

广州美术学院大学生

创新创业 典型案例

主 编 李 月

副主编 杨 健 叶年标 何周宇 孙凯军

编 者 郭 亮 王新宏 朱梦梅 卢秀峰 黄素贞



华南理工大学出版社
SOUTH CHINA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

· 广州 ·

序



广州美术学院
GUANGZHOU ACADEMY OF ART

广州美术学院是华南地区唯一一所高等美术学院，经过60多年的发展，形成了“把握时代脉搏，关注社会需求，以产学研相结合的美术与设计教育为主体，主动为区域经济社会发展服务”的办学特色。为了响应国家“大众创业、万众创新”的发展战略，广州美术学院积极发扬学校创新创业文化传统，围绕培养“三创”（创新、创业、创造）型专业美术设计人才目标，加强创新创业教育，改进创新创业环境，优化创新创业教育课程体系，大力建设大学生创新创业实践平台。依托产学研的有机结合，学校积极参与创新创业教育实践活动，有力地提升了师生的创新意识和创业能力，并逐渐积淀为一种优良的创新创业文化传统，涌现出一批创新创业的先进典型。

20世纪80年代初，广州美术学院一批青年教师带领学生团队依托各学科专业自身的人才和专业优势，组建了广东省集美设计工程有限公司，该公司从组建至今30多年来，一直是广州美术学院大学生创新创业和毕业生就业实践基地，是大学生创新创业团队横向渗透、纵向拓展的广阔实践平台。人民大会堂广东厅、星海音乐厅、广东美术馆、2005年日本世博会中国馆、2010年上海世博会主题馆和山西馆等的设计工程，2010年广州亚运会吉祥物等项目，均出自我校。

2016年4月，广州美术学院大学生创新创业孵化基地正式揭牌投入使用，首批遴选出10家学生创业团队入驻。学校努力营造浓郁的校园创新创业氛围，激发学生的创新思维和创业热情，切实为在校大学生的创新创业提供培育孵化基地。

为给广大有志创业的大学生树立榜样，激发创业热情，提供启示和借鉴，我们在对部分毕业10年成功创业的校友进行访谈，以及近几年对在校大学毕业生跟踪调查的基础上，结合我校大学生创新创业的实际，选取了2010年以来我校大学生创新创业的30多个典型案例汇编成册。希望本书能对有志于创业的美术设计专业学生提供更多的参考和启迪，在当前弘扬创新、鼓励创业的时代，投身创新创业大潮，开创更多更好的创新创业成果。

广州美术学院党委副书记 李月

2016年6月

目录

- 从专业国学传承中挖掘创业商机——中国画学院 2016 届本科生 苏永峰…………… (1)
- 独特与突破性的选择——中国画学院 2013 届本科生 张家浩…………… (5)
- 发挥专业之长, 启迪创业梦想——油画系 2016 级硕士研究生 翁非凡…………… (10)
- 将便携智能带给艺考考生——版画系 2016 届本科生 卢显先…………… (15)
- 创业是一件很有意思的事情——版画系 2013 级本科生 韩乐刚…………… (19)
- 发掘小小证件照的商业价值——版画系 2013 级本科生 陈靖雯…………… (22)
- 奋斗在创业的路上——版画系 2015 届本科生 王功臣…………… (27)
- 她的美术教育梦——版画系 2014 级本科生 朱一林…………… (31)
- 如何拥有一个不一样的大学生活——雕塑系 2014 级本科生 黄英文…………… (35)
- 勿忘初心, 努力前行——雕塑系 2012 级本科生 吴智忠…………… (39)
- 有了朋友, 创业才显出它全部的价值——雕塑系 2014 级本科生 何嘉维…………… (43)
- 做自己感兴趣的事——雕塑系 2014 级本科生 陈钰俊…………… (47)
- 80 后大男孩创业开办美术教育机构——实验艺术系 2014 级硕士研究生 周广能…………… (50)
- 艺启教育开创未来——建筑艺术设计学院 2014 届本科生 陈伟雄…………… (55)
- 设计力量助力地域振兴——建筑艺术设计学院 2013 届本科生 王红军…………… (60)
- 走情怀之路, 为城市提速——建筑艺术设计学院 2015 级硕士研究生 许岱珺…………… (64)
- 从手工皮具出发, 做热爱生活的美学家——工业设计学院 2011 届本科生 林建规…………… (68)
- 顺应经济趋势, 挖掘创业商机——工业设计学院 2016 届本科生 李志成…………… (72)

目录

为设计梦想而努力——工业设计学院 2016 届本科生 刘韵扬	(75)
大学生品牌“对质”的创立——工业设计学院 2014 级本科生 邳鹏飞 林含	(80)
坚守标准，质量至上——工业设计学院 2016 届本科生 赖敏威	(84)
仅靠情怀与热血难以成功——工业设计学院 2016 届本科生 刘洋河	(87)
无三屋的纯手工——工业设计学院 2014 级本科生 蔡敏慧	(90)
激发创业灵感，搭建交流平台——工业设计学院 2014 级本科生 秦鹏飞	(94)
与梦想同行——工业设计学院 2013 级本科生 郑晓芳	(98)
整合资源，做最棒的项目——工业设计学院 2014 级本科生 郑欣文	(103)
倾我所有，只为他年折桂蟾宫——工业设计学院 2013 届本科生 杨铭漩	(108)
从需求中挖掘创业商机——视觉艺术设计学院 2014 级本科生 钟国华 曾景豪 建筑艺术设计学院 2015 级本科生 任佳慧	(111)
从自己擅长的地方入手——视觉艺术设计学院 2016 届本科生 邓荣超	(115)
将兴趣变成自己的事业——艺术人文学院 2012 级本科生 崔越岑 刘绮君	(118)
把生活美学融入每个家庭——美术教育学院 2011 届本科生 戴耿佳	(122)
农村飞出的山凤凰——美术教育学院 2016 届本科生 刘海锋	(126)
为了心中的影楼梦而努力——美术教育学院 2013 届本科生 罗伟龙	(130)
“最毕设”——毕业设计者跨学科交流的平台——美术教育学院 2016 届本科生 谭叶欣	(134)

从专业国学传承中挖掘创业商机

——中国画学院 2016 届本科生 苏永峰

【创业者简介】苏永峰，男，1993年8月出生，来自广东广州，广州美术学院中国画学院书法篆刻专业2016届毕业生，2016年1月创办广州市崇贤文化艺术有限公司。公司经营范围：文艺创作服务，书法篆刻创作服务，绘画艺术创作服务，艺（美）术创作服务，艺（美）术装裱、封装服务，艺术表演场馆管理服务等。



天时——国家政策的支持

近几年国内开办书法专业的高校呈明显增多的趋势。据不完全统计，全国有七十多所高等院校具有本科书法专业招生资格，而且每年数量还在递增。全国八大美院中，除了西安美术学院，其余七所都设有书法专业。有些省（区）由于现在招收书法专业的考生已具规模，还开始采用联考的模式，例如河南、湖南、广西等省（区）。纵观近几年高校的招生和就业形势，书法虽然还谈不上红火，但开始脱离被边缘化的趋势。2011年8月2日，教育部下发了《关于中小学开展书法教育的意见》，要求在小学三至六年级的课程中，每周安排一课时书法课，希望有条件开设书法课的地区，在秋季开设书法课；尚不具备条件的地区，也须做好开课规划和具体实施方案。

目前全国中小学书法专业教师极度稀缺，书法师资的培养成为推进书法进入课堂的首要问题。随着国家教育主管部门对书法艺术的重视和高校书法



专业招生人数的不断增加，开办书法高考培训班以及国学兴趣班是一种趋势。

地利——广东国学专业的教育刚开始

在全国七十多所招收本科书法专业的高校中，在广东招生的高校接近二十所。招收的数量也不一致，少的招十几名学生，多的招七八十名学生。在广东招收书法专业的高校之所以这么少，主要原因就是广东的书法考生很少，广东的书法高考也是刚刚起步。广东省内高校每年招收本科书法专业的名额在 100 名左右，其中单考（暨南大学、广州美术学院）的有 40 名，美术联考（湛江师范学院、嘉应学院、韩山师范学院）的有 60 名左右。据不完全统计，广东参加书法高考的考生有 100 名左右，但大部分属于临时抱佛脚的美术考生，真正经过书法高考规范训练的考生只占一成左右。由此可见，广东书法高考的竞争性远低于美术高考，对高考考生来说，书法高考是一个实现大学梦的机会。加上市场对书法专业人才的需求量大，而每年毕业生的人数较少，因此就业竞争不大。

另一方面，岭南地区有亭、有树、有河，安逸幽静，与传统人文环境相契合。很多画室有比较齐全的资料室，里面包括高清的书法、美术图库、各类字帖、报纸杂志、画册以及艺术史书籍，目的是拓展学生的视野。学书法还需要桌子、文房四宝、字帖等，每个学生需要的学习面积五六倍于美术专业学生。

人和——团队的整合

在天时、地利的促动下，苏永峰开始了创业团队的组建。对于高考书法班，他们的教学理念与国内几所著名的书法专业高校（中国美术学院、南京艺术学院、广州美术学院）的书法教学理念接轨，重传统、打基础、学经典，从经典中加深对书法传统审美的认识，从中获取其实践（技法）能力。学生在初学时期属于打基础的阶段，侧重于向古人靠拢，以古为师，师古出新。苏永峰经过几年书法教学方式的摸索，建立了一套较为完备的教学体系，教学大纲、教学实施方案和教学手段都做到科学可行且灵活运用。同

时，他们将教学与考试大纲结合起来，取得了较为理想的效果。

公司的师资强大，以高校的书法教师和书法专业的本科生和研究生为主要教学队伍具有明显的师资优势。苏永峰及其团队成员经过大学教育的培养，本身的基础知识和文化素质较高。同时，书法专业的学习涉及的面比较宽泛，除了研习书法、篆刻外，还要学习古文、诗词、国画、西画、美术史、鉴定等课程，在理论和实践两方面都得到了培养和发展，特别是他们既会书法又能画画的能力弥补了美术生只会画画的缺陷，在创业时具有比较大的优势。在当前中国建设文化强国的时代背景下，作为传统意义上的书法艺术所受到的重视将与日俱增。

摸索项目——教师团队进中小学

书法师资培养成为推进书法进课堂的首要问题。目前，很多中小学正在招聘书法专业老师，并出现了向社会企业购买书法教学服务的需求。于是，苏永峰团队马上注册了崇贤文化艺术有限公司，与中小学校签订合同，为学校提供书法教学服务。这种方式一方面可以保证中小学美术老师的稳定性和专业性；另一方面书法老师由公司统一调整、安排，能保证上课质量。在教学过程中，由接受过书法专业训练的老师教授课程，使得中小学生学习接受的国学教育质量得到较大的提升。比如，在全校学生中普及硬笔，并统一投稿参加比赛，取得了优异的成绩，为其公司的书法教学服务质量赢得了口碑，扩大了影响。

设立分教学点

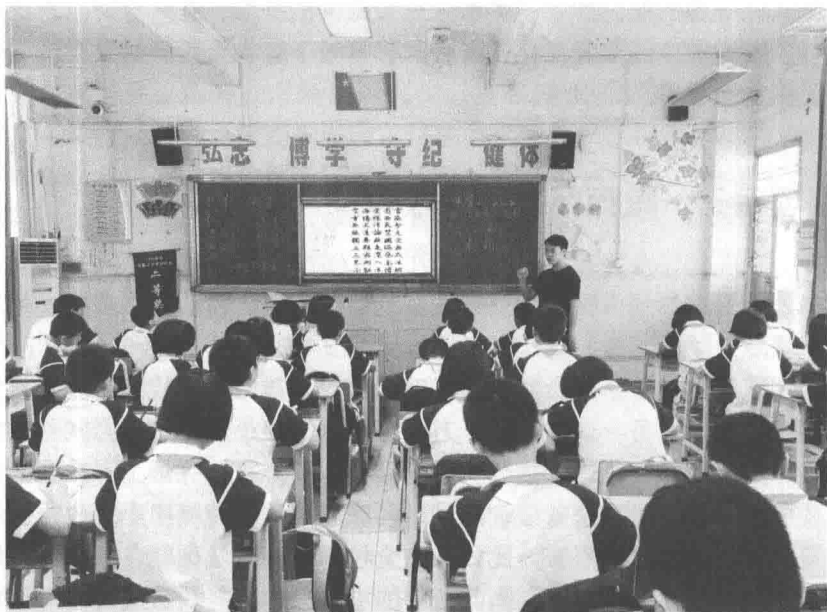
随着公司规模扩大和业务的顺利开展，公司开始根据市场需要设立分教点。每一个教学点的设立，便是一个地区人脉的积累，教学点的开设需要专业的教师团队以及统一的教学方式和专业教学理念。正是基于此，公司的教学成果才有稳定的发展并能独树一帜，得到家长和孩子的认同。

高考部是公司的中坚力量，既是人才输出的地方，也是教学上的重中之重，担负着为学校减负、为家长分忧、为学生减压的重任。公司以一流的师资队伍，严谨的教学态度，完善的教学体系，科学、规范的教学方法，为有



志投身于书法艺术事业的高中生提供了通往大学圣殿的绿色通道。在高考之前，公司还为学子们开设了书法基础兴趣班。他们坚信：不管今后考生们是否走上书法专业道路，起码他们给予考生们的教育服务是超前、负责的，是和专业路线一脉相通的。

创业讲究天时、地利、人和，苏永峰及其团队有信心立足于书法这门国学、艺术的教育服务，为进一步提高大众审美和全民文化素质而努力。



(中国画学院供稿)

独特与突破性的选择

——中国画学院 2013 届本科生 张家浩

【创业者简介】张家浩，男，汉族，1990年3月出生，来自广东肇庆，广州美术学院中国画学院壁画专业2013届毕业生，2013年6月创办HEART艺术。公司经营范围：研发性作品（国画、实验水墨、岩彩、沙画）。



从小至今，他一直是个令人操心的孩子，他更是一直为自己的人生目标而操心，一直给自己超乎常人的压力。也正因如此，他在大学学习期间，在艺术创作上推陈出新，成立了独具特色的艺术工作室。他认为现在的艺术工作室应当打破传统思想的桎梏，积极寻求突破。

结缘之根本

张家浩从小身体瘦弱，做事却从不退缩。据其本人回忆，在他小学四年级的时候，不幸发生意外而住院治疗。在住院期间，他喜欢在病房之间来回跑动，忽然有一天，他发现儿科科室那边有一张大的儿童壁画挂在墙上，虽然当时看不出个所以然，但是他在住院期间总是喜欢在这里逗留，他常问自己：“为什么？”当时他心里的答案是：“因为整个医院，只有这个儿科科室的摆设让他觉得自己不是一个病人，这里的摆设，这里的小木偶，更重要的是这里独特的壁画，都让他感到一种在医院其他地方体会不到的舒服感。”



从那以后，他逐渐萌生出以后能从事营造空间氛围相关工作的想法。

在张家浩的成长过程中，由于家庭贫困，他无法受到正规的艺术审美教育，但是他常常跑去一些茶楼观看店中摆设，大至酒店大堂、超市，小至同学家，他就喜欢看别人墙壁上挂的是什么画，总是在想：要是自己来摆设，会摆成什么样的画？

心之所向

上了大学后，他很明确地知道自己想要什么，他想成立一个以绘画为主的艺术工作室，以独特的艺术形式存在。同时，他也深知创业不易，自己缺少的是什麼。他想自主创立一个公司，但创业必须具备较强的综合管理能力，于是他从大一开始便进入了广州美术学院青年志愿者协会任职，积极参与各项组织活动，大三时担任协会的主席，并成立广州美术学院青年志愿者指导中心，组织拓展志愿服务活动。同时，在广州美术学院中国画学院担任辅导员助理，主动协助老师开展工作。在日常工作中注意总结经验，提升自身的综合管理能力。

大三的暑期，他开始思考：现在的美院毕业生很多，职业画家也数不胜数，但是，纵观现在的美术工作室，都是千篇一律，每个工作室做出来的产品大同小异，国画、油画、装饰材料画等等，随处可见。因此，要想自己的工作室在市场不完善的机制下立足，需要在继承传统的同时注重独特性，寻求突破，办出特色。从他工作室卖出去的画，都要让人感觉是在其他工作室没见过的，能让他人看到他的画时，愿意停下脚步观看，这是他目标的第一步。

因爱而聚

创立独具特色的艺术工作室这一创业计划，虽然表面上比较迷糊，但在他心里已经扎根很深，只是在等待时机，等待自己的积累。他知道单靠自己的力量还不足以实现心中的想法，需要团队的配合，而且是完美的配合。他

在担任学生干部、辅导员助理的时候，经常接触不同的同学和老师，他就主动与他们交流，虚心向人家学习。例如在上园林设计课程的时候，广东省集美设计工程有限公司的设计总监龙老师过来上课，他主动把心中模糊的想法一一道出，龙老师说道：“一个巴掌拍不响，一个人的想法很有限，想法固然重要，但是团队的运作就如连接人体心脏中的血管。”一语点醒梦中人，张家浩醒悟之后积极寻找合作伙伴。在他看来，现在的客户比较刁钻，一个好的团队，决定着工作的品质，只有志趣相投、目标一致的人才是团队的核心。于是，他把自己的想法和目标与8位同学分享、讨论，最后，确定了3位合伙人一起创业。

回归初心

大四开学时，张家浩已经成立了工作室，并以工作室的方式进行探索，尝试多元化发展。初期工作室的方向以软装、工艺品、摆件形式为主，尝试过参加校内外的创意市集、展卖活动等进行产品销售，目的是先让工作室生存下来，让更多人知晓他的工作室和产品。在工作室运营勉强维持下来后，他开始积极探索公司未来的发展方向。

他思前想后，不断问自己：“这是为什么？难道就这样？这就是结果？”在一天晚上睡觉前，脑子一转，突然想明白了：现在工作室的运营杂乱无章，忘记了自己创立工作室的初心——独特性才是最重要的。于是，张家浩改变工作室的创作形式，以平面空间的形式存在，同时注重原创性，每一幅画都是自己创作出来的，原创并不代表保守。他们为了迎合市场的运作，融合市场元素进行创作，研发材料，以研发作为主打的创作型工作室，不再沿用传统的销售模式，把品质做到极致，以吸引客户眼球，让客户找到工作室的价值。他们不再以传统的画面模式出现，而是让画具有现代性，呈现出雅俗共赏的效果。他认为当客户需要软装配饰、空间设计时，在市场上找不到的，便会主动来工作室寻找需求。“出品质 - 等客户上门”的模式让张家浩的工作室减少了主动销售的环节，节省了更多时间进行研发和创作独特的作品。大四完成毕业创作后，张家浩正式成立了 HEART 艺术工作室。

打破传统，展现当代，不失艺术观赏性，又具有市场性，创作这样的作



品，说起来简单，却需要耗费许多精力和时间。就如一张现代水墨，不再运用传统的国画形式，而是以不同的材料来绘制画面，突破传统画面，使画面不仅具有国画水墨韵味，更具现代性。运用冰块、玻璃水、胶油等材料融入墨中，绘制现代水墨作品。但是因为经验不足，前期画成一张满意的水墨画，需要画几十张甚至几百张来总结经验，再在这几十张甚至上百张作品里面挑选出精美的几张。还有材料的研发，目前对画面材料的研发还不多，张家浩说，比如其中一个画种，名叫沙画，并不是传统的沙画展现，而是以沙子作为媒介，再加以颜料进行绘制，展现出独特的材质感，和现代设计完美地结合起来。用沙子作为媒介，思考和探索沙子在纸、麻布、木板等材料中会出现什么效果、如何更好地展示沙子作为画面颜料的效果，他试验了无数次，花了3个多月时间才掌握让石英沙融入画面、成为颜料的方法。

心之展现

张家浩在创立工作室的过程中遇到挫折并不是选择逃避、放弃，而是积极寻找解决办法，不忘自己的初心。从工作室成立至今，一直以品质来吸引客户，满足客户高品质的需求，已经取得了初步成效。

从2013年实验水墨创作至今，他成功设计出来的产品已有上百个，广泛运用于广州、深圳等一线城市的楼盘装饰，仅仅这款产品取得的收益就已超过百万元。当以沙画为材料的新型作品研发出来后，更是被外国酒店广泛采用，第一年就被迪拜的五星级酒店预定了180多张作品，用于酒店装饰，后续有加拿大、新西兰等国外客户预订。

研发出来的作品，采用不同画面、不同材料，具有不同的效果，得到不一样的客户青睐。在创业道路上，张家浩创立的工作室能在残酷的市场上立足，必然有他独特的一面。他认为，创业道路非常艰辛，希望继续“推陈出新，互相帮助，不忘初心。”



(中国画学院供稿)



发挥专业之长，启迪创业梦想

——油画系 2016 级硕士研究生 翁非凡

【创业者简介】翁非凡，女，1992 年 4 月出生，来自广东汕头，广州美术学院油画系 2016 级硕士研究生，于 2016 年创办 Artree 艺树，2016 年 4 月艺树团队入驻广州美术学院大学生创新创业孵化基地。主要经营范围：展览、活动策划、教育、艺术品衍生等。



16 岁就考上广州美术学院附中，注定走上一条与艺术分不开的道路。高考选择了广美油画系，更是在纯艺的道路上越走越远。学生时代的翁非凡，因为美术而比其他学科的同龄人多一份简单、快乐。从未想象毕业后的日子，从未思考专业与职业的关系，虽偶有关心招聘会之类的信息，但发现学科与实用性之间存在差距，便扔在一边不再理会。

直到本科毕业后，应届考研失利，翁非凡才开始思考与探索：7 年的绘画学习与就业之间该如何走出自己的道路？环顾周围一起学艺术的朋友，无论是本科同学还是研究生同学，都与她有同样的迷茫。除了部分同学做了中小学美术老师，很多人并没有特别专业对口的就业机会。大家戏言“毕业 = 失业”，果真如此？她不愿意相信。

从“我需要的”到“大家想要的”

“纯艺”（指美术专业）的学生是一个小群体，放在“以经济为中心”的大环境中更是一个不起眼的小群体。虽说当今时代，互联网为青年艺术家

带来了诸多机会，但是鱼龙混杂的互联网经济，也使“纯艺”的学生在长期的专业学习之后，面对即将踏入的社会显得更加迷茫。如何运用自己的专业知识在社会立足？如何才能不放弃自己多年的坚持？如何才能在工作中继续探索个人的艺术道路？是要积极改变自己找一份稳定的工作，还是坚持艺术创作？自己曾经笑言：如果能有人资助自己继续进行艺术创作就好了。然而，随着每年扩招，艺术类学生越来越多，能够真正成为职业艺术家的却寥寥无几。那些“美好愿望”不能守株待兔，总得去做点什么。

在个人的探索中，翁非凡在为自己思考着，也在为这个小群体思考。于是，在本科毕业半年后，她开始萌生搭建艺术类平台的想法。扶持青年艺术家，特别是在校生，帮助他们有效地对接商业公共空间，让艺术在生活的方方面面发挥作用的同时，增加艺术类学生在未来职场的就业能力，使他们积累继续创作的资金。

2016年初，在广州美术学院大学生创新创业孵化基地的扶持和帮助下，刚刚本科毕业的翁非凡遇到了把理想转化为现实的机会。她与两个油画系师兄一起踏上了创业道路，搭建 Artree 艺树——一个艺术社交平台。Artree 艺树的诞生，正是基于这群“纯艺”学生的艺术理想，源于这个小集体的“需要”。

从“我们想要的”到“社会需要的”

翁非凡搭建的 Artree 艺树是对接青年艺术家与商业公共空间的艺术社交平台。提倡“让艺术走进公共空间，让公众体验不一样的艺术空间”，与咖啡馆、书屋、生活馆、精品酒店、综合体等经济实体合作，为商业空间提供艺术增值服务，主要包括艺术空间布置、艺术活动策划、周末成人艺术课堂、艺术品衍生等，建立独特人群社区，丰富社区文化生活。这样一个理念与业务板块的提出，是在毕业半年后的工作与学习中，对当下实体经济的分析提炼出来的。翁非凡发现个人或小群体的需要并不能完全成为业务来拓展，而需要配合大环境下社会的发展与需要，挖掘某个客户群体，细分该群体需要而设定业务。

在调查中，她了解到从2008年淘宝首批线上店主低成本创业成功，到2012年开始的微商经济，互联网经济越来越多地走进寻常百姓家里，网购



成为便捷、经济、实惠的代名词，极大地影响了实体经济，大街小巷的服装店、百货店、饰品店纷纷倒闭或缩小规模，只剩下网络不可替代的餐饮及娱乐等服务性行业还像原来那样经营。

然而2015年下半年却是全面实体经济“转机”的一年。线上经济的普遍，也带来了冒牌假货、服务缩水等问题，部分消费者开始转向实体消费。毕竟实体消费代表现实、情感、交流，特别是部分国际品牌纷纷退出天猫商城，大型商业综合体也在二三线城市大规模设立。如今的实体经济比起十年前最大的改变是，人们更注重消费过程和消费情感的体验，即体验的不可替代性，这也是网络所无法替代的。而实体商业空间与艺术的结合，正好可以最大限度地给消费者提供上述消费体验，所以越来越多的商业空间尝试与艺术结合，最典型的例子莫过于K11——一个以艺术为主题的商业综合体。然而如绝大多数咖啡馆、书店等中小型商业空间却无力像K11一样有大资本的投入，实现与艺术的结合。在调查了解后，翁非凡决定抓住机遇。在2016年实体经济全面回归的第一年，与这些中小型商业空间合作，结合他们当季度的营销需求，为其策划艺术类活动，增加顾客消费体验，包括空间的装饰展览、艺术类的沙龙、艺术课堂、产品类的艺术衍生等。

在这些商业性活动中，翁非凡一边配套商家策划方案，一边引进青年艺术家及其作品，其中的成人艺术课堂也是为青年艺术家积累艺术品顾客群体。翁非凡与她团队的伙伴们不断摸索社会需求与企业理念的平衡，在满足社会需求的同时，引导需求，在潜移默化中导入专业艺术理念。

从“专才”到“通才”再到“专才”

创业是个历练的过程，本科毕业初期的翁非凡和她的团队都只是会“画画”的“天真小孩儿”。在工作中，他们发现自身职业化的欠缺，从专业全方位技能到人力配备，再到财务管理、客户服务和项目推广，各个过程都需要学习。

翁非凡作为品牌主理人，因在她的工作中接触到咖啡馆运营和策划，包括网络推广，对品牌和设计也略有涉猎，所以开始在团队中负责部署具体发展战略事宜，制定年度及季度经营计划，负责工作室日常经营事物，对活动进行总结以及数据分析，收集市场需求信息，及时调整市场策略，管理团队