

80 后银匠 工厂苦练手艺 DIY 让每件银饰 都是唯一



DIY 银首饰 (朱安璋摄)

□ 朱安璋

时下,白银饰品逐渐成为江城时尚的流行元素。不过,你想过没有,如果佩戴着刻有爱人或者情侣名字的戒指和手链上街,是不是更显时尚和个性?

在武昌司门口, 80 后银匠汤帅新开张了武汉第一家 DIY 银饰界,就专门为时尚男女量身定做个性化银饰。

新疆首饰厂当 5 年银匠

武昌司门口这家 DIY 银饰界,是一个躲在假日乐园二楼卖场角落里的小摊位,但熠熠生辉的银饰,让这个小店显得时尚。和不少首饰店一样,银戒指、银手链、银项链……产品应有尽有。所不同的是,展示的几款戒指上,却雕刻着小秘密——有“LOVE”、“DARLING”等表达爱意的英文单词,有“lin-lin”、“ling”、“jun”等昵称。

“这里的每一件饰品都是定制的。”今年 29 岁的汤帅,身兼多职,在店里,他就是一名销售员,而在汉阳的银饰手工作坊里,他就变身一名银匠,精心制作每一件创意饰品。

汤帅能练成这门好手艺,和他在新疆首饰厂当过 5 年银匠有关。2005 年,他和亲友一起,来到新疆一家大型金镶玉首饰加工厂,学习制作工艺。

“新疆和田的玉石很多,那里的人们喜欢在玉石上镶金嵌银,如玉石金戒面、金玉玲珑球、手镯、金镶玉挂件等。”他说,他从首饰设计、起版、压模、批量生产等全流程干起。

经过 5 年的刻苦学习,汤帅掌握了金镶玉的技术、熟悉了金银首饰定制的流程,也对饰品创意有了自己的理解。

回武汉创业瞄准 DIY 银饰

2010 年,汤帅回到了武汉。虽然身怀金镶玉制品制作技艺,但他发现武汉市场金镶玉、金银饰品定制还是空白,消费者习惯购买纯金银饰品或者玉石,还没有饰品定制的概念。于是,他决定和朋友一道做酒类经销生意,但一直在关注他的老本行,并收集相关的时尚信息。

2012 年初,随着网购的普及,他发现时尚男女们,开始流行佩戴大气的白银饰品。他觉得机会来了。今年 5 月,经过多方考察,他最终在武昌司门口开设了自己的 DIY 银饰界。“白银有价格优势,比黄金便宜不少,年轻人容易接受。再者,纯净的白银更受时尚男女的喜爱,也更容易造型。”汤帅说,他店中的银饰品主要包括戒指、项链、手链,饰品创意全部根据客户需要个性化定制,价格也比较适中。戒指根据创意不同,女式价位从 118 元到 218 元不等,重量 3-5 克;男式价位从 138 元-238 元不等;项链手链则在每条 188 元左右。“现在这些饰品一推出,样品都被年轻人当场买走了。”汤帅笑着说:“目前只有奢侈品才流行个性定制,但银饰在我这里也可以 DIY,一周就可以提货。”他的梦想是,把时尚饰品带给每一个武汉人!

另类创业 | LinleiChuangye

创业者名片

黄柯: 围围农业发展副总经理,目前供职于东联设计集团。上海世博园区建设期间曾被公司派到世博局参与园区景观设计和项目管理工作。2011 年成立围围农业发展,是拥有绿色梦想的创新型社会企业。团队成功实施了空中菜园(V-roof)项目,该项目获得英国文化协会绿色生活行动项目第一名。

梦想: 都市屋顶上的田园生活

黄柯和她的伙伴们有着多年的景观设计行业背景,供职的公司是上海世博园区景观设计总体顾问单位。2010 年上海世博会期间涌现出很多低碳、生态、可持续的理念和技术应用案例。黄柯和伙伴们开始思考如何在世博会结束后切实运用和推广这些技术,延续“绿色城市,让生活更美好”的理念。

政策的鼓励也让他们看到了这一产业的发展前景。世博会之后,立体绿化的理念在上海得到了推广。根据规划,“十二五”期间,上海计划新增立体绿化 150 万平方米,其中屋顶绿化 100 万平方米,95%以上适宜屋顶绿化的新建公共建筑都将进行屋顶绿化。

“利用屋顶空间种植蔬果,可有效降低太阳辐射、调节气温,使天台下方的房间冬暖夏凉;而且都市人工作压力越来越大,需要有地方呼吸新鲜空气,仰望星空。空中菜园让都市人可以不出郊外就体验一把做农夫的感觉,享受种植和采摘的乡野乐趣。”黄柯和伙伴们觉得,屋顶种菜既能实现都市田园生活与城乡资源互动,优化都市闲置资源的开发利用,又有利于缓解食品安全、土地稀缺、空气污染、生活压力、交通拥堵等大



黄柯(左一)和她的空中菜园项目团队成员

城市通病。

于是,从 2011 年开始,这群东联设计旗下的景观设计师便组成了名为 V-roof(空中菜园)的团队,挑了浦东某栋住宅的天台,开始着手实现他们的绿色梦想。一段时间后,周围居民惊讶地发现,旁边楼顶的天台上冒出了鸡毛菜、空心菜、茼蒿之类的绿叶蔬菜,还有依墙而生的丝瓜、黄瓜、郁郁葱葱。

难题: 屋顶荷载、农业技能与资金

虽然试验期进展顺利,但真要把项目推广应用,黄柯和伙伴们还是遇到了不少困难:“首先是技术问题。不是所有的闲置屋顶都可以打造成天空菜园,主要是荷载问题,由于覆土需求(20 厘米左右),在湿重情况下,对屋顶的荷载要求在 150 公斤/平方米以内。我们需要根据建筑屋顶的技术性资料,比如结构图纸来测算屋顶的承载力,是否可以满足天空菜园的荷载要求。”

V-roof 现在首推的是容器式的

屋顶种植,投入明显低于花园式的屋顶绿化。容器用的椰砖用有机椰壳碎粒做成,重量轻、纤维粗,透水性好,而且这种土壤比普通土壤更易清洁,即使是在私人住宅的屋顶上使用,也不会有太大问题。

黄柯面临的还有农业专业技能方面的困难:“我们团队的成员比较年轻,很多人怀疑我们在农业方面的专业度。屋顶农业和传统大地农业有很大的不同,国内也没有现成的经验,土壤(种植基质)的配置、追肥问题、病虫害的防治、谁来养护等都需要解决。”为此,他们聘请了具有丰富实践经验的农业技术顾问进行专业指导,团队也会自我学习考察,并着力开发都市农业相关的供应商。

除此之外,和所有双创项目一样,V-roof 的实施也遭遇了资金问题,“前期的建设成本比较高,我们团队除了从英国文化协会举办的‘绿色生活行动’项目中获胜得到 3 万元种子基金外,又通过升级方案,获得上海市科委的 80 万元扶持资金。”

“现在,我们在上海建成的空中农场大概有 1500 平方米。”黄柯希望,未来上海的屋顶会是一个复合

体,50%种菜,30%景观,20%提供休闲服务,并结合雨水收集系统、太阳能利用设施等,让更多人享受低碳生活。

创业问答

让更多人认识到 屋顶利用价值

记者:对社会企业而言,面临的重要问题之一是如何具备自我造血功能。空中菜园项目通过何种运营模式实现可持续发展?

黄柯:V-roof 最早的运营模式分三步:拿下屋顶-投资建设-运营养护。通过一段时间的实践和思考,我们现在将其主要分为两块。

一是纯粹服务。目前通过积极宣传,陆续有企业或私人找到我们,委托我们提供建筑屋顶农场的“设计、施工、后期养护”一条龙服务,打造企业或个人的健康加油站。通过提供这样的服务,我们前期就不需要太多的资金,而是通过团队自身的经验提供服务,既可以积累天空农场的建设经

验,也能有一点盈利,借此还可以逐步整合供应渠道。

第二块是投资经营。我们通过合作或租赁的方式获得特定屋顶的使用权,主要是一些商业空间、公共服务空间等。我们负责设计和投资建设天空农场,先使它成为一个绿色平台,在这个基础上加入特色服务,比如蔬果吧、种植培训课堂、园艺小站、有机餐饮、菜园租赁等。

记者:上海、北京都有大量的闲置屋顶,未来如果想大面积推广空中菜园项目,还需解决哪些问题?

黄柯:首先是观念问题,得让更多人来认识到屋顶空间的利用价值。

其次是造价问题,既要保证工程质量,又要降低天空农场的单位造价。

第三是屋顶蔬果种植技术的成熟。空中菜园和地面农场不同,就算有经验的农业专家,也需研究和实践出一套专门适合都市里屋顶上农场种植的经验。

第四是成熟的后期养护服务。空中菜园就像地面农场一样需要打理,除了鼓励大家参与田园休闲,学习农耕知识外,还需有专门的团队提供专项服务。

记者:在美国纽约市中心,一群热衷绿色环保的年轻人开辟了一个有机农场——“布鲁克林农庄”,这片面积为 3700 多平方米的屋顶有机农场位于一栋建于 1919 年的六层高的仓库上。V-roof 与美国布鲁克林项目有哪些异同?

黄柯:我们也学习了布鲁克林农庄的案例,感觉不同在于以下这些方面:单个体量,布鲁克林大约 3000-4000 平方米,v-roof 目前 500 平方米;布鲁克林外观效果追求蔬果种植产量,v-roof 种植蔬菜的同时注重景观美化效果;布鲁克林的运营模式是合伙人投资租下屋顶后种植经营,v-roof 目前主要为企业机构或个人提供设计施工养护的一体化服务。

罗佩萍:跻身十大身家过亿的华人美女富豪

罗佩萍出身在台湾,17 岁那年早早地背上行李,去美国念书。她在旧金山州立大学学国际贸易,一毕业,去了一家贸易公司,从公司最底层的业务员开始干起。那个时候,大陆的改革开放才刚起步,罗佩萍花了 3 年时间,把贸易的整个流程都撸了一

遍。她工作很用心,除了手头的事务,还会时常留意进出手中的衣服和鞋子,她发现有个牌子的运动鞋非常好穿,虽然卖得不多,但销量稳定,再看当时的台湾市场,没有人代理,于是,机会来了,罗佩萍跳槽,带了两个帮手,成立公司。

到今天,很多人都想不通,为什么争取到全美第二大运动品牌 newbalance 整个台湾代理权的竟然是那家只有 3 个人的“皮包公司”,而那一年,罗佩萍才是个 20 多岁的小姑娘。她一个人冲到美国公司的大本营,要求谈判,当然没人理她,罗佩萍不管,硬是

不走,对主管提出条件“只要给我 20 分钟”。对方觉得她一个小姑娘要做全台湾的代理商,很有趣,同意接见,不料这一谈不得了,罗佩萍把人家鞋子的历史、现实、未来说得头头是道。最后,预先商量好的 20 分钟延长到 6 小时,罗佩萍拿下了代理权。 (新华)

研究生痴迷虚拟技术

3000 元创业今年或赚 400 万

今年 33 岁的魏秉铎是四川人,在中科院读研究生时,专业是空间信息。“这个专业让我爱上了虚拟世界,每一个虚拟技术都让我痴迷。”魏秉铎说。

上研究生的第一年,他靠技术赚到了第一笔钱——为北京一个政府机构建网站,赚了 3 万多元。“我发现在这个领域,只要有技术,赚钱很容易。”魏秉铎笑称。

因为女友是重庆人,魏秉铎便来到了重庆邮电大学下属的一家公司,专门从事 3D 技术等方面的工作。可他骨子里不是一个安分的人,在公司呆了 3 年多,他便揣着 3000 多元开始自己创业了。3000 元太少,开不起公司,只能做一个小小的工作室,希望从一些大公司接些外包的业务养活自己。半年后,就在缴房租都成问题的时候,他接到了第一笔业务——为重庆公路交通规划设计院设计重庆外环高速全三维仿真系统。这次他赚了 8 万元。

扩队伍 闪了一下腰

原本以为这 8 万元能让自已从此顺风顺水,但第二笔生意他就被闪了一下腰。

“那是为一家房地产公司做虚拟小区,结果血本无归。”说起那段惨痛的经历,魏秉铎至今耿耿于怀。“我是搞技术的,单纯,哪知道生意场上那些弯弯绕?”

他介绍说,签合同时说好为该公司设计一套虚拟房产软件——购房者无需亲自到现场看房,只需要在家轻点鼠标,就能知道小区的绿化、户型、运动场等景况,整个浏览过程采用逼真的全 3D 技术,恍如置身小区中。

因为对方是个大公司,而自己只是一家区区的工作室,生怕业务泡汤的魏秉铎甚至订金都没拿,就开始招聘团队,加班加点干活。结果,产品交了,对方跑了,一分钱没结着,员工工资都差点发不出来。

不过,尽管教训让魏秉铎印象深刻,但他创办公司的 2009 年这个时

间,确实赶上了点。因为房地产火爆,他的公司主营虚拟房地产业务,大大小小的业务接踵而至。

转方向 婚礼可虚拟

随着房地产市场的调控,魏秉铎开始寻找新的业务方向,目前主要做两块业务。

其一是虚拟画廊。记者在公司体验区看到魏秉铎为重庆某画家做的虚拟画廊。一块特制的屏幕前,参观者无需移步就可以看到该画家的所有画作,还可以用触摸操作器随意调换角度、缩放大小,仿真度达到 90% 以上。“这样,重庆人想看巴黎的画展、艺术品展可以足不出户。”魏秉铎预测,该市场潜力将出人意料。

第二块业务是虚拟婚礼。亲朋好友即使在外地,只要能上网,凭电脑、手机就可以参加婚礼,3D 的立体感和现场感让人身临其境。

方向调整让魏秉铎看到了效益。2009 年只做了半年业务,公司年营

业额 50 万元左右,盈亏持平。2010 年营业额 100 多万元,盈亏也持平。2011 年营业额一下子达到 500 多万元,毛利润达到 180 万元左右。今年看势头,营业额可以上千万,毛利润至少 400 万元。

3000 元能干什么?可以是一个月的生活开支,也可以买几套衣服,还可以购买一部智能手机,魏秉铎却用 3000 元在 2009 年开始创业,在虚拟世界中成就自己的梦想。去年,他的公司营业额达到 500 多万元,预计今年能超过 1000 万元。

光懂技术别忙着开公司

回顾自己创业历程,魏秉铎最大的感受,是只懂技术的人不要轻易创业。因为技术只是公司能力的一小部分,而销售能力、财务管理能力同样重要。

“前两年觉得业务找了不少,基本上都靠朋友介绍,业务范围很窄。事情做了很多,但公司账上就是没有

钱。”魏秉铎说。

在魏秉铎看来,如果自己当初不是单枪匹马,而是有懂业务、懂财务、懂售后的人一起创业,那公司就会少走很多弯路,业务范围也会更广。好在现在他已打造了一个相对完善的团队。

都说没有金刚钻别揽瓷器活,魏秉铎的创业经历证明,有了金刚钻,也不一定揽得下瓷器活。

毋庸置疑,在技术上魏秉铎能一肩挑。从他被骗的那次教训可以看出,他除了在虚拟世界里可以游刃有余地掌控外,对公司经营的很多事情他都搞不太懂,连他自己都觉得太单纯。“之前有人提醒过我,那个公司财务有很大的问题,甚至可能资不抵债。不过,我眼里只看的业务,没想那么多,也没有能力去查验。”

在商海,单纯的人或许可以换来别人的真诚,也可能给无良奸商可乘之机。最好的办法,让专业的人做专业的事,这样起码可以少上很多当。

(陈寒星 毕克勤 易添麒)