

周庆军：以韧性筑梦，用创意与科技重塑公共空间文创新生态

■ 余露



在全国各地商业综合体的璀璨灯火中，在中室协商业美陈研究中心的演讲台上，在全国职业技能大赛上海选拔赛的评审台前，有一个身影始终活跃的人——他就是上海黎怡创意设计有限公司与上海黎怡信息科技有限公司的创始人周庆军。深耕公共空间文创领域近 20 年，他以“韧性”为笔，以创意为墨，以科技为砚，在商业与艺术的边界上，勾勒出一幅“三维一体”的行业新图景。从 2005 年白手起家到如今布局全球，他的故事，既是一部企业转型史，更是中国公共空间文创行业的进化缩影。

创业：从“试错”中锚定方向，以信任破局

2005 年的中国，商业综合体如雨后春笋般崛起，而公共空间文创还是一片待开垦的

蓝海。彼时刚从行政管理专业毕业不久的周庆军，带着一份“想做点事”的冲劲，创立了上海黎怡创意设计有限公司。这一选择，既有机缘巧合，更有破釜沉舟的勇气。

创业前的一次“试错”，让他深刻体会到商业的本质。2004 年，他曾尝试涉足 MP3 销售，却因合伙模式失衡、市场调研不足、资金周转困难而折戟。“20 多万投入变成积压的货，当时月薪二三千的我，若回去上班，不吃不喝也要好几年才能还清。”绝境中，他没有退缩——朋友与家人的信任成为“救命稻草”，5000 元、1 万元、2 万元的借款，背后是“靠谱”二字的隐性背书。

正是这份信任，支撑他在 2005 年重新出发。“当时做公共空间装饰的企业不多，而认识我的一些朋友、同事们愿意跟着我干。”周庆军回忆，初期最大的挑战来自两个维度：一是非科班出身的“销售短板”，二是资金链的脆弱。他带着团队“两条腿走路”：一边自学销售逻辑，主动拜访华润、万达等商业体；一边以“人品”为背书，凝聚首批核心成员。“最忙的时候，为了赶项目，团队连续通宵安装，早晨八点前必须撤离现场，那种拼劲现在想起来仍很感动。”

2010 年前后，随着行业竞争加剧，单纯的装饰设计已难以满足市场需求。周庆军敏锐察觉到“创意+科技”的趋势，果断成立上海黎怡信息科技有限公司，搭建知识产权交易平台，将中小 IP 与商业空间对接。“以前是比谁的装饰物更高、更大，现在要比谁的创意更能让消费者愿意驻足拍照，愿意走进商场。”这一转型，让两家公司形成协同：设计公司负责前端创意落地，科技公司负责后端 IP 运营与数字化赋能，为后来的“三维一体”理念埋下伏笔。

深耕：以“三维一体”破局，重构行业生态

2011 年的公共空间文创行业，正陷入“内卷”的泥潭：创意抄袭成风，招投标时“价格战”白热化，设计师与技工被恶意挖角。“今天你做 20 米的圣诞树，明天就有人做 25 米；你的方案刚中标，转头就被低价公司‘换皮’使

用。”周庆军看在眼里，急在心里。

这一年，他发起成立中国室内装饰协会商业美陈研究中心，连续举办中国商业美陈联盟高峰论坛，试图为行业“止血”。“核心是要建立规则：创意要付费，人才要尊重，价格要合理。”通过整合头部企业资源，他推动建立“创意共享机制”——企业可付费使用联盟内的优秀方案，既保护原创者权益，又避免重复劳动；同时与院校合作开设相关专业，定向培养设计师与技工，缓解人才短缺。

在实践中，周庆军提炼出“创意、科技、工艺三维一体”的行业发展理念。“创意是灵魂，科技是翅膀，工艺是根基，三者缺一不可。”苏宁置业的“多面形狮子”项目便是典型案例：创意上，联合艺术家对品牌吉祥物“苏宁狮”进行再设计，衍生出机械狮、折面狮等造型；科技上，植入 LED 屏与扫码互动功能，消费者可将祝福语投射到狮子“眼睛”上；工艺上，采用不锈钢曲面焊接技术，既保证安全，又还原艺术细节。该项目落地镇江、徐州等四五个城市，不仅成为当地商业体的“打卡点”，更带动商场销售额大幅度提升。

武汉国际广场的圣诞装饰项目，则展现了他对“商业与艺术平衡”的独到理解。2012 年，他带领团队为商场打造全场景装饰：广场上的主装置兼顾视觉冲击力与引流功能，室内则通过同系列的装饰物引导消费者走向各楼层；同时设计迷你手办作为消费赠品，各种买赠活动，让艺术装饰直接转化为销售动力。“商家要的是客流与销售额，我们要的是艺术落地，两者不矛盾，关键是找到结合点。”

赋能：架起教育与产业的桥梁，守护行业未来

“学生在学校学的 3D 建模，到了企业发现根本用不上；企业需要能熬夜盯现场的项目经理，学校培养的却是理论型人才。”作为全国职业院校技能大赛上海选拔赛、上海“四大品牌”职业技能竞赛的裁判，周庆军深知技能人才培养与行业需求的断层。

为此，他推动“产学研”深度融合：一方面，在同济大学经济与管理学院担任 MBA 校友导师时，他常带学生深入项目现场，“让他们知道图纸上的线条，最终要变成能承重、能抗风的实体”；另一方面，与高职院校合作建立实习基地，安排企业技师进校授课，甚至让学校老师到企业“顶岗培训”。“有位老师在我们这里待了三个月，回去后讲课全是‘干货’，学生就业率提升了不少。”

在他看来，地方技能赛事是推动区域产业发展的“催化剂”。“上海嘉定的竞赛就很有针对性，围绕包括商业美陈在内的多个行业职业技能需求设置考题，获奖选手直接与有意向的企业签订录用意向合同。”他建议企业主动参与人才培养：“不仅是提供实习岗位，

更要参与课程设计，告诉学校我们明天需要什么样的人才。”

对想进入他这一行业的年轻人，周庆军常说三句话：“先盘点自己的优势——是创意强，还是懂运营？要有韧性，创业不是冲刺跑，是持久战；要相信团队，一个人走得快，一群人走得远。”这三点，正是他近 20 年的心得。如今，黎怡团队中，有从 2005 年创业初期就跟随他的“元老”，更有“00”后新鲜血液，“大家愿意跟着我，不是因为我是多厉害，是因为我们一起扛过难，也一起见过彩虹。”

展望：从实体到云端，以“短视频营销”拥抱未来

近年来，房地产行业遇冷，商业体预算缩减，公共空间文创行业面临新挑战。“以前客户问‘能不能做更炫的’，现在问‘能不能做更便宜’。”周庆军却从中看到了新机遇——将实体创意设计转向短视频创意设计。

“线性创意是二维的图案、是三维造型，非线性创意是相机语言、是视频后期编辑。”他带领团队转型：设计师变身摄影师、剪辑师，项目运营转做短视频策划，用镜头语言展现品牌的吸引力。“我们为一家商场做的‘灯光秀+剧情’短视频，播放量破百万，直接带动周末客流得到巨大增长。”目前，公司已形成“脚本创意—拍摄剪辑—运营推广”的全链条能力，将线下装饰的获客经验嫁接到线上内容的引流。

同时，他将目光投向国际市场。2024 年，黎怡在美国筹备设立分公司，将中国短视频营销的方法论输出到海外。“帮助品牌在美国落地开展全方位本地化数字营销布局。”

谈及未来，周庆军眼中有光：“理想的环境，是原创有保护，科技有应用，人才有成长。我们会继续推动行业标准建设，也会在 AI 创意、元宇宙、兴趣电商等多个领域探索。”而他个人的目标很简单：“让团队轻松盈利，快乐成长。以前做线下营销太辛苦，现在做线上营销，大家不用通宵了，挣钱还更多，这就很好。”

以韧性为舟，渡向更广阔的海

从行政管理专业的毕业生，到公共空间文创领域的开拓者；从借钱创业的“老周”，到布局全球的企业家，支撑周庆军的，是他的座右铭——李白的“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”，更是刻在骨子里的“韧性”。

近 20 年行业沉浮，他见证了公共空间从“有没有”到“好不好”的变迁，也用自己的经历证明：真正的企业家，既要能在顺境中创新，更要能在逆境中坚守。周庆军与他的黎怡，正以创意为笔，科技为墨，在公共空间文创新生态的画卷上，继续书写着属于中国企业家的精彩篇章。



李春蕾：打造餐饮企业智能化管理标杆，赋能企业增长新动能

■ 徐盛斌

在当下消费升级与科技浪潮的双重驱动下，餐饮行业正经历着前所未有的变革。一方面，消费者对餐饮的需求不再局限于口味与价格，而是更加注重用餐体验、食品安全以及服务的个性化与便捷性。另一方面，随着人工智能、大数据、区块链等新兴技术的飞速发展，餐饮企业智能化管理已成为行业发展的必然趋势。

作为北京我爱精品、我爱格品、我爱洛品、我爱茨品、我爱菲罪、我爱仁品等多家连锁餐饮企业的总经理，李春蕾凭借多年一线餐饮管理的深厚积淀，早已敏锐地洞察行业趋势。他前瞻性地认识到，餐饮业未来的核心竞争力，在于将创新理念、前沿科技与传统管理深度融合，打造智能化、数字化的管理体系，并据此果断调整经营策略。同时，他深刻认识到，单纯的技术堆砌无法满足餐饮企业复杂的运营场景需求，唯有将创新理念、先进技术与管理实际深度融合，才能打造真正实用的餐饮企业智能化管理解决方案。

基于此，李春蕾全力投入智能化管理体系的研发与建设，成功推出一系列具有行业革新意义的餐饮企业管理技术成果。“餐厅智慧厨房配餐及送餐管理系统 V1.0”针对传统厨房人力调度混乱、出餐效率低的难题，通过人工智能算法优化配餐流程，结合物联网设备实现餐品制作与配送的全流程监控，某餐厅应用一年后，厨房管理服务响应效率较上年同比提升 15% 左右，高峰期出餐时间缩短近一半；“基于数据挖掘技术的餐饮个性点菜及结算管理系统 V1.0”，借助大数据分析消费者用餐习惯，构建精准的消费菜品个性化推荐模型，应用后可以极大提升了顾客消费体验，某餐厅应用两年后，客户满意度迅速提升关联销售业绩增长 20% 以上；“基于区块链技术的餐饮安全溯源管理系统 V1.0”，创新性地将区块链技术应用于餐品食品安全管理领域，实现从餐饮食材的全链条信息管理，有效解决了传统溯源体系易篡改、难追踪的弊端，为连锁餐饮企业统筹管理筑牢食品安全防线；“连锁餐饮企业智能化管理平台 V1.0”则整合供应链管理、门店运营、财务管理等核心功能，实现数据实时共享与智能决策，助力多个连锁餐饮企业降低运营成本。这些技术成果的落地应用，不仅显著提升了餐饮企业的管理效能与服务品质，更以实际案例为餐饮行业智能化转型提供了可复制的成功范本。

李春蕾的影响力早已超越自身企业边界。其发表的学术论文《餐饮企业智能化管理对饮食安全的影响及建议》，将宝贵的实践经验升华为行业洞见，为整个餐饮业提升食品安全水平提供了切实可行的智能化管理路径。2024 年 12 月，他凭借自己研发的“餐厅智慧厨房配餐及送餐管理系统”获得了未来科技论坛组委会颁发的“2024 年度餐饮企业智能化管理领域创新科技成果”奖；2023 年 7 月，他个人斩获了品牌影响力发展论坛暨成果发布活动组委会颁发的“2023 品牌影响力·餐饮管理行业十大新锐人物”称号，这都是业界对他技术前瞻性和个人丰富管理经验的高度认可。2023 年 7 月，他领导的北京我爱精品餐饮管理有限公司同时荣膺品牌影响力发展论坛暨成果发布活动组委会颁发的“2023 品牌影响力·餐饮管理行业十大新锐企业”奖项，更是对其推动餐饮企业智能化管理技术大规模应用、赋能企业增长、驱动行业进步所做贡献的最佳背书。

从技术研发到产业管理实践，从理论创新到行业引领，李春蕾以全方位的专业突破推动着餐饮企业智能化管理领域的发展进程。在他的努力下，餐饮行业正加速向数字化、智能化迈进，不仅有效提升了企业竞争力，更为满足消费者日益多元化的餐饮需求、推动行业高质量发展注入了强劲动力。展望未来，随着技术的持续迭代，李春蕾将继续以创新为驱动，引领餐饮行业在智能化转型的道路上不断探索前行。

丁成龙：从技术突围到产业创新的实践

■ 王敏

在全球能源转型的大背景下，光伏新能源电站行业正在经历深刻变革。上海熠隆新能源总经理丁成龙凭借其在技术创新和产业生态构建方面的卓越成就，荣获斯贝瑞奖“年度领军人物”，成为行业关注的焦点。丁成龙带领熠隆新能源走出了一条从技术突围到产业领航的创新之路，为行业发展树立了标杆。

技术信仰者与产业生态重构者

斯贝瑞奖的颁奖词称丁成龙为“技术信仰者”和“产业生态重构者”。自公司成立之初，丁成龙便锚定光伏新能源领域的关键技术难题，投入大量资源进行研发攻关。在钙钛矿电池稳定性研究上，他带领团队日夜奋战，历经无数次试验与失败，最终成功突破技术瓶颈，实现了钙钛矿电池在效率与稳定性上的双重提升，推动了该技术的产业化进程。

熠隆新能源通过持续的技术创新与战略布局，逐步确立行业技术标杆地位。公司主导制定 2 项行业技术标准（如《钙钛矿光伏组件性能测试规范》），深度参与《光伏发电站设计规范》等 3 项国家标准及 IEC 光伏系统并网标准修订，有效推动行业技术规范化进程。在知识产权布局方面，公司采取“核心领域重点突破+前沿技术前瞻布局”策略，已聚焦光伏转化效率提升（专利申请量占比 45%）、储能系统集成（30%）等核心领域，构建梯度化专利布局，通过构建多维度技术壁垒持续强化市场竞争力。

技术与市场：双轮驱动的领导力量

丁成龙倡导“721 研发法则”，即 70% 时间技术研发，20% 时间技术验证，10% 时间优化推广。在钙钛矿电池稳定性攻关中，团队优化材料工艺、改进电池设计，引入封装技术，攻克了高温、高湿等极端环境下的稳定性难题，延长电池寿命，增强市场竞争力。

丁成龙的市場领导力量体现在对产业生态的构建与整合能力。他敏锐洞察行业趋势与市场需求，提前布局，使公司开发的智慧能源系统在长三角区域城市占率达 28%，较行业平均水平高 12 个百分点。熠隆发起成立长三角新能源创新联合体，构建“研发—制造—运维”全链条联盟，联合 47 家企业建立联合实验室，缩短技术转化周期至 8 个月（行业平均 14 个月）。

荣誉背后：责任与担当并行

斯贝瑞奖“年度领军人物”荣誉是对丁成龙的肯定与鞭策。他知道，熠隆肩负推动技术商业化、提升中国新能源企业国际话语权的重任。未来，熠隆将继续加大研发投入，探索新技术，保持技术领先，加强国际合作，参与国际标准制定。

丁成龙将社会责任深度融入技术创新，其主导的佛山岭南大道“光储充放检”项目通过光伏板（年发电量覆盖电站 30% 需求，相当于种植 1.2 万棵树）、200kWh 磷酸铁锂储能系统（峰谷价差套利降低用户电费 25%）、480kW 液冷超充桩（充电效率提升至 10 分钟/

次）及 V2G 技术（日均为用户创收 16 元，累计发放补贴 216 万元）构建能源普惠体系。项目搭载的医疗级电池检测系统（检测精度达 99.3%）累计识别电池热失控前兆 312 次，避免重大事故损失超 1200 万元，同时通过“新能源+社区服务”模式（集成便利店、自助洗车等业态）日均服务市民 5300 人次，创造就业岗位 87 个，获评“广东省民生示范工程”。

技术趋势展望：引领未来能源变革

未来 3 至 5 年，光伏新能源电站行业机遇与挑战并存。丁成龙认为，智慧能源系统、高效电池技术、储能技术、智能电网技术是关键发展方向。智慧能源系统实现能源智能化管理，提高利用效率；高效电池技术降低发电成本；储能技术解决发电间歇性问题；智能电网技术提升电网运行效率和新能源消纳能力。

在全球能源转型中，中国新能源企业将扮演重要角色。熠隆将继续秉持技术创新与产业生态构建理念，通过技术领先与生态协同巩固领先地位。在技术创新、市场扩张与行业标准制定的平衡上，丁成龙认为领军企业应以技术创新为核心，市场需求为导向，行业标准为引领，找到平衡点实现持续发展。未



来，在碳中和目标引领下，他将继续书写新能源时代华章，以“技术+生态”模式重塑行业格局，为全球能源转型贡献中国智慧与力量。