

# 怀揣着创意却花光了20万创业基金,最终在大山实现了梦想 莫干山里有批敢拼敢想的斜杠青年

本报记者 叶晨 图片由受访者提供

田飞拉开店铺的帘门,正对门外庾村的街道,开始弹吉他唱歌。

“怎么没什么人来围观呢?”唱到一半,他摸了摸头说,然后又像背着偶像包袱似的,捋了一把头发继续唱了下去。

刚到而立之年的田飞是这家“善加生活陶瓷手工坊”的创始人之一,来莫干山镇创业三年,把这家店打造成了远近闻名的创客基地。同时,他也在舞者、陶艺艺术家的基础上,新增了活动策划人、市场营销甚至镇上酒吧驻唱等头衔……这类不满足于“专一职业”、拥有多重身份和生活方式的年轻人,现在被很“潮”地称为“斜杠青年”。

作为中国创客的新孵化地,莫干山最需要的也是和田飞一样充满干劲和创意的人。



## 爱“放肆”的年轻人 想跨界打开陶艺创意之路

田飞是武汉人,舞蹈专业。但从大学开始,他就涉猎广泛。和朋友开过传媒公司、做过文案;曾经办了一家互联网工作室、打造IT项目;毕业后顺利离校,可干了不到一年,又放弃稳定的工作,转而投身青年创业大军……

虽然从事了众多行业,但田飞却一直觉得心无定所。“没有找到自己真正想长期做、又能做出成就感的一件事。”

2016年,在朋友介绍下,他遇到了现在的创业伙伴,吴情善和陈有琳。

当时,两个小伙伴还是南京某大学的学生,前者是陶艺专业,后者是工业设计专业,一个念大四,一个大三在读。吴和陈在大学期间结识,两位新锐的艺术家和设计师希望能够合作打造一个陶艺品牌,结合工业设计的科学与实用,使传统的陶器融入交互性、与现代生活相连,并且呈现年轻人喜欢的那种“有趣性”和“幽默感”。

田飞的出现,刚好填补了两位学生在产品落实、市场营销方面的经验空白。“陶艺作为传统的东西,是一种媒介;通过媒介,我们能够打造商品,传递全新的内核,传递我们想要表达的东西。”田飞是这样想的,三人一拍即合。

## 花光了20万创业金 文创之路步履艰难

27岁的陈有琳是福建莆田人,长得有几分像电影《后会无期》里陈柏霖,采访中要拍合照的时候,他反复叨叨今天自己比小伙伴们显老,“早知道应该剃个胡子。”

此时,吴情善正坐在沙发上向我们描述当时三人创业的过程。他与陈同岁,福州人,既是陶艺艺术家,最近也准备以“善加品牌创始人”的身份去上海开拓新市场。

“我们合作的第一个作品是一款花瓶。利用瓷本身传声性强而清脆的特点,在瓶身设置了一道开口。你可以把手机塞进去放音乐,它就类似于天然的音响系统,展现出立体声;同时瓶子本身是可以插花的,里面还可以安装灯泡,所以我们给她取了好听的名字,叫做‘瓷光留音’。陈有琳工业设计专业出身,他从现代美学角度,特别建议选取中性光的灯来搭配这款作品,那样的视觉效果才是最佳的。”

2016年,两人凭借“瓷光留音”,在南京市中美创客大赛斩获媒体新意奖;后来,他们又拿着作品参加“中国制造之美”节目,从6000多件中中脱颖而出,取得了创意礼品项目前四的佳绩。

等到田飞加入时,陈有琳和吴情善已经是学校里小有名气的设计达人。但现实问题也随之而来,2017年4月,两人即将毕业,再也不能利用学校资源免费打样,同时小众的设计产品,市场小,应着寥寥。

幸好,同年7月,南京市颁给三位创客20万元孵化基金。当时,正流行网络众筹,他们顺势推出了音乐杯的众筹。“总计筹了5万多元,其中有2万元是朋友支持的。”

创业之初,三人并没有认识到自己的产品定位出现了偏差。“当时我们的目标客群是大学生或者年轻人,但是为了追求品质,原料用得比较好,成本太贵,计划中的消费主力军——大学生买不起。”

在南京,工作室一年房租5万元,做产品要前期投入,为了省钱,三个人“抠”到了每一顿饭钱。陈有琳最“过分”,不仅拉着女友一起做木工,还“仗着”父亲有木工经验,把材料寄回福建老家,让家长帮忙削好了再寄回南京……

即便如此,孵化基金、众筹的风口、屡次得奖的作品以及创业付出的勤恳,都没能帮助三人打开销路。看着捉襟见肘的存款,几位青年创业的信心随之低落了下去。

## 从小店铺到独立工作室 他们终于在莫干山安了“家”

正当三人一筹莫展的时候,此前因众筹认识的一位朋友建议他们和中高端民宿合作。

田飞考察了上海、景德镇等地,最后把眼光聚焦到了德清莫干山。“其实我们本来打算就近在江苏落地,可当地的民宿比较分散,很难集群化生产,后来注意到了莫干山。”田飞说。

2017年末,三人在莫干山一家创意礼品店“搭伙”,开了小铺。没想到销路之好,让屡屡碰壁的年轻创客感到不可思议,“住民宿的游客消费力高,对好的文创产品很喜欢。2017年春节期间,我们的三款产品(花瓶、音乐杯和后来推出的果酒),每天能卖到三四千元。”

2018年5月,在当地政府的支持下,三个年轻人拿到了位于庾村的一套半装修馆房,也就是同年9月开业的“善加生活陶瓷手工坊”;此外,政府又为

三人提供了免租金一年的小确幸。

记者走进三人位于莫干山打造的“基地”,一楼陈列着团队设计的陶瓷产品、首饰、工业设计品;二楼是三个人的工作坊,六七十平的空间分为制陶区、上色区和办公区,还有一堆实验品、半成品被整整齐齐地收罗在边柜里。“陶瓷不仅是视觉艺术,我们更想赋予它通感的能力。”斜杠青年田飞说。

2019年5月,新锐陶瓷商品的市场因为莫干山络绎不绝的游客而打开,三人有点忙不过来。生意最火爆的时候,店铺门口从早到晚几乎都挤满了人,有为了陶瓷而来的,有为了听歌而来的,还有人是为了寻找灵感而来。到去年年底,他们的盈余利润已经超过了20万元。

“对莫干山,我充满感恩。因为这里,我们才有机会把创意落地,才能找到真正懂我们欣赏我们的人”。正因如此,田飞从来不把自己当做“新”莫干山人,而是真正的“主人”。如今他们三人还新添了一项身份:部分文旅单位和企业的“设计顾问”。

“这还只是一个开始,我觉得未来可期。”三个年轻人对山中生活充满了信心。在莫干山生活的不到两年时间里,他们也适应了分明的节奏——旺季和游客打交道,淡季和自己的灵感来个灵魂碰撞,三位从省外来到浙江德清的年轻创业人,就这样把大山里的日子过得忙碌而充实。

