

德必携手长江商学院 设立专项奖学金 助力产业发展



1月15日, 德必联合长江商学院在WE home举办“互联网+时代的创新营销”主题分享活动, 并宣布德必每年将出资100万元成立“德必WE”奖学金, 以奖励德必园区内文化创意和科技创新类企业家学习“长江商学院-瑞士IMD商学院双学位EMBA”课程, 学员最高可获得奖学金资助学费每人20万元。

“德必WE”奖学金专为德必园区优秀企业家设置, 通过德必与长江商学院共建的商务学习、交流平台, 为园区企业迅速获取行业领先理念, 联合社会各界优质资源协作发展提供渠道, 为产业发展助力。

活动中, 长江商学院副院长朱睿、德必集团董事长贾波、国务院发展研究中心研究员、上海品牌专委会秘书长石章强与到场嘉宾分享了互联网+时代下先进经营管理理念, 品牌营销策略。Stefano Boeri Architetti事务所、争伯景观设计、云济文化传媒等二十多位园区企业代表参与此次活动。

德必动态 DOBE NEWS

长宁区委副书记、区长顾洪辉一行来访长宁德必易园

近日, 上海市长宁区委副书记、代理区长顾洪辉等领导一行10人来访长宁德必易园, 深入调研长宁文化创意产业园区现状, 及园区内文创、科创企业发展需求。

顾区长一行先后参观了长宁德必易园及位于园区内的方糖小镇, 了解企业发展情况及对初创团队提供的服务与支持。顾区长对于园区内浓厚的创业氛围表示肯定: “市场发展有其自身规律, 我们要建立标准、完善制度、规范管理, 为市场的发展提供有力支持与保障, 并实时关注企业的需求, 从实际需求出发, 更有针对性地为企业提供帮助。”



闵行区副区长吴斌一行来访七宝德必易园

1月26日, 上海市闵行区副区长吴斌一行来访七宝德必易园, 调研园区产业发展情况。

参观过程中, 园区负责人详细介绍了园区产业定位与现状, 园区为创业者们搭建的学习交流的平台以及针对性的创业服务。

吴区长对园区舒适的办公空间、园区产业定位和特色创新给予充分肯定, 并为园区产业发展提供了新思路, 他表示: 德必为文创科创企业提供了实质性帮助和服务, 让企业得以在德必打造的孵化环境下快速发展, 今后可以为闵行区更多的文创、科创长夜升级大号坚实基础, 为区域产业发展助力。



社群扫描 COMMUNITY

@杭州东溪德必易园

近日, 杭州东溪德必易园携手B座12楼、行周末, 集结杭州最强创新人群, 共同揭晓2015杭州年度创新力量。活动现场也将易园所倡导的办公空间与服务理念与大家分享。期待在杭州东溪德必易园为企业搭建的创业生态网络与全方面服务平台上, 诞生更多创新力量。



@七宝德必易园

七宝德必易园联合沪上民间公益创业沙龙俱乐部创业三人行, 奉上一场创业干货分享会。活动聚焦互联网技术趋势、创业企业资本积累等问题。为更好地服务创业人群, 七宝德必易园积极引进创业者社群活动, 通过园区网络交流平台, 实现园区企业、创业者、社群成员间信息共享与资源交换, 助力文创、科创企业发展。



@德必WE

近日, 德必WE品牌系列园区联合举办了“品茶, 品香新去处”社群活动, 来自外滩WE、静安WE、东湖WE、衡山WE、老洋行1913、愚园1890的园区企业共同参与, 不同国家的伙伴齐聚一堂, 茗茶品香, 彼此了解, 交流互动, 通过活动, 国内外企业链接了共创基础, 优质资源得以对接与共享。



@德必运动LOFT

德必运动LOFT创企中心联合园区企业咖啡工厂, 邀请园区伙伴共享下午茶。活动旨在提升园区服务品质, 促进企业交流合作。通过定期携手园区企业, 举办创意集市、客户交流会、圣诞狂欢等形式的活动, 园区内的企业、白领有机链接, 服务覆盖园区伙伴从工作到生活的方方面面。



波波茶馆 VIEW

袭领心智的超级IP

过去一年，一个由中国人创造的英文单词“IP”，成为文化创意产业和风险资本非常热络的词汇，一时业内把2015年称为“超级IP元年”。而我也是因为参加各种文创行业论坛，被强行输入了这个“IP”。

什么是超级IP呢？Intellectual Property，但也不能仅理解为“知识产权”。按照我的理解“超级IP”是指拥有大量粉丝群，袭领了许多人心智的影视剧本、人物或动漫形象、商标、标识、赛事等，它是拥有法定知识产权，并可被商业化投资和多元化持续商业开发的知识作品。

《西游记》、《红楼梦》等名著以及里面著名的人物都算是一种传统的超级IP，他们在华人社会拥有无数忠实群体，一旦转化为影视剧和网络游戏，往往直接产生巨大影响力和商业价值。不过，因为没有明确的版权归属，这种超级IP缺乏法律上的独占性，投资者往往面临被模仿抄袭的不确定性风险。比如以“三国演义”为例，不论是中国，还是韩国、日本都开发出来大量的雷同游戏，网络上“三国类游戏”是个专门品类，多达数百种以上，良莠不齐，让人无所适从，最终极大的损害了这类超级IP的商业开发价值。

最典型的新型超级IP大概可以算是“小时代”、“花千骨”、“琅琊榜”这样的拥有完整版权的网络原创作品，首先从网络小说连载兴起，拥有了数千万粉丝和巨大影响力之后，又通过电影、网络游戏等转化了其商业价值。因已在网络上获得了极高的人气 and 口碑，所以它商业化是顺势而为，极大的降低了投资风险和营销费用，投入产出比相当的高，所以引来风险投资的疯狂追捧。

以“花千骨”为例，在网络小说大获成功之后，它的网页游戏注册数达到了5000万，手游月

流水达到2亿，全球累计点击次数达到惊人的200亿次。不论是它的游戏还是电影、电视，花千骨超级IP的多次开发成功，都是建立在忠实于原著的基础之上，也就牢牢锁住了粉丝。超级IP的爆发力让人惊叹！

从另一方面来看，超级IP世界级的超级玩家，应该首推美国迪士尼公司，其市值接近了2000亿美元。它以影视动漫创作作为龙头，拉动了动漫衍生品、玩具、文具，迪士尼乐园门票、餐饮、宾馆等各项收入。

以动漫精品《冰雪奇缘》为例，20%的美国家庭为自己的孩子购买了Elsa公主的玩具（呵呵，我们家宝贝女儿也买了一套），超过了当年同类美国最大的儿童玩具芭比娃娃。而迪士尼最出风头的电影部门收入只占到其年500亿美元总收入的15%左右，其他都是从IP衍生出来的收入。米老鼠、唐老鸭、白雪公主、小熊维尼、狮子王、钢铁侠……一个个超级IP构筑了庞大的迪士尼传媒娱乐旅游帝国。

再看看超级IP另外一面。最新的消息是“中国好声音”的中国区域版权易主，它的原创版权方荷兰Lalpa公司将这个IP每一年的授权费提高到了4亿元人民币！而这个价格在2012年灿星公司第一次购买的时候仅仅200万人民币！4年200倍！对灿星公司而言，做得越好，购买的荷兰IP就会越贵。

IP如魔鬼附身，让人恐怖，是你购买了IP使用权？还是IP控制了你的一切为他服务？

一个中国把IP玩儿到极致的榜样，应该是乐视公司。乐视2010年在创业板上市，是一家市值50亿的不知名公司，短短几年市值达到了令人瞠目结舌的2000亿人民币，一度超过了地产航母万科。而他的创始人贾跃亭说：这只是一个开始。

乐视，凭什么？很多人看不懂，甚至认为是

完全的炒作。不久前我与长江商学院文创学会数十名校友一起拜访了乐视，乐视高级副总裁高飞先生给我们做了详尽的说明。乐视的核心机密其实就是“IP”。乐视布局了乐视盒子、乐视影业、乐视超级电视、乐视手机、乐视体育甚至乐视汽车……所有的布局，乐视都是从版权开始。乐视盒子与乐视电视很好用，除了界面和硬件，首先是因为购买的大量版权，用户可以免费观赏很多正在或刚刚热播的电影电视。乐视进军体育产业，也首先购买了大量国际顶级赛事的独家播映权。

最受人诟病的是乐视超级汽车。凭什么呢？前上海浦东新区副区长、上汽集团总经理丁磊加盟，福特汽车、英菲尼迪等企业高管加盟，北汽集团、阿斯顿马丁合作生产……然而在乐视看来，盒子、电视、手机是一个产业链，都是从内容开始。乐视的眼中的汽车，是移动的娱乐空间，是客厅和手机的延续。这和迪士尼实际上是一个思维，是从IP出发到硬件整合。按照这样的发展，汽车工业将被娱乐行业逆袭，传统制造厂商将沦为加工企业。拥有超级IP的内容服务商，先袭领人们的心智，再占领一个个移动的娱乐空间。

不论乐视汽车未来会怎么样，我相信乐视创造的这种思维模式，是有生命力的。

超级IP就像是市中心的地皮，你拥有了它，就拥有了巨大的人流量，不论是谁从这里过，想要在这里盖房子、卖东西，都要向你缴费；而且人流越热闹，你收费越高——这就是超级IP的商业价值。一位长江的同学4年前花了4亿元现金，购买了“大嘴猴”的中国独家使用权，我问他“一个动漫图案，4亿？风险太大了吧？”做服装企业的这位老兄说“已经全部赚回来了。现在我又投资了一些IP。”超级IP，正在袭领我们，你感受到了吗？

专栏作者：
波波

波波邮箱：
jiabo@dobechna.com



新技术 ENTERPRISE

三的部落： 我们仍在出发

“恐怕现在鲜有人知，如今被人们在茶余饭后提起的3D打印机，在10年前还不叫这个名字，而是叫做‘快速成型机’。”徐汇德必易园园区企业三的部落总经理助理张志芳说。

3D打印行业，一个崛起的服务业

在各种国内和国际的消费电子展上，3D打印都是是当今最热门的高科技之一。据国际著名调研机构Wohlers的报告，全球3D打印市场每年以30%以上的速度增长。尤其在航空航天、模具制造、汽车制造、文化创意、生物医疗等领域，具有广阔的市场。

成立于2006年的三的部落，是一家3D应用解决方案的专业提供商，也是国内最早从事3D打印的公司之一。作为行业的先行者，三的部落不但代理了国外的3D打印设备，同时依托上海交大的技术实力，成功研发出3DPRO 3D扫描仪和3DPRO 3D打印机。从最初的设备代理到3D应用解决方案提供商，三的部落的商业模式也随着时代发生着变化。据张志芳介绍，眼下人们对3D打印企业的认知还远远不足。“譬如，最常见的就是以为我们只是卖设备的。”她表示，3D打印这个技术活儿没有人们想的那么简单，它必须有配套的方案。

“我们的工程师和一般的客户打出来的东西通常存在一定差异，无论是从物品的精细度还是表面的光洁度上而言通常会更好一些。另一方面，单台的3D打印机目前仍然有一定局限性，比如输出材料和能打印的尺寸，客户不可能集齐所有的类型。所以，我们没有办法只是卖一台设备，我们提供的是从三维扫描、逆向工程、自由建模、三维打印、三维检测到快速模具的全方位的3D应用解决方案。”

数字医疗和创新教育，三的部落的聚焦点

谈起3D打印最大的优点，张志芳表示，那就是对复杂和非标物品的输出。“因为打印时是层层叠加的，增材制造能打印内部构造，和我们传统的切削工艺有很大不同。

“这一优点被很好地应用于骨科、齿科和康复辅具等3D数字医疗领域。目前，三的部落凭借强大的技术实力，已经为国内众多的医院提供CT和MRI医学影像的三维重建以及3D打印服务。可以针对不同的个体，将人体软硬组织等比例

印出来，从而为病情诊断、医患交流、术前模拟、术中导航、器械预制提供极大的便利，达到了“精准医疗”的目的。

此外，三的部落前几年积极与高校合作。“艺术专业和偏机械的工程类专业的学生，因为教学中的一些好想法都与非标设计相关，3D打印机可以通过三维建模进行输出，对设计进行验证，及时修改设计，帮助迭代设计。”张志芳说。

她表示，如今创新教育越来越低龄化。从2014年开始，三的部落也积极参与上海的一些中小学创新教育课程，将3D打印带入课堂，激发青少年更多的创新能力。在张志芳看来，2016年持续地向数字医疗和创新教育两个方面发力，就是三的部落眼下最重要之事。

3D打印颠覆传统工业，飞入寻常百姓家？并非指日可待

这两年随着国内外媒体对3D打印的疯狂炒作，似乎3D打印颠覆制造业指日可待，越来越多的人受到这股潮流的影响开始从事3D打印行业或者使用3D打印服务。对于3D打印突然火起来的现象，张志芳称，现实中的3D打印和媒体口中的仍然相去甚远。因为工业原材料和3D打印材料存在差异，3D打印目前进入日常消费领域的情况仍然较少。比如，打印一个杯子，技术上来说没有问题，但在材料上是否符合安全标准需要再做探讨。张志芳笑着说：“3D打印在突飞猛进地发展，但明天想穿一件大衣，今晚就设计，再进行打印，想实现到这种程度，还是有距离。”

而对于3D打印和传统的模具行业，张志芳认为两者是相辅相成地发展，并非谁要淘汰谁。即在产品生产过程中，3D打印往往需要与传统工艺相结合。“特别传统的不容易被淘汰，因为总有人为情怀买单；特别新奇的东西也容易被人接受，因为比较吸引人。”

张志芳：创业10年，我们仍在出发

在投身于3D打印市场的初期，三的部落创始人许建辉深感这一市场培育的困难。张志芳吐露，“虽然3D打印可以介入的行业特别多，市场也特别大，但我们也是在经过一段时间的摸爬打滚后，才发现医疗行业和3D打印尤为匹配。”

如今，三的部落在南京、广州、杭州等地拥

有逾40位员工。并在2015年的年底，成功转板科创板，成为首批科创板挂牌的20多家企业之一，也是其中唯一的一家3D打印企业。

就业绩增长来说，三的部落每年的增长率在50%-60%，远高于全球平均增速。但新兴科技型企业与传统企业相比，营业收入和利润难免存在一些差距，想要快速发展，就离不开资本市场的助力。而据张志芳介绍，三的部落之所以在OTC市场中选择科创板，这是因为科创板特别针对科技创新型企业，对自身来说能在外部环境中获得一个良好的聚焦点。

目前三的部落位于上海的打印中心已经拥有多台3D system 和Stratasys的工业级设备，为应用提供坚实的设备和技术支持。未来，三的部落计划在多地布局打印中心，提供云打印服务，用3D打印技术更好的为社会服务。

创业10年，三的部落仍在出发！

文/九个头条



Name：
三的部落

Add：
徐汇德必易园
石龙路345弄27号B座101室

(本栏目与上海创意产业品牌推广平台联合主办，与“九个头条”自媒体平台合作)

江湖段子
STORY创业，
如同三打白骨精

今天的主角陈赞，来自德必运动LOFT，经营着沪上资历最长的求婚策划机构——迈瑞米，创业6年间，遭遇被员工釜底抽薪，被客户刁难悔单，然而他戏谑皮囊下有出奇正的三观，自动生成本期江湖段子。采访时，他一边回忆当初往事，一边笑着说，“我现在全部钱加起来只有2000。”都说成熟的创业者，内心极度平静，我想此时的他，内心应该住着位“施瓦辛格”，强大而不露声色。

浪漫创业路上，突如其来的变故

陈赞自称是个很浪漫的人，6年前放弃高考开始创业。因为年轻还没有对象，浑身的浪漫解数无处施展，便想到做个求婚机构，贩卖自己制造浪漫的本性，还能造福广大同胞。求婚事务所在那时候还没有兴起，于是迈瑞米凭借着天时地利人和，在创意求婚这个领域做得风生水起。陈赞带领着团队将求婚创意模块化，并从成功的案例中提取精华，陆陆续续开发了十大品类求婚方案。

这是陈赞赚到的第一桶金，也是迈瑞米的隐形财富。顺风顺水，迈瑞米走过了4年。2014年的某天深夜，一个黑影夜入办公室，优盘拷走数据，长年累月的成功案例总结及重要客户全部资料突然一夜之间消失；接着公司的网站被恶意入侵，全面瘫痪；员工们也相继提出辞职。陈赞被突如其来的“组合拳”打得莫名其妙，还没等他反应过来，网上便出现了另一家求婚服务公司。所有的设计均与迈瑞米如出一辙，最令人吃惊的是，迈瑞米的成功案例竟然成了他们的往日成果展示。

陈赞很崩溃，没想到自己的身边竟然藏着“伪装者”。但他调整心态，安慰自己，“也许对于创业中的我来说，身边的潜伏危机是必经的阶段，他们迫使我认清现实状况，毕竟之前的事业都太顺利。”他说，“能留下的员工都是真爱，走的人就祝福他以后专心发展自己的事业吧。”

事业迎来第二春，半路杀出陈赞

这是陈赞创业路上遭遇的第一次打击，但毕竟经营事业这么多年，积攒下的小名气和老客户，都帮助迈瑞米度过了这场“生存危机”。2015年，陈赞觉得，到了该是将门店版图扩大的时候。于是，他做了两件事，挪动大本营，迁入德必运动LOFT六街区方糖小镇，第二件事是在浦东开了一家旗舰店。原本欢天喜地的拓宽事业版图，又成了一颗定时炸弹。

因为旗舰店的开设，陈赞将原本用于婚事的钱占用了。女友面对这一切，似乎没办法接受，“要么选我，要么去与你的事业待在一起。”钱已经投下去，分店也开了，木已成舟不能回头，结果女友离开他。无独有偶，业务上因为被黑的网站一直没有修复，新客户来源渠道几乎中断。两家门店的租金每月必缴，员工增加，薪水开支变大，陈赞形容说自己就是在烧钱，等待着某天被宣告死亡。效益不佳，员工们人心涣散，公司摇摇欲坠。

选择的路，跪着都得走下去

8月里，陈赞觉得自己的公司要倒闭了。他在手机下了个UBER，“我想做完手上最后几笔单，就去开UBER的。”陈赞苦笑说，“结果以为走到了尽头，却没想到结识了很多朋友。帮我出谋划策，虽然不至于能立即解决问题，但这些温暖支撑着我，是啊既然选择了，就得走下去！”

陈赞留下团队中最核心的力量，并且开始重新搭建公司网站，“这是最早出现问题的地方，那就从这里入手。”接着与其他的创业团队跨界

麻辣点评：

真相与心相

在现实世界中，在这个【逻辑之上】，至少是比较占主流话语权和表达权的世界里，人们考虑问题的时候非常容易进入【二元对立】的思维上来，非黑即白，非是即非，于是一个多维多面体愣是被看成了一维直线，这跟我们创业是像极了的一回事儿！

在创业征途上，有些或早或晚会发生的事实，如果你一早没有考虑到，那他看起来更像是个意外：比如那深夜潜入的飞贼，那另立门户的对手。事实上每一家机构在自己壮大的同时就是在为自己直接培养对手，你的员工，你的战略伙伴，甚至你的客户有一天都会是这个行业里与你比肩的同行！之所以我们常常觉得意外，觉得不能接受，是因为我们忽视了一个真理——他一直就存在着，这样一个事实。

我心里委屈，觉得对方不怀好意，没有职业道德，抄袭了我的成果然后据为己有，试想看谁又不是站在他人的肩膀上前行的呢？每一本教科书，每一本练习册，都是我们最开始学习的记录，而一切学习始于模仿！从这个角度来说，迈瑞米绝对值得骄傲！因为竟然有人觉得你好到只能偷才行！

讲到这里，让我想到了过年看的一部影片《孙悟空三打白骨精》，孙悟空有一双火眼金睛，能看到事实【真相】；而唐僧有一颗慈悲心，无论是人是妖，他看到的都是对方的【心相】。如果说真相是我们平时所说的那个冷酷事实，那么心相就是造成这一冷酷事实背后的原因。

孙悟空火眼金睛看到白骨精的原型，所以无论它千变万化，他始终关注的是——她是妖！她是妖！她是妖！唐僧的凡胎听得到的是白骨精成精前16岁被人冤枉推入绝境，被人污蔑成妖孽，于是一个好姑娘就这样真的变成了一个妖孽，甚至险恶，誓要永世为妖！他关注的是——

合作，让求婚变得更为丰富。“为了拓宽业务，我们也在尝试与媒体合作，目前还在探讨阶段。”在发掘新业务的时候，还是会遇到即将要签合同的案子又黄了的事儿，但陈赞很坦然乐观，“即使我的好运气在创业初期都用完了，风雨飘摇的今天，我跟我的迈瑞米也都会撑下去！”

陈赞说起自己的公司有对待孩子的宠溺感，创业是有温度的事情，祝福这位在创业路上高低起伏的年轻人吧，当然，还有他的迈瑞米。

度化她，度化她，度化她！

每一次创新，都会面临抄袭！每一次改变，都会面临分裂和从新组合。你若是悟空，恐怕会与他对手成为死敌！你若是八戒，恐怕成了对手的女婿也未可知！你若是沙僧，只要你不犯我，我也必不犯你！你的遭遇，全因为你是谁！你若是唐僧，一切都是我修行的功课，你成了窃贼，怕是背后也有隐情，也是我的功课与里程。表面看愚钝之极的唐僧，内心有一个单纯的相信：爱生爱，恨生恨！

所以哪怕对待妖怪，也一样【不能杀！】杀戮会造成更多杀戮，所以无论对方如何凶险，我都以慈悲化之，至少那个【恨】，那些【杀】可以在我处停止【旧轮回】，即便是白骨精也有不带怨念，轮回到人世的可能。所以最后，被气走的悟空归来后，放下自己善恶的评判，叫唐僧一声——师傅！

每一个伤害者，都曾经是受害者！无论是暗夜潜入的那个人，还是刻骨铭心的前女友这么一看，暗夜偷袭，婚前离析，本就是必然的存在！

如果你给予手下足够发展空间与成果分享，他是否还会暗夜行窃？修得好，即便昔日是对头，来日或许也能成为同盟！就曾听说过坊间类似故事，以前的死对头竟可俯首称臣，回流而来！婚姻本就是两人的共同规划，如果你找到了对的人，她相信你，就不会不接受你发展公司的决策！换句话说，如果不能相信，你又何必强求一个错误的开始？

一切问题的解决，前提是——你是谁？这个世界上，确实有运气好的人。谁？——唐僧！悟空，一生与妖孽斗争！而唐僧，一生就有悟空在侧随从佑护，看似痴傻呆笨，实际上是强弱互组的必然！

创业，是一种生活方式，选择跪着，还是站着，玩着，还是拼着，全在乎你自己！所谓一念天堂，一念地狱！如果再次你再身处地狱，何不转念一想……

文/段然

Boss档案：

陈赞
迈瑞米求婚策划
@德必运动LOFT六街区101室方糖小镇

麻辣点评：

段然
科普作家、应用心理学培训师、心理顾问
服务【创业者个人成长】【企业家代际沟通】
致力【中国家庭精神传承】
微博：段然007
新书：《逆袭心理学》
微信：duanran0007
公号：蜗牛心理问答（订阅号）



图/迈瑞米求婚现场

星座
Q&A

我，设计摄影

自我介绍：

大家好，我是来自德必运动LOFT Y街区iMVP Studio的李林风，是位摄影师，也是位爱画画青年。曾经从事美术创意类的工作。现在拥有自己的摄影工作室。通过拍摄照片，传达我的设计理念。虽然我是天蝎座，但面对工作时，却像是被处女座附体，做到完美是我的态度。

Q1：从占星学看来，一个做摄影师的人如果金星长得差，那就赶紧转行吧。你的金星在命宫，审美很强，但是与木星刑克，会受到太多思潮影响。先说说你与别的摄影师的不同吧。

李林风：我是设计师出身，半路出家做了摄影，但我并没有把自己当摄影师，我觉得只不过是换了一个工具继续做设计、做美的画面。工作之余我几乎不碰相机，我希望我想要拍摄的画面当中的每个细节都是被设计过的。可能其他摄影师都比较注重画面故事性、决定性瞬间等等内在的东西，我注重的更表面。

Q2：采访前我想通过朋友圈先看看你晒的作品，却发现没有。看了你的星盘，代表行动的火星在代表隐蔽的12宫，我意识到你是一个不喜欢卖弄的摄影师。

李林风：在作品这件事上，我觉得，很少有完美得可以拿出来晒的作品，也可能是不够自信吧，今天拍的东西，可能等明天一觉醒来再看看马上会感觉怎么那么糟糕，所以没有那种兴奋点，也就觉得没什么好晒的。有些作品我会一直修改，改到我觉得完美为止。估计这点让负责我们工作室负责宣传的同事挺为难，因为一直拿不出东西。

Q3：你的摄影工作室很大，但是从星盘看你的能量集中在第一象限，不像是那种擅长与人打交道

李林风：我还是蛮讨厌跟人打交道的，更想把精力放在创作上。工作室发展初期由于很多局限，迫使自己把很多精力都放在跟客户打交道上，当然现在也还是这样，但是慢慢的已经把很多事情交由我们更专业的制片人去处理。记得在搬到德必运动LOFT Y街区装修新影棚，那会整个人接近崩溃了，因为装修就是需要跟很多人打交道。

Q4：你的太阳拱中天，合土星，事业一定会有的，但会来的漫长。

李林风：我觉得自己属于“大器晚成”型，我在工作上从来不急于求成，更多的时候是在慢慢的做，哪怕看着身边很多同行都已经在这方面都很成功了，我也会继续慢慢的做。只要努力做好当前需要做的，我相信该来的总会来的。

占星师采访手记：

每年都有很多人成为职业摄影师，也有很多人退出；很多人说现在摄影行业很难做，竞争很激烈，市场却萎缩了；当你选择成为「职业摄影师」时，这已经是一盘生意，而一盘生意，是必须以盈利、维生、发展为大前提的。

在和李林风的接触中，他完全没有谈到做摄影难，客户蹭免费这些常见的摄影师吐槽，而是专注于技艺上的探讨。上帝的归上帝，凯撒的归凯撒，让经营的事交给经营的人。

如果你也想摄影创业，但做不到以下四点，不如让占星师帮你找个对盘的合作人。

- 1) 能够对自己的照片感到自豪自信。
- 2) 感到自己值得收取比最低工资更高的回报，让客户得到你的艺术与服务。
- 3) 乐意与潜在客户讨论价格。
- 4) 收取一个支持及尊重此行业的价格。



照片由“墨映·像”摄影工作室拍摄
“墨映·像”我们提供最有价值的平面影像
ADD：花园路128号德必运动LOFT Y街区C301

名字：
李林风
iMVP studio
@德必运动LOFT Y街区

星座：
太阳天蝎（精神和意志）
月亮处女（情绪和灵魂）
上升天秤（适合社会的面具）

（本栏目与NESS占星天团创始人俞文瑾合作，邀请园区中的白领们，来占星、聊工作话生活！）

活动 ACTIVITY

WE home 萃德书院·雅集

想到古琴便想到高音流水的伯乐，汉赋辞宗司马相如，还是武侠小说中飘荡回肠的音友佳音？只可惜身边没有会琴通律之人。WE home萃德书院·雅集给你准备了诚意满满的古雅活动。一缕香、一盏茗，一曲琴。快来报名加入我们！

时间：每周五开放
地点：上海市大渡河路160号 WE home
预约电话：18701881812（司琴本修）



鸵鸟电台2月活动

德必合作伙伴鸵鸟电台是上海第一家以数据和社群为驱动的科技创业新媒体，关注国内外早期创业企业。通过鸵鸟报道、鸵鸟观点、鸵鸟活动等，以内容、数据、社群的方式，全方位聚集国内外创业者，努力搭建创业生态圈。

下午：2月21日 13:00-16:30
主题：Star Talk 创业者主题分享
地点：静安区华山路2号高和大厦7楼
报名方式：<http://tuoniao.fm>

资讯 INFORMATION



园区企业

上海迈瑞米文化传播有限公司招聘

迈瑞米创意求婚策划隶属于上海迈瑞米文化传播有限公司，是上海首家专业的求婚策划服务机构。公司主营项目有，求婚策划，生日策划，恋爱惊喜策划，纪念日策划，道歉挽回，私人订制策划等。现诚聘影视剪辑人才，如果你工作态度认真负责，对剪辑有一定的独特想法。

志同道合的你，快来加入我们吧。

职位要求：专科以上学历，女生优先。
简历邮箱 1351097578@qq.com

园区企业

IN Show赢秀科技招聘

沪西德必易园园区企业IN Show赢秀科技，由几个志同道合的海归建立于2013年夏，在过去的两年多里为各产业一线品牌提供了专业优质的声光电及多媒体交互服务。获得“2015年上海科技博览会优秀科普产品”奖，并多次受邀参加ICS、《第一财经》、《文汇报》、《GEEK秀》等媒体采访活动。

现诚聘项目执行两人、AS3技术开发人员数人、平面设计师数人、产品经理、经理助理、销售人员。

简历邮箱：cloris.chen@in-show.com.cn

公告 BBS

长江商学院 & 瑞士IMD商学院 EMBA课程向园区招生啦！

长江商学院和瑞士IMD商学院联合推出双学位EMBA课程，专门为具有国际视野的中国企业家和具有发展潜力的高管阶层设计，帮助企业能够自如游走于东西方文化并创造价值，洞悉世界主要经济体的未来走势以创造商机，理解左右未来商业成长的各种力量。从而能够把握先机、引领未来！为更好服务园区内文科创企业就读该项目，德必将每年出资100万元成立“德必WE”奖学金，学员最高可获得奖学金资助学费每人20万元。

垂询电话：18017912728（嵇明）
垂询邮箱：service@dobechina.com



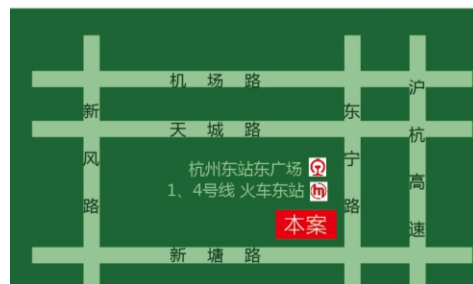
竹旁花间池 创意从客心

东溪德必易园

国际互联创新微城
@HANGZHOU



- 杭州东站零距离，高铁45分钟直达上海虹桥CBD • 世博会总规划师博埃里匠心巨作“垂直森林”，5.6米挑高空间自由分割
- 地铁枢纽上盖，1、4号线双地铁覆盖 • 高端精品酒店、魔方白领公寓、创意会展中心、攀岩馆应有尽有



杭州市江干区东宁路553号（新塘路交汇处）

0571-56570557



扫描二维码
了解更多园区详情