



于潇：为你定制一场“理想国之旅”



一堆来自中国的新人在印度穿着当地传统服饰，举办婚礼。在仪式上，他们互戴花环，附近居民为他们撒花，整个场面非常热闹欢乐。这是一对新婚夫妇在“理想国之旅”的定制旅游。这样特别的行程在“理想国之旅”还有很多。该公司创始人于潇介绍说，私人定制旅游就是根据客户需求，提供一站式解决方案，并助其完成落地执行，希望客户在旅途中能获得心灵的滋养。

青年报记者 陆安怡

用旅游滋养心灵

文艺青年为理想创业

于潇是一位海归，高中毕业后，前往美国高校攻读经济学专业。那时，他是一名文艺青年，爱好摄影、艺术、文学。

2013年，于潇回国后，来到上海从事金融相关工作。有辩论经历、擅长公共演讲的他，在金融培训方面得心应手。2014年，他和第三方金融机构高管合伙成立了一家金融教育公司。“一个人扛了公司80%的业绩。”可惜公司成立一年左右，由于股东层面想法不统一，最后解散了。

虽然合伙创业失败，但于潇创业的念头并未消散。2015年，他从金融业跨界到旅游业，开辟新的事业。很多人对这样的转换十分好奇，对此，他表示，因为自己感到在金融行业给大家创造的幸福指数还不够高。对个人而言，除了赚钱，没有其他的成就感。“我想能够影响他人，让大家觉得更幸福的行业。”当时，定制旅游和消费升

级的概念开始兴起。作为旅游达人的他看到了定制游的潜在市场。

同年，李克强总理提出“大众创业，万众创新”。一时间，创新创业的氛围非常火热。于潇笑着说，自己和朋友凌晨三点点在小龙虾摊位吃夜宵时，周围食客交流的都是几个亿的大项目。而且在当时的宣传中，创新创业带有理想主义色彩，这令他感到很激动，“我这么理想主义的人怎么能不创业？”

出于对哲学著作《理想国》的喜爱，他用“理想国”命名定制旅游创业项目。他说，这本书描述了人类第一个乌托邦，符合公司的主题和初心，“我们的愿景和使命是用旅游滋养心灵，希望客户在旅游中收获精神层面的东西。”

长途奔波、当面洽谈 对首笔订单视若珍宝

2015年8月，于潇开启了创业道路的“理想国之旅”。起步时，公司仅有两位成员，于潇身兼CEO、销售、行政等多个职位。位于



于潇荣获“上海市青年创业英才”称号。

受访者供图

浦东的公司只有四个工位。

初期，公司获得客户很不容易。于潇和合伙人寻找商业模式的同时，也在怀疑定制游的可行性。“因为当时很多人不知道什么是定制游，潜在客户通常想看看产品再决定是否下单，而定制游需要根据客户需要设计路线。”于潇说。

他们第一笔从市面上获得的订单来源于一档广播节目。于潇在节目中讲述对定制旅游的看法后，就有两位听众联系上他了，其中一对夫妇想去新西兰游玩，想和他进一步沟通。

于潇和合伙人对这笔订单“视如珍宝”，他们带着新西兰地图从浦东赶到客户所在的大华地区，当面洽谈，沟通线路，终于合作成

功。这笔营业额为11万元的订单强化了他们对于定制游的信心。

接下来，他们开始投入网站建设，接触VC，拓宽渠道，在2015年底打磨出了相对成熟的商业模式，并定位为海外中高端定制游。

在于潇看来，中高端定制旅游服务并不意味着“花最多的钱，它的核心在于服务体验，而服务最大的特色是理解客户。”在“理想国之旅”，定制师担任“产品经理+销售经理”的角色，在旅途中，为客户提供全程跟踪服务。而且很多定制师拥有海外生活背景，大家加在一起可謂是“世界级旅游达人”。

如今，公司已经搬到了长寿路，办公室规模扩大到近200平

方米，团队发展到50人左右。

去年，于潇荣获“上海市青年创业英才”称号。“理想国之旅”获得“创青春”上海青年创新创业大赛消费升级和文化创意单元赛第二名，并被复旦大学旅游管理系孙云龙教授作为案例，写入书本，进入学术界的的研究范围。

在这些发展和荣誉之下，是于潇和团队的坚持不懈。“不忘初心”在他看来非常重要。“从公司成立第一天起，我们就想好要做一站式的全程服务。”他说，其实公司也曾考虑过周末近郊游、旅游社交、短视频等等，但最终还是一直在做海外中高端定制游。“对项目要执着，要记住自己的创业初衷和情怀。”

李季：生命因创业而精彩



去年，团市委组织的“上海市青年创业英才选拔培训班”中，最终有30位学员荣获“上海市青年创业英才”称号，李季便是其中一位。作为上海开装建筑科技有限公司联合创始人，自创业以来，他带领团队克服重重困难，不断创新，将公司业务逐步做大做强。在他看来，创业虽步履艰辛，却充满了幸福感。“梦想因创业而实现，生命因创业而精彩。”

青年报记者 明玉君



上海开装建筑科技有限公司CEO李季。

受访者供图

为梦想走上创业路

受家庭的熏陶和影响，当年填报高考志愿时，李季毅然选择了建筑学专业，且一学就是8年。在浙江大学读本科和硕士期间，他积极参加各种社团和演讲活动，是学校的“活跃分子”。而那段难忘的学习生涯，也让他

受益匪浅。“学习建筑学，让我开阔了思路，提升了创造能力，同时，在具体的工程实施和项目中，接触了很多企业和团队，个人解决问题的能力也有了很大进步。”李季感慨地说。

毕业后，怀揣着要成为一名建筑大师的梦想，李季进入浙江大学建筑设计研究院，担任建筑

设计师。“那时，我主要负责建筑方案设计，参与了多个建筑项目的建设和实施，对于专业的理解更加深刻和透彻。”

挑战从未停歇。经过3年的行业历练后，李季开始寻求更大的突破。偶然间，看到装饰行业发展前景和机会的李季，陷入了深深的思索中。在他看来，装饰和建筑虽有不同，但也具备很大的关联性，同样可以向着梦想前进。

2015年，经过一年筹备期后，李季与两名志同道合的同学共同创立了上海开装建筑科技有限公司，从事装配式材料的研发和生产，并为工程公司、政府、开发商等用户提供装修材料的批量化服务。“所谓装配式，其实是对传统装修的一种颠覆，在实现环保的同时，大大提供了装修效率，并可以尽快投入使用。”对于公司的产品，李季充满了信心。

然而，创业谈何容易，公司成立后不久，便经历了一次员工离职潮。如何有效管理各个年龄层的员工，留住精英人才，成为了摆在李季面前的一道难题。思索再

后，李季决定采取调整公司地址、加强人才筛选和奖励机制的策略，帮助公司渡过人才流失的危机。“最初公司设在工业区，交通不太方便，搬迁至地铁站附近后，员工上班便利了很多。再加上有效的绩效管理和奖励机制的完善，员工积极性大幅提高，稳定性增强了。”李季说。

在不断创新中谋发展

当公司发展步入正轨后，李季带领团队继续跟进，持续创新，不断提升企业在设计、研发、生产和安装等方面的综合竞争力。

“公司研发人员占了团队总数的四分之一，另外，还有大量海归、外企从业人员等加入到研发队伍中来。”作为技术出身的创始人，李季非常重视研发的力量。他坦言，公司投入大量人力、物力和财力用于产品研发，并积极申报专利。“我们研发的系统产品已经实现模块化和标准化，未来还将向智能化方向推进。”

在后备人才方面，李季透露说，公司通过校企合作的方式，

开设建筑课程，培养专业人才，在解决学生就业的同时，也为公司做好了人才储备。“我们将研发成果赋能到学校中去，与学校建立了长期的战略合作关系，这是一个双赢的过程。”李季说。

“目前，公司发展进入了快车道，团队已有70余人，业务范围持续扩大。”李季欣喜地表示，除了业务发展，公司还荣获了嘉定创新企业奖、2017年度上海创新创业大赛二等奖等荣誉。

谈到未来的发展规划，李季坦言，接下来，在着重夯实上海市场的基础上，将在北京设立分公司，并积极拓展深圳方面的客户，继续扩大企业规模。“随着一带一路的发展，我们也将布局海外市场，希望早日实现装配式建筑和装配式装修一体化。”

创业是一条不归路，回望过去，李季脸上洋溢着灿烂的笑容。“创业以来，每一天都在辛苦和忙碌中度过，但也充满了幸福感，这是在设计研究院工作时从未有过的独特体验，值得一生追忆。”李季说。