

对话

Dialogue with Creative Class

25位文化创意产业精英的创业秘籍

主编 / 卜希霆 执行主编 / 刘文杰

创意领袖

中国传媒大学出版社

对话

Dialogue with Creative Class

25位文化创意产业精英的创业秘籍

主编 / 卜希霆 执行主编 / 刘文杰

创意领袖

中国传媒大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

对话创意领袖——25位文化创意产业精英的创业秘籍/卜希霆主编,刘文杰执行主编.
—北京:中国传媒大学出版社,2014.10

ISBN 978-7-5657-1174-9

I. ①对… II. ①卜… ②刘… III. ①文化产业—企业管理 IV. ①G114

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 203878 号

对话创意领袖——25 位文化创意产业精英的创业秘籍

主 编 卜希霆
执行主编 刘文杰
责任编辑 欧丽娜
责任印制 曹 辉
封面设计 卜希霆
出 版 人 蔡 翔

出版发行 中国传媒大学出版社

社 址 北京市朝阳区定福庄东街 1 号 邮编:100024
电 话 86-10-65450528 65450532 传真:65779405
网 址 <http://www.cucp.com.cn>
经 销 全国新华书店

印 刷 北京艺堂印刷有限公司
开 本 710mm×1000mm 1/16
印 张 21.25
字 数 405 千字
版 次 2014 年 10 月第 1 版

2014 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5657-1174-9/G·1174 定 价 58.00 元

版权所有

翻印必究

印装错误

负责调换

Dialogue with Creative Class

对话

创意
领袖

序

创意兴邦，创业筑梦

苏志武

2014年，中国传媒大学迎来了建校60周年生日。这六十年，是艰苦创业、波澜壮阔的六十年。我们创建了有中国特色的信息传播高等教育学科体系，数十万学子活跃在传媒与文化事业一线，校友遍布世界近百个国家和地区。可以说，今天的成就与辉煌凝聚了几代中传人的心血与汗水。

经过一代代传媒人的不懈努力，今天的中国传媒大学已经从学科相对单一、以本科教育为主的行业院校发展成为多学科协调发展，本科与研究生教育体系完整的国家“211工程”重点建设大学，已正式进入国家985“优势学科创新平台”项目重点建设高校行列，为今后加快实现建设世界知名高水平传媒大学的奋斗目标奠定了坚实的基础。

以习近平同志为总书记的新一届中央领导集体提出了“实现中华民族伟大复兴的中国梦”。中国梦是国家的梦、民族的梦，也是包括广大青年在内的每个中国人的梦。对于国家未来栋梁的莘莘学子而言，创业是最现实的中国梦。

在认真贯彻党中央积极推动高校毕业生就业促进计划的重大决策部署下，我们创建了中国传媒大学文化创意园、文化产业孵化器，鼓励和支持

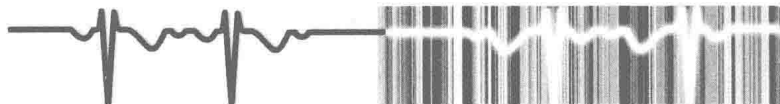
广大校友用智慧引领创业，用创意孵化产品，用创业改变就业。文化产业孵化器为推动“产、学、研、用”一体化创造了创意的氛围和协同创新的平台。目前中国传媒大学文化创意园内已经集聚近60余家中小文化创意企业，正在成为文化传媒领域智力资源与市场资源高度汇聚的创意集聚地，也将成为国家文化产业创新试验区——“文化定福庄”的核心创意引擎。

为营造创新创业的良好氛围，鼓励更多莘莘学子用智慧和创意投入到创业中，我校有关师生策划编撰了《对话创意领袖》一书，通过对话形式近距离访问文化创意产业领域创业成功的25位校友，讲述每一位校友在大学及创业道路上的励志故事，用他们鲜活的案例鼓励在校师生通过创新创业，实现成功梦想。

《对话创意领袖》是广大创业校友献给中国传媒大学建校60周年校庆的一份厚礼。希冀广大创业校友共同携手，以六十周年校庆为新的起点，继往开来，团结奋进，以创业铸就梦想，用创意改变世界。

是为序。

苏志武，中国传媒大学校长、中国传媒大学校友会会长，中国电子学会理事，教育部科技委信息学部委员



对话创意领袖 | 序



苏志武 | 创意兴邦, 创业筑梦

1

对话创意领袖 | 而立而立



李念 | 望着天空, 遥控梦想

2



李典 | 带着梦想远航

14



黄恺 | 《三国杀》: 兴趣使然, 顺其自然

26



王卯卯 | 青年漫画家的追梦之旅

42



李明远 | 不断向前走是一种惯性

58



70

苏丹 | 梦想和生存



86

梁陈 | 厚积薄发, 敢做减法



98

李树斌 | 不一样的“野望”



对话创意领袖 | 不惑而惑

112

王潇 | 创业就是我的生活



126

王凯 | 在云端讲故事的人



138

朱明明 | 这一切都源于情结



148

黄紫燕 | 热血电影人





赵径文 | 创意是个“现在进行式”

160



万里江 | 助力中国创意

176



董崇飞 | 异军突起：新思维时代

188



梁冬 | 人正心安，顺势而为

204



罗振宇 | 死磕自己，愉悦大家

218

对话创意领袖 | 知命不忧



高志宏 | 仰望星空，脚踏实地

232



陈斯华 | 师者与实践者

244



刘春 | 自由行走, 爱吾所爱

256



高晓蒙 | 光影年华, 纪录人生

264



王潮歌 | 用自己长处去生活

274



刘定坚 | 一日广院人, 终生自由魂

286



陈建国 | 老实做人, 认真做事

302



陈瑞福 | 星光烂漫, 其修远兮

314



对话创意领袖 | 跋

卜希霆 | 创意点亮创业 梦想照进现实

328



最好的你，在路上！

成熟取决于经历，并非年龄。

其实每个人都是卯在某个角落里努力的某个人。

有一颗石头站在最高点，每天风吹雨淋，很快斑痕累累。

其他一些石头不解地说：你多傻啊，站在最高点。

石头说：“至少我有勇气站在离梦想最近的地方。”

一个人离他的梦想有多远呢？

也许当你一步步走向梦想的时候，
梦想也一步步走向你了。

——王卯卯

而立



而立
Dialogue with Creative Class
而立

李念 | 望着天空，遥控梦想

- ◎逐渐成形的飞行器
- ◎从创客到创业
- ◎让客户觉得我们很专业
- ◎做这个行业里面没有的东西
- ◎不论哪种选择，都要努力做到最好

【个人简历】

李念，北京中视格瑞文化传媒有限公司创始人，自主研发无人机影视航拍技术。2009年就读于中国传媒大学电视与新闻学院广播电视编导专业。2011年带着无人机影视航拍的想法参加“挑战杯”大学生创新训练计划项目，次年成功研制出第一架航拍飞机。

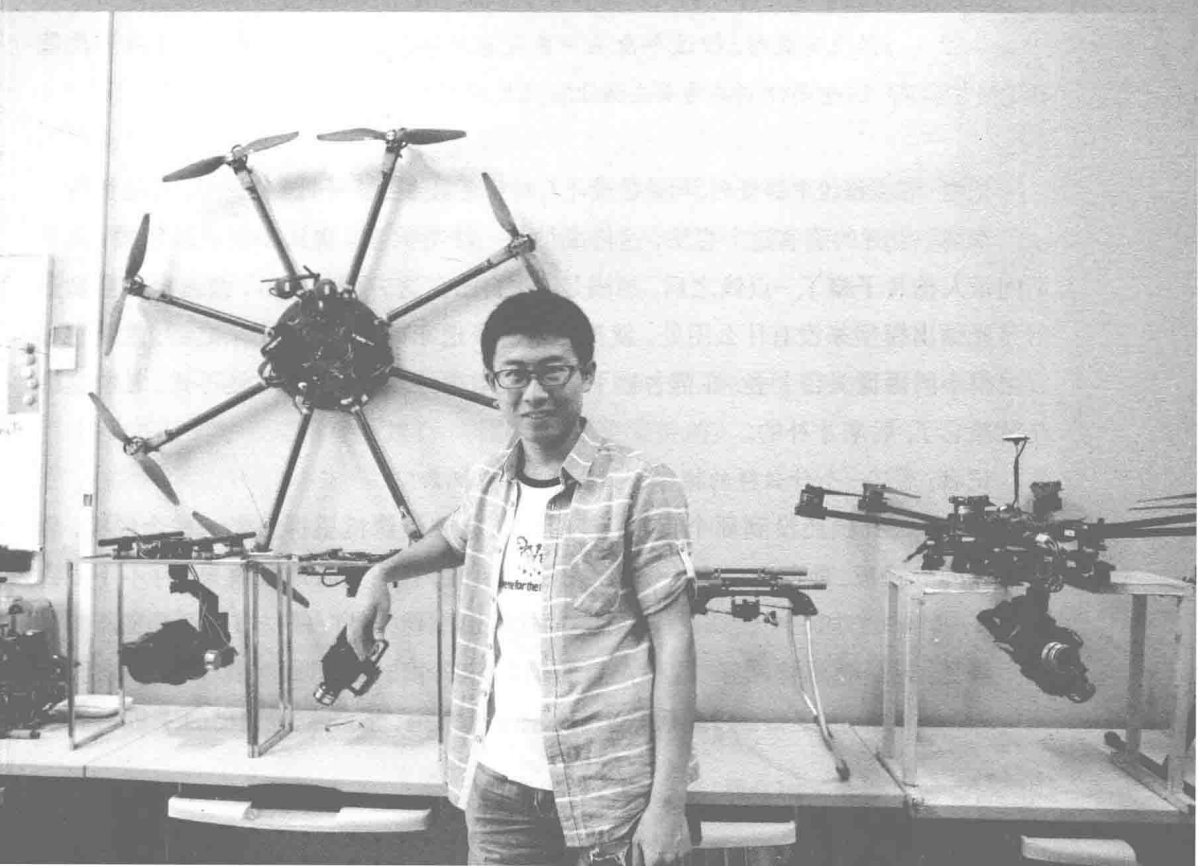
2012年，李念参加中国传媒大学首批文化产业孵化器项目并成为第一批“人孵”团队之一，建立以无人机影视航拍为主要业务的传媒公司——北京中视格瑞文化传媒有限公司，公司的第一笔业务是为中央电视台大型音乐类真人秀《梦想合唱团》拍摄宣传片航拍镜头。

【人生格言】

Tomorrow is another day!

【寄语母校】

感谢广院，四年时间让我找到了自己的方向。祝福母校永远是怀揣传媒梦想年轻人的出发第一站！



2013年夏天,李念大四,在这个毕业求职的躁动时节,他已经拿到了工商局的营业执照,稳妥地开起自己的公司,以无人机影视航拍为主要业务。

这年6月,他接受了几家媒体采访,代表一部分勇于创业的年轻人讲述自己的故事。大部分报道说起他与无人机的起源,都会提到他为女朋友贾雪纯送生日礼物的这段经历。这是属于一个航模爱好者的浪漫,当女生在教室自习时,敲敲她的窗户,窗外悬停着一架小飞机,飞机下挂着一只一米多长的毛绒玩具熊,如同电影中的温柔桥段。但是李念只是把这个创业过程中的浪漫元素当作一个简单的插曲,他说,自己从小玩航模,很早就有了制作航拍飞行器的想法,送礼物只是一个推动这个想法的导火索。

① 逐渐成形的飞行器

大二时,李念向学校申请大学生创新训练计划项目,那时的作品是日后航拍无人机的雏形,外型上仍然更像航模飞机。他为这个飞行器的制作申请了两万元经费,但项目立项通过后,他只能拿到一万元。

经费削减了一半,但项目依旧要完成,他自己添了几千块钱买零件,但这仍不足以支撑他做出一架合格的飞行器。试飞时,由于存在很多技术问题,飞机刚刚起飞就掉了下来。他没有更多的资金为摔坏的飞机做修复和调试,这个项目只好草草作罢。

尽管飞行器没有成形,但这个念头一直没有被李念放弃。2012年春天,他再次进行了制作尝试,这也是计划要为女友送上生日礼物的那架飞机。

记者:很多报道中都提到,你最早设计无人机是因为要给女朋友送礼物,是这样吗?

李念:当时的确有这个想法,这件事情是一个导火索。我从小喜欢玩航模,大学期间帮人拍片子赚了一点钱之后,想满足一下自己在这方面的爱好,做一个小模型。但是光做出模型来没有什么用处,就打算用它来送东西。后来做出来之后,发现它可以把很小的摄像头带上去,在宿舍楼下飞了一圈,拍了点东西,感觉还不错。礼物这事儿就给忘了,后来才补的。

记者:带了一个什么样的摄像头上?是卡片机么?

李念:一开始还没到那个程度。装的是从监控摄像机里拆出来的一个裸板,后面是裸的电路板,前面有一个小镜头。它没法录像,只能实时地看效果,存不下来,就等于一个CCD加一个镜头。当时在地面接收到图像,看了一下,虽然说画面很抖,很不清楚,但是感觉特别好,这种拍摄的角度很有冲击力。然后我就想,下一次我不能挂一个大一点的摄像头。后来再做,挂的就是手机了,把我自己的手机粘到上

面。再后来才是卡片机，然后微单、单反这样一路做下来。一旦这件事情勾起你的欲望之后，就想要继续尝试，就像拍片子一样，当你拍出一个作品之后，就会想下一个作品怎么样才能再拍得更好一些。

记者：这些全都是自己动手做的？

李念：对，全是自己做的，所有零件都是淘宝买的。那时候还是属于零件拼装的阶段，买的都是现成的零件，我只要装到一起去就可以。这是比较原始的阶段，大概持续了三四个月。第二个阶段很大程度上就是自己设计飞机了。我有了一些自己的需求，比方说飞机做多大的，放什么样的电机，用哪家的飞行控制系统，下面怎么装云台等等。所以我就要根据这一系列的要求和周边的组件去设计机器整体的布局。

记者：这个是从什么时候开始研究的？需要很专业的知识吧？

李念：2012年暑假的时候吧，七八月份。其实没什么，这个东西也没什么特别高深的内容。图纸就用CAD画，我上初中的时候就自己学过这个软件，画的是学校的平面图。

记者：初中的时候就自己学这种软件？

李念：就是玩，爱好这个。画的图就像建筑工地用的那种规划图，或者是家里面装修的时候用的平面布置图。这种图大同小异，了解基本原理是可以用来画飞机的。画完之后自己雕了一套，在家里面拿雕刻机做。一开始用的还不是碳纤维，碳纤维的板子特别贵，刻坏了会很心疼，就拿玻璃纤维的板子刻了一套，用了一下感觉还不错。后来就在这个基础上一点点地改。

记者：在央视《幸福账单》节目中，你说你把大三一年的学费都搭进去做飞机，是这样吗？

李念：对，就是做第二架飞机的时候。当我做完第一个带着小摄像头的飞机之后，画板子做的这架飞机花了很多钱。九月份要交学费了，大概七八月份的时候我把钱都花在飞机上了。

记者：家里面知道这件事么？有没有生气？

李念：一开始不知道，后来我找他们要学费的时候，告诉他们我把钱用来做飞机了，因为我计划毕业之后要干这行，所以他们还是支持的。

① 从创客到创业

试飞成功给了他很大的信心，也诱发了更大的兴趣，让李念决定在航拍领域进行更多的尝试，甚至将其作为未来的发展方向。

2012年夏天，中国传媒大学文化产业孵化器项目初次创设，项目鼓励学校师生自主

创业,提供资质代理、创业指导、投融资等多项扶持。李念带着第二代飞行器参加评审,顺利获得第一批“入孵”的资格。在一系列申报、审批的流程之后,2013年4月,北京中视格瑞文化传媒有限公司正式在中国传媒大学文化创意园挂牌成立。

记者:如果没有这个孵化项目,会和现在的状态有差别吗?

李念:那我可能就不知道在哪儿干什么了。当时有做航拍的想法,但是也没有想着要创业,刚好学校有这个项目,才成立了公司,这个项目起到了推动作用吧。如果没有这个项目,就是自己租房子了,不一定是做公司,可能是成立工作室,也许还是做航拍,也可能会做别的事情。

记者:把航拍从个人兴趣发展到创业,你觉得这之间的差别有多大?

李念:对一个团队来说,如果是在学校做一个项目,那就考虑这个功课怎么完成。就像我们大二的时候参加大学生实践创新项目,立项之后考虑怎么结项就可以了,不会考虑后续的事情。这个阶段我们更多地理解为“创客”:把一个想法用你的智慧、能力实现出来,只是做一个项目而已,这个项目可以用来展示,但没有走到实际应用的地步。但是现在要把这个项目拿来做公司,变成“创业”,就要考虑公司的运营和营收,更多的时候想的就是市场这方面,这就是两个阶段。我有一个特别好的作品,卖不出去也没有用。第一步,别人不知道就是没有意义的;第二步,别人都知道了,但是没有人买也没有意义。比方说现在大家都知道航拍,但是没有人知道你做航拍,这是零。飞机做得再稳定,负载再大,航拍拍得特别好,大家都认可,但是没有人找你拍,也是零。我们现阶段就是考虑怎么把我们觉得比较好的东西跟市场对接,这是目前核心的目标。做公司无关乎学生时代那种精神上的理想、梦想,它是现实的,是你怎么实现自己一个阶段的目标的过程,而且这个过程往往很艰难,又很容易因为一点点失误而走不下去。每一个毕业生都要考虑到这点。

记者:现在公司成立一年了,你觉得走上正轨了吗?

李念:算是吧,我觉得公司成立三四个月就基本走上正轨了。我们现在基本上比较规范了,走两条线:一方面是拍摄,对镜头的把握,对飞行路线的掌握,还包括场面调度等,我们在不断地提高,从每一次拍摄中磨合;另一方面对飞机不断地修正,让它更便捷,镜头完成的质量更高。

记者:一直到现在都在不断地改?

李念:对,一直都在改。可能每一代看着都是这个原型,但是细微的地方,比方说螺丝的尺寸、间距、布局还是有差别的。这种差别,我们在平时航拍作业的时候就体现出来了。

记者：自己研发的这些机器会拿出去卖给别人吗？

李念：不会。航拍是对技术要求很高的一个工种，包括飞机的维护、平时的操作流程等等都很复杂。我们也考虑过，这个机器做出来之后是用来销售还是用来服务，最后的决定还是做拍摄服务。所谓服务就是，我们用自己做的飞机或是外面买来的飞机，为客户提供航拍的拍摄服务。这个公司不是一个纯粹的创造型公司，而是一个服务企业。我们甚至不会重视自己研制的飞机的专利，因为这个不对我们产生什么价值，我们的价值是做拍摄服务。

记者：那为什么要花这么多精力不断修改？

李念：因为我要拍摄，只有好的机器才能拍出好的作品。但问题是这个市场还没有特别成熟的机器，拍摄的设备有缺陷，不是很完善，所以我们没办法，反过来要做一些设备上的工作。如果现在已经卖出来特别好的东西，那我就肯定不会去修改了，我直接买来就可以了。

记者：目前整个航拍的市场体量比较小，有没有明确的行规？比如说出了什么样的事故由哪方来负责等等。

李念：没有，包括定价都很乱。有的可能三千块钱一天，有的可能三万块钱一天。这是一个初级市场，两年前几乎没有人做无人机航拍，这个市场肯定需要一个培育的过程。

记者：目前这个比较混乱的环境对你来说是好是坏？

李念：不论好坏都要面对。一个初期的市场会比一个比较饱和的市场更有吸引力一点。虽然定价、服务体系等方面现在还比较混乱，但是我们介入这个市场的时间比较早，所以各方面的积累会比后来的公司要多一些。我觉得这是优势。大学生刚毕业没有什么积累，如果进入一个成熟的市场跟别人竞争，成功的几率就低。我们现在做航拍，是一个不成熟的团队进入一个更加不成熟的市场，机会就比较多。

◎ 让客户觉得我们很专业

公司成立后，李念要解决的第一个问题就是运营成本。公司成立伊始就有几十万的资金投入，日常开销更是项目繁多。为保证公司能尽快盈利，李念努力拓展客户，可公司起步时接到的拍摄任务却寥寥无几。

记者：去年公司刚成立的时候接到的工作不多是吗？

李念：对，去年没有活儿的时候我们也很着急，做了很多没有意义的事情：盲目地给影视公司打电话、参加广播影视展会等。那时候的心态还是学生的心态，觉得自