

5万人关注创客汇,会员招募持续进行

“创客齐鲁”粉丝量屡创新高

本报济南10月18日讯(记者 李虎) 齐鲁晚报为我省中小微企业量身定做的一站式服务平台——“创客齐鲁”(微信号:qlwbckt)正式上线,“创客汇”作为省内最专业、最高端的创客组织也同时亮相。截至目前,会员人数屡创新高,粉丝量已经超过5万人。创客汇会员招募持续火爆进行中,可拨打本报咨询热线0531-85193174咨询。

“创客汇”定位于山东省内最专业、最高端的创客组织,实行会员制注册,主要对接山东中小微企业的投融资、项目推介、品牌推广和人脉拓展的需求。全年将联袂省外知名投资机构举行近百场路演和路演培训,同时还将组织私董会、创客讲堂、企业互访等

活动。齐鲁晚报开设的“总理喊你来创业”栏目、齐鲁晚报APP客户端“齐鲁壹点”创客团频道将专门报道山东省内优秀的创业者和创业项目。

创客汇成立以来,会员人数不断攀升。数千名创业者打来咨询电话,很多创客在了解了创客汇的情况后,纷纷加盟成为会员。这些会员来自济南、潍坊、青岛、聊城、泰安等全省各地,涉及节能环保、自动化设备、医疗器械、互联网医疗等各大领域,大家抱着不同的目的参与其中。

创客汇实行会员制管理,由专门的团队运营,提供11项服务。其中,创客汇将联袂国内知名投资机构,举行上百场路演和路演培训。创客汇为会员企业提供精准的营销策划

和推广方案,并在齐鲁晚报,“齐鲁壹点”APP、齐鲁晚报官方微博、微信上开辟专门频道,为会员进行品牌推广。

创客汇的会员招募还在进行中。您可以加入齐鲁晚报创客交流群(群号365214320),下载填写入会申请表,进行报名。



创客齐鲁微信公号二维码

掀起企业与资本对接盛宴

创客汇将再举办5场路演

最近5期专场路演日程暂时安排如下:

时间	拟邀请机构
10月20日	九鼎投资和鲁信康大
11月10日	吉富资本和天星资本
11月24日	安芙兰创投和开来投资
12月9日	达晨创投和德厚资本
12月23日	英飞尼迪和昊古资本

目前,创客汇凝聚了深创投、红杉资本、九鼎投资,IDG资本、天星资本,开来投资、达晨创投、鲁信康大、红桥投资、吉富资本、纳盈投资、鲁信创投、海汇投资(排名不分先后)等机构,后期

还将有超过50多家PE、VC机构加入进来。

一场场含金量十足,货真价实的投资融接洽会,岂可错过!我们已经准备好了,只为等你来!

“创客+”离不开艺术范,关注慢生活里的生意经

“总有一种情怀触动你的购买力”

3D打印、移动互联、O2O,全民创业大潮下,创客都在拼速度、拼创意。

而在这股大潮中,还有一群创客,他们喜欢慢生活,把创业立足于每个人内心深处都会有的艺术情怀。在他们看来,情怀与商业并不矛盾,总有一种艺术会触动你的购买力。

本报记者 王颖颖 李虎



高琪把一辆老式自行车摆在手工生活馆的门口,用来展现自己的情怀。 王颖颖 摄

1 用半商业化模式支撑情怀

三个多月前,80后小伙高琪在济南CCPARK创意港发起成立了匠心中国·手工生活馆,如今已经在济南小有名气。

9月9日上午,济南某街道办事处想举办居民互动活动,手工制作便是其中一项,找来找去,他们将场地定在高琪这里,一笔生意就此达成。

让来客一进门便感慨“哎,济南还有这么好玩的地方”或者“眼前一亮”,这正是高琪追求的。门口的老式凤凰自行车,让浓浓的怀旧气息扑面而来。70多位手工艺人制作的饰品、皮具、瓷器、肥皂等有序地摆在高一米左右的摊位上,在面积200平方米的场馆里摆了里外两圈,五花八门。

目前,高琪每周都能接到

手工培训课的单,人气也很足。除了络绎不绝来逛街的市民,手工艺人也在此聚集,有的是来自己的摊位卖产品,有的干脆带着材料过来现场制作。“有人说这跟格子铺的理念很像,但我认为不一样。我们这边手工艺人的参与性更强一些,大家相处得很融洽,形成一个圈子。”

高琪从事过园林工作,早前喜欢玩多肉与腐木微景观,在玩的过程中逐渐认识了很多手工艺人。“后来我发现很多手工艺人的生存状况并不是很好,纯靠卖手工艺品甚至难以生存,我便萌生了搭建一个互帮互助平台的想法,所以才有了这个手工生活馆。”高琪认为,济南是一个很有文化底蕴的城市,

但是文化环境却不够好,他想做济南的一阵小清风,给手工艺人一个温暖的地方。

“所有组织生存都需要资金,但是如何在情怀和商业之间平衡是一个很难把握的事情,但我相信总有一种情怀能够触动购买力。”所以高琪打算成立一家文化传播公司,主要从事手工作品展售、手工课培训、飞鸟集市和产品推荐等业务。

新公司成立后,高琪与另一个合伙人作为主要股东,其他人也可以参股。“我们与众筹不同,众筹需要很商业的规则,而我们想把主动权掌握在自己手中。其他的参股人必须是手工爱好者,可以知道公司的财务情况,但不能参与公司的经营。”

2 24小时书店说开就开

从8月2日正式营业到现在,睿丁岛生活美学书吧已经开业近两个月,在开书吧前,徐长东是一名设计师,开书吧是他偶然的想法。

3月26日,他在朋友圈发起众筹,短时间内就召集了包括他在内的十位众筹者,近30万元众筹资金到账。“与其说是众筹,不如说是合伙人,从发起阶段到书吧开起来,我们走的都是传统的程序,大家聚在一起,都有一个类似的情怀。”徐长东说,睿丁岛想吸引的是那些想跟文化走得很近、想要心灵更加自由的人。

书吧布置很随意,进门右手边是一个咖啡吧台,面积400平方米的大厅主要被各种造型别致的书架占据,上面摆的书籍中80%都经了徐长东的手,且不乏原版台版书。书吧的一角,两三张矮桌与毯子搭配,可以坐在地上看书、喝咖啡,还有人看累了躺在那里休息。

徐长东认为,书吧定格调比定客群重要,他想打造成偏艺术休闲,远离商务的感觉。开业以来,书

吧的布置一直在变化。“咖啡区一开始只卖茶,儿童区由原来的一张桌子调整为一个区域,一个月后可能还会有调整,都是根据产品的销量和顾客的反应而来。”

书吧为24小时营业,但是仅限会员且有固定的时间。一开始是每周二、四开放,后来根据大家要求,时间改为每周六。“每人100元钱,一壶茶、一份点心,还有电影放映和夜读环节。”

徐长东说,从始至终,他都没有把盈利放在第一位,但是现实情况迫使他去考虑盈利。面对电商冲击,实体书店如何寻找出一条出路。台版书、艺术现场、生活美学和文化沙龙是初步的想法。

“我做了十几年设计,也积累了一些设计师资源。下一步还打算引进他们的作品,一方面推广设计师,一方面卖产品。”徐长东说,从书吧成立开始,他便没有刻意去做什么,但是如今被迫去考虑商业模式的问题,也只能说是在摸索。

3 创意空间推广至简至美

远宏艺术空间静静地等在CCPARK创意港二楼的东北角,靠近门口的墙边悬挂着宣纸做成的挂帘,场馆内,油画、瓷器以及各种艺术衍生品,比如食盒、茶具等,样样精致,错落有序地摆放在展架上。

远宏艺术空间5月份试营业。创始人之一陈早早介绍说,当时觉得济南缺少这样一个有主题、有创意的空间,特别是像北京芳草草地那样的地方,合伙人一商量,于是有了这家艺术空间。”

该艺术馆的另一位创始人是山东艺术学院陶艺工作室的企业导师,给学生们讲艺术市场化、如何把艺术和生活结合好等相关内容。“她认为生活美学必须市场化才能推广到千家万户,艺术品并不

是纯粹的摆件,除了有艺术价值外,也有经济价值。”

陈早早说,他们目的是搭建一个平台,把艺术家好的作品介绍给大众。同时,也为一些年轻的、刚起步的艺术家提供一个平台,让更多人关注他们。“我们同时还做艺术衍生品,功能性和艺术性兼具,价格也比较亲民。”此外,艺术品展览、推广活动空间、会议、陶瓷制作体验、空间装修设计、生活美学茶器配套等也是涉及的业务范围。

虽然开业已有数月,但陈早早说,目前远宏艺术空间还在投入期,展售艺术衍生品作为主要营收,收入仅够支撑场馆的运营。“有个市场培育的过程,这个过程可能会很慢长,所以我们没有太多计较赚不赚钱。”