

美术院校大学生就业创业指导系列丛书

四川美术学院 重庆市大学中专毕业生就业指导服务中心 组编

主 审 ■ 黄 政

编 著 ■ 奚弟超 文厚润

主 编 ■ 左 益 杨茂森 贾安东

副主编 ■ 徐珮杰 杨 寒

Chuanmei
Meng
Chuang

川美梦·创

四川美术学院大学生文化创意微型企业个案



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>

美术院校大学生就业

川美梦·创

四川美术学院大学生文化创意微型企业个案

四川美术学院 重庆市大学中专毕业生就业指导服务中心 组编

主审 黄政

副审 奚弟超 文厚润

主编 左益 杨茂森 贾安东

副主编 徐珮杰 杨寒

重庆大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

川美梦·创:四川美术学院大学生文化创意微型企业
个案/左益,杨茂森,贾安东主编.—重庆:重庆大学出版社,
2015.5

(美术院校大学生就业创业指导系列丛书)

ISBN 978-7-5624-9043-2

I. ①川… II. ①左… ②杨… ③贾… III. ①大学生—文化产
业—创造教育—案例—重庆市 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第083454号

美术院校大学生就业创业指导系列丛书

川美梦·创
——四川美术学院大学生文化创意微型企业个案

四川美术学院 重庆市大学中专毕业生就业指导服务中心 组编

主审:黄 政

副 审:奚弟超 文厚润

主 编:左 益 杨茂森 贾安东

副主编:徐珮杰 杨 寒

策划编辑:雷少波 贾 曼 唐启秀

责任编辑:杨 敬 版式设计:唐启秀

责任校对:张红梅 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:邓晓益

社址:重庆市沙坪坝区大学城西路21号

邮编:401331

电话:(023) 88617190 88617185(中小学)

传真:(023) 88617186 88617166

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(营销中心)

全国新华书店经销

重庆现代彩色书报印务有限公司印刷

*

开本:700×1000 1/16 印张:9 字数:121千

2015年5月第1版 2015年5月第1次印刷

ISBN 978-7-5624-9043-2 定价:28.00 元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换
版权所有,请勿擅自翻印和用本书
制作各类出版物及配套用书,违者必究

编委会

主任：黄政（四川美术学院党委书记）

左益（四川美术学院党委副书记）

副主任：贾安东（四川美术学院学生处副处长）

杨寒（四川美术学院学生处就业指导中心主任）

成员：（按姓氏笔画排名）

王劲（四川美术学院美术教育系党总支书记）

韦芳（四川美术学院设计艺术学院党总支副书记）

左益（四川美术学院党委副书记）

申晓南（四川美术学院雕塑系党总支书记）

杨茂森（四川美术学院美术学系党总支书记）

杨寒（四川美术学院学生处就业指导中心主任）

吴倩（四川美术学院团委副书记）

张弛（四川美术学院团委书记）

陈麟（四川美术学院学生处干事）

郑川（四川美术学院版画系党总支书记）

郑红兰（四川美术学院学生处干事）

胡刚（四川美术学院新媒体艺术系党总支副书记）

胡洧（四川美术学院学生处干事）

查明（四川美术学院中国画系党总支副书记）

柏在华（四川美术学院影视动画学院党总支书记）

秦谊（四川美术学院公共艺术学院党总支副书记）

贾安东（四川美术学院学生处副处长）

翁蓓（四川美术学院建筑艺术系党总支副书记）

黄政（四川美术学院党委书记）

熊久阳（四川美术学院油画系党总支副书记）

主 审：黄 政

副 审：奚弟超 文厚润

主 编：左 益 杨茂森 贾安东

副主编：徐珮杰 杨 寒

参 编：（按姓氏笔画排名）

万玉珊 朱 娜 余 晖

陈 勃 郑红兰 袁 月

前言

大众创业、万众创新，创业不仅承载着个人的梦想，也承载着国家的梦想。

创业就是给自己一个梦想，给自己一个承诺，给自己一份坚持。

创业是年轻人施展智慧、梦想以及勇气的浩瀚宇宙。

这个时代给了我们这一代人前所未有的机会。

我们要抓住这个机会去追寻梦想，

去绘制一幅缤彩惊艳的画作，

去书写属于自己的未来！

四川美术学院作为一所特色鲜明的专业美术院校，近年来，高度重视大学生社会责任感、创新精神和实践能力的培养，充分利用学科优势和专业优势，通过人才培养模式改革创新，大力推动创新创业教育，兴办了面积达 1.2 万平方米的大学生文化创意微型企业园，注册文化创意类微型企业 131 家，培养创业孵化团队 70 余个，参与创业实践的学生人数达 1500 余人，占在校学生的 20% 左右。

《川美梦·创》汇编了四川美术学院大学生文化创意微型企业 18 个典型个案。四川美术学院学生创业涉及范围广泛，基本包括了文化创意产业的所有类别，有装饰设计、平面设计、服装设计、广告传播、教育培训、陶艺艺术、摄影艺术、动漫艺术、雕塑艺术、艺术品交易、文化遗产保护与开发、新媒体设计等各个方向，同时也基本涵盖了四川美术学院所有学科专业。这些案例中，有历次创业大赛特等奖获得者的创业案例：重庆市第二届大学生创业大赛一等奖枫香传媒已经在市场上获得较好发展；第三届特等奖言点文化获得风投资本注入，正发展壮大；第

四届特等奖第壹集服饰从尾单发现商机，以二次设计的理念获得市场的广泛认可。其他创业团队也有不俗表现：文文鱼创新教育研发中心成为儿童美术教育专家，进行产业链的创新与拓展；荷马教育培训已经成为西南最大的专业美术培训机构；漫达文化传播公司创始人成为在专业、学业、创业同步推进的典范；几弋服装设计工作室打造了服装独立设计师集成平台；卡特公司以新媒体的研发与市场运用，取得了创业、学业两促进；典创雕塑在城市化进程中，做景观雕塑的全产业链服务者；X画廊则瞄准川美平台，打造艺术品交易市场；青果创业项目打造的创业沙龙，更是搭建了资源整合的交流平台。

在如火如荼的创业大潮中，我们既看到了创业成功的喜悦，又去深入挖掘创业过程的艰辛，同时呈现最为真实的创业状态。星火传媒的创业中止，成为一种理性的选择；平水服饰以边走边看的心态，不断探索发展的路径。我们期望通过四川美术学院学子身形的直接感悟和鲜活的呈现，我们可以看到艺术院校大学生创业的广泛涉猎范围以及形式的多样性。并通过个案分析从中去获悉经验，分析教训，借鉴成功，解读创业中的问题，发现规律，启迪思想。本书是一本对艺术院校大学生创业具有实战意义的参考书，也是一本具有创业教学指导意义的工具书。

本书在编写过程中得到了重庆市教育委员会学生处奚弟超处长、重庆市大学中专毕业生就业指导服务中心文厚润主任的关心和支持。本书由陈勃、朱娜、万玉珊、余晖、袁月、郑红兰对个案进行了深入的采编和精彩分析，贾安东、杨茂森、徐珮杰、杨寒同志负责统稿和定稿，左益等同志担任主编，黄政同志担任主审统审全书。

四川美术学院大学生文化创意微型企业个案，是“让青春烈火燃烧永恒，让生命闪电划过天空，用所有热情换回时间，让年轻的梦没有终点！”的追梦人梦想。让我们追随这些有梦的成功创业者，以一份坚韧，激扬你的青春。

目录

NO.1	搭乘创感时代东风销售好创意	1
NO.2	将艺术注入社区文化	10
NO.3	谋略市场——第壹集映像服饰生活馆	19
NO.4	边走边看——创业之路曲折漫长	26
NO.5	理性选择下的一种放弃	33
NO.6	创业与学业的轮回——名人“阿布”的创业经	40
NO.7	雕刻人生，雕琢梦想	47
NO.8	厚积薄发——文文鱼创新教育研发中心	53
NO.9	把事业做到西南第一	61

NO.10		
放低身姿，成长突围——许未来一片明朗的天	69	
NO.11		
摄影，让生命更精彩	76	
NO.12		
肩负文化传承使命——重庆碟祥文化打造非物质文化遗产服务平台	84	
NO.13		
团结小伙伴，做出好方案——重庆卡特文化传播有限公司	92	
NO.14		
一个休学青年的高端装饰品牌建设之路	99	
NO.15		
一切源于对陶瓷的热爱	107	
NO.16		
年轻的艺术交易平台——X画廊	115	
NO.17		
原创服装设计师梦想在此起航	121	
NO.18		
从设计师到管理者，卢硕创业有“道”	130	

NO. 1

搭乘创感时代东风销售好创意

重 庆 枫 香 文 化 传 播 工 作 室

企业名称:

重庆枫香文化传播工作室

创业时间:

2011 年 10 月

业务范围:

文化信息咨询、艺术品生产和销售、装饰设计等

团队介绍:

乔亚军, 四川美术学院商业美术系 2008 级绘画专业

陈德健, 四川美术学院商业美术系 2008 级绘画专业

胡燕子, 四川美术学院新媒体艺术系 2012 级研究生

主要荣誉:

重庆枫香文化传播工作室获得重庆市第二届大学生创业大赛一等奖
(当时最高奖项为一等奖) 并获得 5 万元创业基金;

参加“幸福重庆号”解放碑飞机涂鸦大赛获得一等奖;

承接四川遂宁象山镇的全镇外墙整体装饰工程和斯伯特大酒店装饰工程;

与重庆金枝艺术品有限公司、清颖装饰工程有限公司等企业建立了长期合作关系。



2014年，8个年轻人，签订了200多万元金额的合同，当年营业额达85万元。这，就是对重庆枫香文化传播工作室最简单、直观的写照。

枫香目前的运营可以形象地比作两条腿走路：一个是承接装饰工程，另一个则是少儿实验艺术学习。看似不搭界的两个经营方向，却都是围绕着创意在做文章。

随着经济的发展，人民大众的生活水平不断提高，精神文化需求也在不断增加，人们越来越注重居家环境的设计。“轻装修、重装饰”，用软装设计打造个性生活环境也成为一种健康家装新时尚。枫香文化传播工作室则致力于家庭软装等装饰工程设计。作为川美学生，枫香团队把自己对于环境、色彩的专业知识运用到市场中，充分发挥了自己的优势。在这个努力的过程中，他们取长补短，设计、造型、理论各方面的人才相互融合，每个人结合自己的优势，各司其职，使公司以最快的速度、最高的效率朝着既定的方向发展。

枫香在装饰设计业务上的成功，让他们坚信，身为川美学生，在创意时代面临着好机会，可以发挥自身具备的专业优势。经过长时间的考察和精心的准备，枫香文化在2014年10月又新增了少儿实验艺术学习的业务。在这个版块他们提出了更符合当下小朋友学习艺术的理念，以开放、自由、尊重个性的态度达成全新的艺术学习体验。对于新业务，乔亚军信心十足：“我们相信，在不久之后，come实验艺术将成为重庆艺术教育的一个品牌机构。”

• 创业历程

创业为毕业生指点迷津

对于枫香文化传播工作室创始人乔亚军来说，在其20多年的生命历程里，创业并不是一个新词。早在2008年高考结束时，乔亚军和同学就在所读学校旁租房办起培训班。“当时创业成本非常低，启动资金500元，其中200元用做租房的定金，200元用于打印宣传资料。”乔亚军回忆当

时的创业条件非常简单。但是，两人通过到各个学校张贴、发放宣传资料，在3天时间里就招收了20多名学生。而那一个暑假，他们总共招收了100多人。首战告捷，初次创业给他们留下的都是美好的回忆：充实了假期生活，丰富了人生阅历，收获了成长的喜悦，见证了创业的历程，增强了创业的信心。

进入川美后，乔亚军到一个培训机构做兼职老师、到商业画廊做兼职以及从事其他和专业相关的实践活动，继续充实着4年大学生活。可是，到了大四，一贯很清楚自己要做什么的乔亚军开始变得迷茫起来，去招聘会转了一圈也没发现适合自己的工作。未来怎么走，乔亚军处在一个关键的人生路口。

很巧的是，就在那时乔亚军看到了学校发出的重庆市微型企业政策。他和几个同样迷茫的同学商量了一下，就决定参加申请微型企业的培训班。一周的学习时间让他们初步了解了工商、税务、法律及一些经营常识。培训期间他们也做了一些市场调查，完成了一份创业计划书。虽然时间仓促，但还是确定了初步营业范围、产品定位及商业模式。就是这份粗糙的计划书，让一帮没有方向的毕业生找到了一点光亮，并且愿意为追寻这点光亮而前行。学习班结束后，重庆枫香文化传播工作室也正式注册成立。

创业之初困难重重

伴随创业的并非都是鲜花和掌声，在枫香创立初期，首先面对的问题就是团队的磨合。合作前，成员间相处愉快；合作后，却发现大家没有想象中的那么默契，常常为了各种事情争吵，最严重的一次甚至谈到了散伙。等到情绪平复以后，大家又坐在一起分析利弊，商讨事情的解决方案，最终达成一致并付诸实践。3个月的磨合过程虽然痛苦，团队却因此而更加紧密，成员的分工也更加明确，对于公司制度的认同感和执行力都得到了很大提高。

市场的复杂程度超出想象。作为学生工作室，枫香工作室初期的活

动空间不是很宽广，活动范围多集中在学校附近。所以，在发展中面对的环境空间和市场接触面比较窄。同时，资金缺乏、人脉缺少、技术薄弱、市场运营经验欠缺等问题一一摆在了枫香面前。可想而知，枫香初期的运营非常艰难。接下来的路该怎样走？枫香团队陷入了沉思。

突破困境再次上路

面对残酷的现实，枫香团队没有退缩。团队成员主动出击，发传单、做问卷调查、研究营销模式……期间，枫香团队参加了重庆市第二届大学生创业大赛，获得了一等奖（最高奖项）和5万元创业基金。在枫香看来，名次和奖金是次要的，重要的是通过比赛，他们重获新生。在比赛过程中，他们重新梳理了创业计划书，其实这也是对自己的重新认识和梳理：“自己在市场中扮演什么角色，自己到底能做什么，能做到多少市场份额，怎样拿到更多份额……”这些问题从中获得了答案。比赛中的市场模拟赛，更是让枫香团队记忆犹新。市场模拟赛中环环相扣的环节会因为一个成员出错就导致整个团队失败。面对50个团队的激烈竞争，成员们尽自己最大的努力做好每个环节，大家真正拧成了一股绳，从中更加深刻地体会到了个人和团队的关系、分工合作和经营策略的重要性。沉淀后的枫香重回市场，调整方向，从仿制临摹转向创意业务，同时开发新产品。工作室渐渐地打出了自己的名声，从2012年8月至12月的4个月时间里，突破了50多万元的销售额。



回顾自己的创业历程，乔亚军认为，一个好的创意可以成就一批人，可以服务一群人。而自己将会搭乘创感时代的东风，继续销售好创意。

• 创业感悟

现在是一个买创意的年代，这对于川美的同学可能是一个非常好的机会，也是一个非常大的挑战。机会在于人们越来越注重精神、审美、个性方面的东西，而这些元素都是我们所具备并且可以通过各种手段分享给他们的。挑战在于现在的网络信息传播速度非常快，消费者的接受程度和对事物的认识程度都非常高，能否吸引或满足你的客户，让他们来消费你的创意或产品，取决于你的理念是否更加新颖。

好想法的落实需要一个有无限能量的团队，所以，团队的磨合非常重要。初期会在具体事情上有很多摩擦，这些都很正常，可以通过这些摩擦更加了解彼此擅长的工作。团队建设好以后，就需要根据实际情况不断地全面优化创意和商业模式等。当然，优化的过程可能很漫长，但只要大家达成一致意见，就一定要想尽办法实现它。

在创业的过程中，每天都会有各种各样始料不及的事情发生，有各种问题需要面对。我们能做的只有一样，那就是尽全力解决好这些问题，并且在以后的活动中争取避免这样的问题再次出现。任何问题时你都会觉得它棘手，而当你解决掉的时候就会发现它并没有那么困难，因为能搞定的问题就不再是问题了。



对于每个创业者来说,可能平时说得最多的一些话就是“想办法解决、坚持会好的”“加油吧!把这单拿下”“这件事我们再讨论一下,它必须做好”“这件事处理完再休息”等。看似那么平淡无奇,但对于一个创业者来说这些话就是一种态度,一种做人、做事的态度。而这种态度是我们做任何事情都必不可少的,一个团队只有用这些最基本的态度才能把更好的想法付诸实践,这个团队才会爆发出惊人的能量。

• 案例分析

每个微企的成功无法复制,枫香文化迈着坚实的步伐,稳扎稳打地走到今天,从他们身上可以看到成功的几大要素。

团队成员在实践中锻炼、提升自我素质

团队里,不管是创始人乔亚军还是其他成员,在工作室创立之前就已经兼过相关的职业,做过相关工作,对市场有一定的了解。正如一个团队成员所言:“如果不亲自去了解你需要的市场,没有经验,就算给你再大再好的一个公司也束手无策。”枫香团队正是将每一次创业经历作为将理论转化为实践的学习机会,从中不断提升自身能力,也正是在一次又一次地克服各种困难中积累了经验,最终才获得发展。

围绕创意做文章

“在有限的空间给你无限的可能”是枫香团队的口号。在枫香文化传播工作室的发展历程中,也一直围绕着“创意”做文章。工作室早期业务中的装饰设计着眼于消费者的精神需求和对审美的个性追求,为客户提供其需要并满意的创意设计。而随着社会的发展,少儿培训也越来越受到家长的重视,枫香文化又再次出击,在少儿艺术学习体验上下工夫,研究小朋友的艺术学习特点,研发符合少儿需求和特点的创意体验。

不畏难、凡事做到极致的心态

就像白天不懂夜的黑,没有创过业的人是无法真正体会创业所面临



的各种问题和所需要的强大内心。枫香团队对这些问题描述的关键词是每天、各种各样、始料未及，具体的问题有资金链、安全、预算报价、收款等。还有很重要的一点就是你将为实现你的想法而每天加班，拼命工作，可能初期拿不到一分钱薪水，甚至有的时候会亏本，让你年纪轻轻就负债累累。面对这些问题，枫香没有知难而退，唯一的做法就是坚持、互相鼓励，用拼命三郎的态度，用凡事做到极致的心态，尽全力解决这些在搞定前称之为问题的问題。

清醒的自我认识和团队的紧密配合

关于创业有很多问题，其中，是否适合创业应该是摆在第一的问题。但在枫香团队眼里，这不是首要问题，因为他们认为每个人都适合创业，关键是一定要清楚认识自己在创业过程中或在创业团队中适合成为什么样的角色。人无完人，每个人有其擅长的一面，而自己所不擅长的那部分可以通过学习或吸引其他人来弥补。在枫香团队中，囊括了设计、造型、理论各方面的人才，大家分工协作、优势互补。虽然也有争吵，但正是这种痛苦的磨合，让团队团结得更加紧密。

• 案例启示

枫香文化传播工作室虽然披着文艺浪漫的外衣，紧紧围绕着艺术专业做着富有创意的产品，可他们的创业却是在竞争激烈的市场下与同行