来一直坚持的服装设计理念与精神。

从小就对设计非常感兴趣的彭筱洋，在企业设计专业毕业后，前往韩国攻读设计类硕士。两年后，学成归来的她，进入设计公司从事品牌企划与服装设计工作。

但随着工作的深入和对市场的深入了解，彭筱洋内心创业的想法越发强烈。“我想成立自己的设计师品牌，为用户提供既有设计感，又实穿的服装，实现商业价值与艺术价值的完美结合。”

紧接着，彭筱洋与合伙人共同成立了上海梵妃商贸，专注于打造自己的设计师品牌。

然而，创业中的资金匮乏和人员不足，让彭筱洋倍感压力，甚至一度想要放弃。“经历风雨才能见彩虹。”之后，在团队的不断努力和坚持下，公司开始正向发展，业务发展为独立的设计师品牌、时尚培训、品牌合作和品牌运营四部分。彭筱洋强调，这是一个不断循环的生态圈。“各部分是相互融合的过程，我们提供培训服务的同时，为学员提供实习机会，同时帮助他们拓宽销售渠道，加快发展。另一方面，很多学员也充实到我们的团队中来，提升了工作效率。”

目前，公司的发展已经步入正轨，与多家知名品牌达成了合作关系。同时，在培训方面，也颇有成效。彭筱洋透露，很多学员，在培训后，找到了高薪的设计工作，还有的学员成立了自己的设计工作室。

未来，彭筱洋坦言，希望继续完善业务生态圈，与多家品牌及明星合作。同时，培训更多的零基础学员，将他们的设计元素融入公司品牌，从而呈现多元化的发展特色。