

很幸运我们可以活到现在 这家文创企业靠什么 **挺**

员工被困,电脑邮寄异地开工 客户困难,众筹服务共享产品

本报记者 方力 通讯员 谢雯艳 胡春玲

34岁的李其铮,每天背着一个双肩包、带着一只狗狗上下班。他的公司初创时,这只狗狗就跟着他了。

福建人李其铮和很多同学一样,从中国美院毕业后成了“塘漂”(漂在转塘),在杭州艺创小镇创业。他的文创设计公司,从一个15平方米的房间、3台电脑开始,十年后的今天做到了22个员工的规模。

初创时刷信用卡发工资;接到第一个知名电视台的大单,大年初一不眠不休赶工;疫情时,被拖欠垫付款200万元……这几年,公司在沉沉浮浮中成长。

钱江晚报·小时新闻推出“问企·钱江晚报记者大型蹲点系列报道”,多路记者走进社会百态,走进各类市场主体。在李其铮的设计公司,我们看到了轻资产的文创企业是如何面对困难、如何一步步不断前行的。



李其铮

上午10点半,打了很多催款电话 “要保证员工工资一分不少”

前一天深夜,李其铮在和员工讨论创意。6月1日10点多,他就坐在了办公室,不停打电话。

一个小时不到的时间,他打了20多个电话。其中一个电话涉及一场官司。

“我们起诉一家外地的房地产公司,拖欠60多万元一直没付。”他苦笑的说,公司开了快10年,还是第一次起诉“甲方爸爸”。

去年年底非常难熬,公司共有200多万元应收款被拖欠,“数目之大前所未有。”

“我们都是垫钱做片子。因为疫情反复,甲方付款多少会出现问题,原本拍了展会宣传片,结果展会取消,像这家房地产公司,生存情况也不太好,砍了宣传费用,欠我们的60多万元一直没给。”

他知道大家都不容易,比如一家甲方公司,广告费用断崖式下降,“付不出的欠款,就用面膜抵了”。

今年初,杭州疫情暴发,李其铮公司大部分员工在外地回不来。“公司没法开工,但工资一分也不能少。那天,我们一个留杭的小伙伴,打包了外地同事的电脑,给他们邮寄过去,好在当地开工。”

当时,李其铮发完工资,公司账户上剩下18万元,只够撑2个月。“如果员工人数再多一点,我们可能就倒下了。”

对文创企业来说,留住员工,留住创意,是赖以生存的源泉。“哪怕在艰难的初创期,以及疫情暴发的日子,我宁可刷爆自己的信用卡,也要保证员工工资一分不少。”

2012年,李其铮和两个合伙人租下15个平方米的办公室,买了3台电脑,开始创业。

10年间,公司办公场地越换越大,现在已有22个员工,基本都是外地人。李其铮把所有员工都当成家人。

他说,人是文创行业的灵魂。“现在招一个让人满意的3D动画设计师,开50万年薪都招不到。为什么?都被留住了。”

上午11点,对接上海一笔业务 “外地同学很羡慕杭州减租政策”

整个上午,记者都在听李其铮打电话。上午11点有个电话,是关于一笔上海业务的对接。

李其铮说,前阵子的上海疫情,是他万万没想到的。上海疫情对公司的影响,用他的话来说就两个字,“炸毛”。

之前合作的专业摄影师和演员,很多在上海。一个重要甲方的海外宣传片开拍在即,演员却困在上海,“我们的导演崩溃了,十几个备选演员,甲方都不满意。”

这种感觉像什么?“就好比明天要结婚,新郎过不来。”

李其铮算过,现在每天一睁开眼,什么

都不做,公司成本就要七八千元一天。

好在杭州西湖区政府送上了减租大礼包。“一下子给我减了4个半月房租,大概6万多元。”这个缓冲垫来得及时又温暖,重要的是,给了李其铮和其他园区众多小公司宝贵的信心。“我把这事发到朋友圈,在外地开公司的同学都很羡慕。”

有了信心,很多停滞的单子开始重启。来自上海的好消息是,一个在上海工作的摄影师同学告诉李其铮,那边马上可以复工了。

“以前我这个同学满世界跑,现在他想回杭州了。”李其铮说。

中午12点,简单一碗面当中饭 “员工喜欢吃什么零食,每月采购”

近中午时分,总共300个平方米的办公区域慢慢有了人气。“我们不严格限制上下班时间,也不打卡,带宠物上班自由,零食、雪糕、健身自由。”李其铮说。

记者在办公区域转了转,看到了儿童汽车、婴儿餐椅,公共柜子、冰箱里各式零食和雪糕满满当当。一个小姐姐向记者推荐一种雪糕,说很好吃,“每个月公司都叫我们推荐最喜欢的零食,集体采购”。小姐姐的话中不难听出对公司的感情。

中午12点,李其铮带记者去艺创小镇食堂吃饭。我们点了牛肉面,还吃到了免费粽子。食堂里来来去去都是年轻面孔。“我同班50个同学一半做了‘塘漂’,在这个园区就有3个。”吃面时,李其铮说,“中午我一般回家吃饭,陪宝宝。以前也常熬夜,这两年做爸爸后,有意放慢了节奏。”

不仅为家庭变化,调整也在为应对疫情而进行着。

“有同行主要接商业广告片,疫情影响下接不到单子。我们业务范围广,不少企事业单位是我们的合作对象,前后拍摄过一两百条海报、宣传片,所以能生存下来。”

李其铮认为,小公司要赢得信任,关键靠创意。“以前参加一个环保公益广告片的征稿,我们找来一片叶子,滴上药水,拍出叶脉上惊心动魄的变化,一举胜出。”

疫情下,不少客户遭遇困难。“他们有需求但受困于经费,我们就采取众筹服务。每家只需一点钱,共享一个高品质产品,这样就照顾到了大家的共同需求。”为此,公司推出众筹式服务套餐。李其铮为同一系统的客户建立微信群,在特定的时间节点在群里推出相应的海报、宣传片等。

下午3点,和员工交流 “希望员工能够租到公租房”

下午,李其铮拿着一个笔记本走来走去,和员工交流项目的事。他说,过两天他要外出给客户拍片,需要穿着防护服拍摄,“客户认可我,我肯定要拍好。”

记者蹲点的这一天里,李其铮忙了这么几件事:和同事交流前一天项目具体情况,交代当天工作任务;和客户沟通项目进度,确认商务问题;开项目立项会;外出和同事进行广告片选景;盯后期组的制作进

度,提交后和甲方确认。其他时间,就不同项目找不同的导演沟通,一起探讨创意。李其铮说,最近有一种忙起来的感觉。

“很幸运我们可以‘活’到现在,并且团队稳定。现在员工最大的生活支出主要是租房,如果可以让我们的员工能够租到公租房,或者政府能给外地员工更多的补贴和关注,他们会更喜欢杭州,更想留在西湖。”李其铮说,这是他想对政府说的话。



拍摄广告片