

# “总理喊你来创业”第二季启幕扫二维码可快速报名 1亿创投资金寻找山东创业先锋

本报济南5月1日讯(记者李虎) 3月伊始,齐鲁晚报年度活动“总理喊你来创业”第二季——“寻找山东纳斯达克先锋”正式拉开帷幕。这是齐鲁晚报举办的一项贯穿全年的大型公益活动,采取创业大赛的形式,通过月赛、季赛、预赛和决赛,从众多参赛创业企业中选拔出10家企业,这10家最终胜出的企业不仅将获得荣誉称号,还能获得创投资金的支持,本次活动的合作方——开来证券提供的创投资金将不少于1亿元。

4月14日下午,“寻找山东纳斯达克先锋”首次月度比赛如期拉开帷幕,济南极源生物科技有限公司、山东桌趣文化传媒有限公司、仁汇智能源有限公司、掌麦信息科技有限公司、济南恺恩经贸有限责任公司5家人围企业进行了路演比拼,获

得了点评嘉宾的认可。

“大众创业,万众创新”的风潮,从去年在齐鲁大地迅速兴起并蔓延。为响应政府号召,齐鲁晚报在去年5月推出“总理喊你来创业”系列活动,在社会上营造了浓厚的创业创新氛围;6月份成立的齐鲁晚报创客团,目前已成为省内最活跃的创业者互助交流平台;10月份开发“创客齐鲁”山东中小微企业公益APP平台,并组建“创客汇”会员组织,利用齐鲁晚报媒体平台,整合各类社会资源,更精细化地为我省中小微企业服务,广受我省创客、投资人和创业服务机构的好评。

今年的“寻找山东纳斯达克先锋”评选活动是“总理喊你来创业”活动升级版,现面向社会征集优秀创业企业。报名参赛企业需具备以下四个条件:

(1)企业注册地必须在山东省内,不接受自然人报名;(2)创业项目必须具备产品创新、技术创新、模式创新等特点,具有较好的市场前景和发展潜力;(3)资金需求在100万元—1000万元之间;(4)原则上企业成立不足三年,实缴注册资本500万元以下,营业收入在1000万元以下,员工人数在50人以下,纳税额在50万元以下,优秀的企业可适当放宽条件。

开来证券是本次活动的合作创投机构之一。目前开来证券已经成功辅导推荐了300多家企业登陆全国各大股权交易市场,成为我国区域性股权交易市场的最大保荐商。开来证券董事长王峰表示,开来证券将全程跟踪选拔出来的创业项目,对优秀创业企业进行投资,合计资金不少于1亿元。

## 活动如何报名

如果您有创业梦想,创业公司符合大赛要求,请尽快提供完整的创业(商业)计划书。  
活动咨询电话:  
**0531-85196807**  
**0531-85193838**  
齐鲁晚报创客团QQ群号:365214320;464752642。

资料请发送至邮箱:  
**boy211567@163.com**或  
**379382169@qq.com**。  
本次活动特别开启了报名绿色通道,参赛企业还可以扫描下方二维码,登录齐鲁壹点客户端一站式快速报名。



关注创客齐鲁 齐鲁晚报企业家联盟  
欢迎扫描二维码

## 一句“宋仲基很会撩妹唉”掀起病毒式传播 《太阳的后裔》怎么撩到营销痒点

“原来《太阳的后裔》是拍完之后才同步播出的,这是为了配合中国的播出制度。”山影总经理晋亮也在关注这部热剧。虽然已经剧终,但是它的长尾效应仍在发酵,以至于爱奇艺确定它的营销寿命会长达半年之久。《太阳的后裔》是如何撩到营销的痒点?



宋仲基很会用眼神撩妹。

本报记者 任磊磊

### “撩妹”诞生在咖啡馆里

距《太阳的后裔》播出还有一周时间,负责该剧媒体营销的市场部小组几位成员开始审片找传播爆点。一集播毕,几个90后小伙伴有些累,于是相约到楼下喝咖啡。由于片子足够吸引人,几个人就剧情聊得很嗨。

爱奇艺市场部内容营销团队共17人,之前做过互联网营销人员以及媒体记者,他们擅长的就是包装策划和营销,市场部为项目小组制,每三四个人组成一个小组负责不同的项目,小组成员多是85后、90后年轻人。

突然,其中一个人道:“宋仲基很会撩妹唉!”当时正值《太子妃升职记》热播,已经有网友用“撩妹”这个词来调侃太子妃张天爱,但这并没有被片方作为一个爆点来进行病毒式营销。小伙伴们围绕着“撩妹”这个词越聊越开心,于是把“撩妹”这个词作为这部剧推广的第一个主题标签。

回到办公室,小伙伴们开始准备“物料”,和媒体沟通新闻稿、做表情包、抠病毒传播视频……一切准备停当。2月24日,该剧与韩国KBS电视台同步播出,项目组成员在网上根据剧情的推进不断放出这些物料。

在传播过程中,爱奇艺很重视媒体记者的舆论引导作用。在他们的媒体微信群里,放出物料让媒体朋友帮忙在朋友圈进行转发。

当晚,“宋仲基撩妹”就上了话题榜热搜榜首。首播的成功营销奠定了这部剧必红的命运。以

至于这部剧播完后,KBS方面又加播了3集特别内容,公开《太阳的后裔》的经典台词及制作花絮。

热剧给爱奇艺带来了丰厚的回报,该剧的贴片广告从最初的70秒延长到120秒;除了兰芝、潘婷、滋源在内的50多家长期客户外,有不少品牌因为热剧效应追加了在爱奇艺的投放。

### 关注二次元文化

爱奇艺高级副总裁杨向华认为,年轻人永远有一个自己喜欢的、引领的潮流,这叫“亚文化”。但是年轻人长大以后,他自然会融入主流文化,伴随他成长的一部分亚文化也会变成主流文化。我们要做的就是保持关注——那些二次元文化能扩展到大众人群的一些文化,我们会重点投入,剩下的我们保持关注,保持及时的敏感性挖掘,比如我们引入了弹幕。

互联网思考的是二次元文化扩展到大众人群,但主流文化实际上也希望赢得二次元的关注。

近期,一首致敬《西游记》的音乐作品《取经》意外在朋友圈走红,该曲改编自《敢问路在何方》。摇滚组合推乐队用摇滚的方式进行了重新演绎。这样的创新手法引起了《人民日报》海外版的注意,认为《取经》的样本价值是“中国原创流行音乐走出去一直前路漫漫,‘经典+创新’的模式或许是‘西游’的可行路径。”

如果说,经典代表主流、创新代表二次元的话,两者如果能够完美融合就打通了文化传播的通道。

### “星二代”的赌注

有评论称,宋仲基在中国比在韩国红,他是从中国红回韩国的,中国互联网再一次证明了自己的造星能力:不仅能制造本国明星,还能同步制造出韩国明星。

《太阳的后裔》最大的卖点就是与韩国同步播出。韩方为了配合中国的电视剧播出制度,打破了以往边拍边播的制作方式。资本向来是取得话语权的最好利器,韩方的做法是对中方资本的一次妥协。

张纪中的女儿张语芯是该剧的幕后推手,她的另一个身份是爱奇艺版权管理中心总经理。她把《来自星星的你》、《哦我的鬼神大人》、《太阳的后裔》这些韩剧带进中国来。

在《太阳的后裔》还是韩国报纸上的一条新闻时,张语芯就注意到了。买这部剧的时候,张语芯甚至不知道它在哪个电视台播,哪些明星出演。她带领团队第一时间飞到韩国,在韩国还没有售卖这部片子的时候,几乎是没有任何犹豫,就以每集23万美元买下了这部剧。

这个像赌注一般的价格比2014年优酷土豆购买《匹诺曹》时每集28万美元低了5万美元,这就是资本提前介入的好处。按张语芯的话说,“如果等这些信都出来之后,肯定是打得一塌糊涂了。”

当然,影视行业的迭代也是很快的。《太阳的后裔》刚播完,就已经有网友在问:中国妇女的下个老公在哪里?

宋承宪、李英爱主演的《师任堂》将于第三季度在中韩两地同步播出,不知道会不会产生下一个老公?

## 工资连涨三次

## 为何还留不住90后程序员

□马绍栋

“没办法,现在这种活都得自己亲自干。”S老板打开笔记本电脑,对照着一个客户已经审核通过的PPT文件和自己手写记录的客户新提出的要求开始了编程。

五年前,S老板和另一个技术男合伙创办了公司,借助自己在老东家时积累的客户资源和技术男的实力,公司很快在企业信息化这一领域找到了市场,客户基数快速增长。然而让他们欣喜的同时,人才储备却成为最大的短板,以至于原本已经当上老板的S,不得已一步步向业务一线靠,到现在居然亲自上阵干活,成了最敬业员工。

现在这种程序员不是多得是吗?面对笔者的疑问,S老板只能“呵呵”了。他坦言,这两年随着移动互联网高速发展,各行各业都在拼命向这一领域转型,一夜之间喷涌而出的需求让各个高校计算机、软件等专业毕业生全部往这个行业里扎,人才是多了,可人才的要求也是水涨船高。

“90后个性张扬是众人皆知的事实,有个性也是好事,但你总得干活吧。”S老板无奈地说,从去年年底到现在,他已经连续给一线程序员涨了三次工资,可这并没有让90后们增加对公司的忠诚度,离职率依然居高不下。“很多时候是一个人辞职,立马带动一拨人,你涨工资也没用,现在的联系工具多方便,这帮小孩都有自己的圈子,有时候一条微信过来,就辞职了。”

是现在行业太浮躁,还是90后小孩太有想法?S老板也曾多次反思,自己也上过各种企业管理的课,每次回来也在不断给员工灌输企业文化,意图增加员工们的认同感、凝聚力。但面对整个移动互联网行业惊涛骇浪般的发展,各种技术大牛屡创新高的年薪,90后程序员们得陇望蜀,跳槽也成为家常便饭。

“没办法,经常是这边刚谈下一个单子,方案也出来

了,就等项目编程启动了,结果人辞职了。能做完手头项目再辞职的,已经谢天谢地了。”时间一长,S老板不免也习惯了这种节奏:这边忙着招人面试,那边忙着在职员离职手续单上签字。“像我们这种小企业,讲文化什么的全没用,员工就看中钱,工资涨到我们承受不了了,也就只能说再见了。”

S老板的无奈不免让人唏嘘,也让人重新思考:在互联网涤荡各个行业、90后集体上位的背景下,企业管理尤其是中小企业管理成为考验老板智慧的首要命题,而且对一些平台低、资源少、实力弱的中小企业来说,还够不到管理层面,而是如何生存的问题。

应当承认,90后程序员被偏见贴上了不少标签,然而同样应当看到,在移动互联领域涌现出的优秀90后创业者不仅仅只追求金钱的数字,背后同样有过人的情怀和超人般的勤奋。互联网碾平了一些行业的门槛和壁垒,让每个人的能力和追求更加透明,反过来也有助于老板更清晰地选对人用人。

90后们需要钱,还是需要平台、价值观?笔者认为,在这种形势下,老板们不得不重新反思自己做企业的初心和最终的发展路径,你给员工的价值到底是什么?企业的使命到底在哪里?

如果只是为了做点生意,挣点钱,那么员工的加入和离职亦不过是成本核算过程中一个再简单不过的程序,没必要为人员流动大动肝火;如果你的企业真正有解决某一需求、实现某一价值的愿景,那么你的确应该沉下心来仔细研究每一个90后员工的能力和心里,两者相结合,在岗位和薪资设计上做到最佳融合,不求像海尔一样让员工去当创客当小微主,至少也应当像华为一样,让员工的付出、成长性都能够得到应有的兑现。