

德必wehome伙伴贷 助文科创中小企业发展



近日，德必集团携手上海银行在德必外滩WE”举办wehome伙伴贷交流会，为德必园区内文科创企业详细介绍wehome伙伴贷的“打开方式”。上海银行总行小企业部负责人杨国华、上海银行浦东分行小企业部负责人顾琦浩、德必集团董事长贾波等嘉宾出席活动并发言，活动邀请了凯昌广告、旷谷文化等二十五家德必园区企业代表前来参加。

“wehome伙伴贷”是根据文创、科创企业的需求，有针对性搭建的金融服务平台，由德必集团、上海中小微企业政策性融资担保基金和上海银行共同打造，是面向德必园区中小微文科创企业的信用贷款产品，区别于担保贷款和抵押贷款，wehome伙伴贷为中小微文科创企业量身定制，由德必集团为德必园区的中小微文科创企业提供担保，具有申请便捷、放款迅速、贷款成本低等特点。

活动中，德必集团董事长贾波向嘉宾介绍道：轻盈灵动，锐意进取，轻资产、轻体量、高智力，创意与创新思维是文科创企业的核心竞争力，德必一直服务着很多这样的“轻公司”。由于轻资产企业缺乏重资产保障，很难正常获得银行贷款。为解决轻公司发展过程中的资金困境，更好地帮助企业发展，德必创建定制化服务模式，“wehome伙伴贷”应运而生。这一举措将打破长久以来文科创企业难以对接金融机构的困境，为企业和金融机构搭建桥梁。现场，园区企业代表纷纷提问咨询，与德必共同见证创意时代轻公司融资新模式。

德必动态 DOBE NEWS



上海团市委副书记丁波一行来访长宁德必易园

近日，上海团市委副书记丁波莅临长宁德必易园，德必集团董事长贾波、德必集团荣誉总裁陈晓理带领丁书记一行参观了园区，在随后的座谈中，丁书记提到三个计划方向：第一，如何借助协会的平台，进一步团结、发展中小企业及青年创业者，发现潜力企业，培养文科创人才；第二，如何搭建具有成效性的交流平台，让行业内导师级人物对成长中的中小企业定期指导，投入更多人力在中小文科创的建设中，整合市场上的资源；第三，进一步提升协会活动质量，日后，希望德必与协会更好地合作扶持。

德必集团董事长贾波作为青年创意人才协会副会长，长期关注青年创意人才协会在文创、科创领域的发展。他表示：目前，德必定期举办各类社群活动，集结优秀创意人才。希望活动能进一步升级和突破，更大程度地辐射至园区外，与各方资源相互借力，起到整合资源、联合共进的作用。

德必硅谷WE携手国际计算机学会 探索游戏生态网络发展新方式

近日，由德必集团与国际计算机学会湾区分会联合举办的“通过游戏探索生态网络”的深入讨论会在德必硅谷WE举行，活动现场特别邀请旧金山州立大学计算机系的教授Dr. Ilmi Yoon女士为大家分析她对游戏和生态网络之间的独特见解，吸引了众多计算机爱好者及专业领域人士参与其中。

国际计算机学会全世界计算机领域影响力最大的专业学术组织，在全世界130多个国家和地区拥有超过10万名的会员。ACM按照地域划分，湾区分会包含硅谷地区，是最权威的分会之一。Dr. Ilmi Yoon女士分享了通过“World of Balance”的线上游戏试验得到的关于新型的互联网生态模式发现教育的可能性，并与到场的专业人士做了深入讨论。

德必硅谷WE致力于连通国际文科创产业，打造中美人才、技术、创新、资本对接平台，实现中美两国间创新和价值的自由流动。未来，德必硅谷WE将继续带来多元化的活动，对接国内外资源，助力中美两国企业互助发展。



社群扫描 COMMUNITY

@大宁德必易园

3月7日，德必携手长江商学院，邀请到中国和欧洲各国的年轻创客，在大宁德必易园上演了一场别开生面的交流会。活动现场，中国和欧洲创客对话探讨新型企业的商业模式，探索潜在的商业机会，让双方对中欧的投资环境与市场有了更深层次的理解。德必通过构建全球服务平台，德必不仅服务中国的文科创企业，同时也服务全球的文科创企业，通过提供国际化的双向服务，实现双核驱动全球的发展战略。



@wehome

近日，wehome平台在线上推出欢乐送活动，通过线上联接，可为身边同事或园区中关注的伙伴送出一支神秘的情人节礼物。作为园区白领生活服务平台，wehome通过线上线下双渠道，联合园区商户企业共同发起与组织关系白领生活、工作等多方面的活动，促进不同园区、公司间的日常互联，形成白领交流、园区内及周边商户服务、园区内公司资源共享的新型职交圈。



@环东华WE”

近日，环东华WE”邀请国内首家人工智能驱动力的网红搜索引擎robin8.net用户运营经理Linda Yao，与到场各位一起探讨网红当道的市场背景下新媒体的运营方案的优化及升级。环东华WE”是以时尚产业为核心的文创园区，园区企业从设计培训跨国教育机构到服装打板制作中心覆盖全行业，社群活动在兼顾WE”领军、国际、相爱理念的同时不断提出新的主题概念，链接园区内外不同国籍、年龄的伙伴。



@德必外滩WE”

近日，德必外滩WE”迎来“流动影响中的诗与胶片”分享交流会。邀请青年摄影师方铎讲述在胶片中流逝却被记录的瞬间，以“不在场”为话题，展示虚拟世界、真实世界、精神世界中交互出现的灵感来源。社群活动搭建园区内部白领联系、碰撞合作火花的渠道，不仅丰富白领日常活动，还将艺术、人文、科技等领域的知识带入园区，提升工作之余园区生活的附加值。



波波茶馆
VIEW

今夜我们不聊创业，
只聊虚无

特邀作者：
墨叔
墨社联合创始人

点评：
波波
jiabo@dobechina.com

有一天我在一条熙攘的马路上等车，叫车软件提示车要很久才能来，我百无聊赖的站在一段在施工的路旁，边刷手机边等车。这时候一个老太婆走过来，双手合十不停地向我鞠躬，口里一直说：小兄弟，帮帮忙，帮帮忙，祝你好运，祝你当个大老板。

我抬起头，很认真的跟她说：对不起，我不想当大老板。然后低头走开了。

可能在他们的认知里，当个大老板，腆着个肚子，才是成功吧。像我这样只做到后半半的人，只能算个将来会成功的人。

我坐上车，车里的广播在循环着：『如果你连发个短信订阅一个财富指南都不愿意，那你就失去了成功的资格』嗯，这是好的事情，成功学只能躲在小广播里嚷嚷了，简单的鸡汤成功学，已经无法再占有正常书店的畅销位置了。

干嘛总聊创业？

前段时间，或者说不知道从什么时候起，创业变成了一个奇怪的词，从一开始的被神化，到现在成了一部分人心中的负面词汇。那么提到创业，你会想到什么呢？是在白板上画着天马行空的理想，满口都是行业独角兽、有几百个亿的市场、多久超越BAT？还是那些在原先工作中，生活中找不到出路人的互相寻找温暖喝着鸡汤的避难所？

蹭着创业这个话题想上位的人，更是数不胜数，『想不开的人才去创业公司』，『创业会毁了你一辈子』，又或者是『创业点亮人生』的言辞。

成功学好像换了一身战袍，再次上阵了。他们用一种更强势更聪明的姿态，一次又一次的强暴着大众的思维。

就像这些年突然冒出来的那些『心理学专家』一样，用半吊子的学问，说着真理一般的话。

我至今还在回味我大学时期的教授说的那段话：你们拿着心理学的本科学位，是做不成任何事情的，这只不过是给你打开了一扇门而已，你想往里走，就自然会去追寻更高更深的学问。这是一门你将受益终生的学科，是生命的艺术，是

那些实用性学科不可能会给予你的。

我也明知道，拿一个心理学的本科学位，在金钱的回报率上，和那些商学院嗷嗷叫的同学们是没办法比的，但是我还是很义无反顾，我想不明白为什么要把生命的高度和金钱划上永恒的等号。

那创业又是什么呢？有理想的人，开始做自己想做的事情，然后他们找到了一些志同道合的人，和他们一起做这件事情，他们享受于此，他们成功于此也失败于此，我还是觉得拿成功或者失败去判定一个人的创业，实在太狭隘了。我在知乎上看见一个很有趣的人，他失败了很多次，至今也没有成功，什么都做过，开过女装店，跑去西藏学独特的餐饮，做火锅，做刺身，在网吧里对付着睡觉，债务缠身不断地寻找出路。我私信他：你的经历很有意思，能不能聊聊。他很谦虚的回我说：都是失败的创业项目呢。

然后就再也没有音讯了。我也没有再追问，看了看他照片，黝黑壮硕的身体，并非健身房里练出来的经不起风吹雨打的肌肉线条，也不是去沙滩上速成晒出来的肤色。

这样的失败，真的是失败吗，这种经历，对于谁来说，都是回味无穷的吧。

我的父亲年岁老去，最爱提的不是他任何一点经商的经历，而是他在农村当知青的那几年的事，在煤矿干天下井面对生死的那几年的事，是他回到从来没有来过的户籍所在地，走了十几里荒芜之地，一想到这就是今生可能要待着的地方，放声大哭的事。

那些是有意思的事，而当个大老板？那从来就不是有意思的事情。

我所认识的很多创业团队，在我看来，都很无趣，迫于无奈的无趣吧。他们要在很短的时间内兑现一个目标，每天都在想着，我要变现，我要用户，我的盈利模式是什么，我的核心竞争力是什么。他们恐怕早已忘记了创建团队之初的初心。

创业的乐趣，从来就不是我们能改变世界，而不过是，让我们的梦想，照进了现实，哪怕一点点，我们在这期间，找到了自己和这一路上一起走过的每一处风景，让有意思的事情不再孤

单，让生意关于钱，但是不止是钱。

我认识一个创业开健身房的姑娘，同年，很活泼，我写过她的故事，她看过后，认真的说：恩，这是我一路上走来认识的小伙伴，我很开心他能明白我在做的事情。

仿佛这就是那一天的小确幸。

永远都有...

那句被用烂了的话：任何杀不死你的，都会让你变得更强大。

创业杀不死你，不创业也杀不死你，它们只不过和你生命中任何一件你用心去做的事情一样，会让你变得更强大。人生如此，迷茫总长有，但是，永远不要放弃找寻更好的方式。放弃了，也就不会有精彩的故事了。

情怀死了，但是不会死的东西，只会在心里。

文/墨叔

《金刚经》说“凡所有相，皆是虚妄.....应无所住而生其心”。成功学也罢，创业也罢，其实都是为了安住人们那颗躁动不安的心。心缘何而躁动？又缘何而迷茫？

创业，又担心失败。不创业，又怕后悔。很多人创业是为了梦想，而现实是实现梦想的前提是必须活着。在梦想和现实之间，心，躁动继而迷茫、焦虑。

这就是人生。一场灵魂修炼的历程。纠结的人不会幸福，幸福的人不会纠结。人一切烦恼起于我们树立起一个唯一的标准，这样才是成功与幸福，才是正确。放下那个“标准”，我们会发现，天地豁然。无心，又何用安心？何时我们拥有了“只问耕耘不问收”的清净，何时我们理解了“一切都是最美好的发生”的深邃，躁动之心自会安住于这个美好的历程中。

当我们学会感恩与赞美生命，就会发现成败，只是妄念。每一个当下的全心投入，每一天的全力以赴，每一点小进步的欣然欢呼.....热爱自己的选择，充满激情全身心的投入和经历它。热爱生活，充满激情的渡过每一天，坚信自己与美好，这就是成功。

文/波波

企业之星
ENTERPRISE

Circle.us:
谁把跨境仓配
做成更性感的生意？

企业档案：
Circle.us

所在园区：
杭州东溪德必易园
杭州市江干区东宁路553号

今天的主角曾是美国电商界有名的华人代表，2012年创办服务国际电商用户的买卖角（后改名Circle.us），面向的正是广大北美中小电商卖家和中国的跨境电商卖家市场，提供订单管理、物流管理、智能仓储等服务。

2016年年初，他们获千万级Pre-A轮融资，投资方为阿里巴巴旗下的湖畔山南资本。2016年，他们，也成为了杭州东溪德必易园的一员。

从留学生到亚马逊华人电商TOP 1

1998年，朱泾轩从浙江大学计算机系毕业。留学美国，一年拿下计算机硕士学位，原本专业力很强的他感觉毫无压力。却没有想到互联网泡沫和猝不及防的911，使得他工作四处碰壁不得不回炉深造博士。因为奖学金的支撑，朱泾轩在生活上虽算不上富裕，但也算清闲。

2003年，美国电商刚起步，接触的人不多。凭着对电子商务的高敏感度，他渐渐发现美国的电子产品在网上销售价格十分优惠，通过低买低卖的方式肯定很受欢迎，“何不将自己的兴趣衍生出一种做生意的模式？”

他开始在eBay上销售电子产品，期间业务还扩展到了电子产品展销会、做电子产品批发等等。却没想到一时研究的念头竟让他成为了eBay平台销售额的Top 50和华人同行中的Top 1，积累到了第一笔高额资金。朱泾轩觉得“是时候通过互联网和新技术来让这个行业变得高效了”。辞职，回国二次创业。

SaaS系统+低价物流+滴滴模式共享仓储，
为美国电商卖家和国内跨境卖家提供服务

买卖角团队成员均有留美经历。朱泾轩在美国多年从事电子商务，合伙人付晓蕾曾赴美攻读

电气工程博士学位，就读于新泽西理工大学，从事电子商务行业多年；CTO钱唯强曾就任硅谷多家科技公司的IT总监，目前管理硅谷和杭州各十几人的技术团队，有中美两地协同技术开发的经验；COO严明是约翰·霍普金斯大学助理研究员，近10年电商经验，在北美华人电商界广有人脉。

不同于国内，美国电商平台只负责为商家导流，很少为其提供订单管理和物流仓储服务。大部分商家只能通过人工录入订单，自己建仓并且解决物流问题。繁琐的工作日程和高昂的物流费用，是很多美国小型电商的痛点。

2012年，买卖角在中美两地成立公司，最初定位是B2C跨境电商。当时国内海关政策不明朗且跨境物流费高，所以买卖角想先利用已有的资源渠道，为美国电商卖家提供货源供应、物流配送等跨境服务，帮他们降低成本和提高利润率。

“国内的电商平台或买手想要从国外厂家/品牌直接拿货基本是不可能的，多数只能通过经销商或终端采购，相对价格优势不会太大。而我们如果积累了一定数量的美国中小商家，就可以帮他们打通国内销售渠道，把用户变成货源，让美国电商直接把货卖到国内。”朱泾轩表示。

据悉，“买卖角”以物流聚合和智能仓储为切入点，将FedEx、UPS和USPS这三大美国本土快递公司的物流服务进行整合，卖家无需物流商账号，直接对接“买卖角”一个账号即可，通过规模效应共享大客户折扣，可节省近40%的物流成本；智能仓储则采用了O2O和LBS模式整合卖家闲置的商品和仓储资源，买卖角还自建了一个6500平的样板仓库，同时在全美各地有多家合作加盟仓。

在未经任何推广的情况下，买卖角积累了3000多户商家，其中包括美国电商卖家和国内跨境电商卖家。大部分是华人商户，国外用户占比在7%左右。买卖角下一步会重点进行海外市场推广，希望在年底吸引6000位以上美国用户，达成10万SKU的目标。未来，买卖角平台上的美国用户占比将维持在六成以上。

Circus.us上线，为北美卖家提供信息管理服务

中国电商市场份额高度集中，阿里与京东两者占据了绝大部分C端市场。相比之下，美国的电商市场更为分散。

2016年9月，买卖角改名“Circle.us”，为更好服务国际客户。平台将全面向美国中小电商卖家（约300万）与中国的跨境电商卖家（约50万）进行开放，为他们提供快捷的订单管理、物流管理、智能仓储、B2B线上交易等服务，系统可自动处理90%以上订单的物流信息，卖家只需下达最终的指令。

Circle.us在产品测试阶段积累2000左右户商家，其中包括美国电商卖家和国内跨境电商卖家。大部分是华人商户，国外用户占比在7%左右。今年8月开始向全美开放，月新增用户1000，主要为北美商户。目前用户数近5000，预计今年营收600~700万美金。

2016年年初，买卖角获千万级Pre-A轮融资，投资方为阿里巴巴旗下的湖畔山南资本。除了用于拓展海外市场和团队建设，此轮融资还将用于开展跨境电商业务，即让平台上的美国电商对接国内市场，并为其提供国际物流和店铺代运营等服务。

文/陆昕



江湖段子 FOUNDER

赵巍： 不是一个人在创业， 而是整个家庭的事儿

大宁德必易园有片足球场，园区的白领们一定不会陌生。2016年，以足球场的运营方雅盟体育为发起人，给全园区以企业为单位的白领足球队举办了为期一个月的园区足球赛。

雅盟体育的创始人叫赵巍，一对龙凤胎的妈妈，一位在体育行业做了15年的深度爱好者，一个将创业中的纠结化为东北腔侃侃道来的人，当你听她说自己创业中的“点儿背”的事情时，甚至忍不住大笑。

我很庆幸自己选择在35岁这年开始创业

大学毕业那年，我进了一家文化公司，一做就是6年。因为家庭缘故，在我28岁时辞职来到了上海，机缘巧合进了体育产业。

那是一家刚成立不久的公司，所有的一切重新开始，在这里，我经历了结婚、生子，也看着公司的项目从无到有、从小变大，团队日益壮大，真的是干一行爱一行。其实做体育的人和拍电影的一样，都是挺有情怀的，同甘苦共患难，那种感情和现在年轻人说的热血吧。但在企业做了9年，感觉自己很多情怀或是商业的理想有点难实现，所以自己想尝试一下，

我想，要不创业吧。我的老朋友Tony，是跟我共事了5年的伙伴，他成了我创业的合伙人。

体育产业的巨大发展前景吸引各路资本涌入中国体育产业，各大商业力量都意识到了体育的重要性，纷纷布局体育产业链，也吸引了大量的资本进入市场，体育产业已迈入了高速成长的“黄金期”，不少知名企业加大对体育投资力度，积极构建布局体育产业生态圈，大量资本涌入体育赛事转播、赛事运营、产品制造等领域，加之体育产业与其它行业的高度融合，不少中小企业选择将体育产业作为公司的转型目标。我们觉得体育行业前景和潜力还是蛮大的，国家又不断出台对体育产业的利好政策，所以还是选择了这个产业创业，我跟Tony一起创办了雅盟体育文化公司。

体育是一个回收很慢的行业，尤其我们又是做场馆活动类的。前期投入和拓展的成本就很

高。所以我要尽可能的压缩自己的成本，能做的事情都自己上。我们必须胜任和转换各种角色，做销售、市场、行政、场馆的运营，还要是一个能够担责任的老板.....

在创业团队中创始人的作用是无法替代的，创业的苦也是自己之前没有想到的，当你跟合作方还有资本方反复磨合的时候，才知道有多纠结。但我一直相信，和团队共同经理的那些最艰苦的状况，才能真正形成牢固的凝聚力和共同的价值认定。

苦，但我依旧庆幸，在35岁这边，我开始创业。

不是一个人在创业，而是整个家庭的事儿

2012年我怀孕了，这是女性职业生涯中必然会碰到的问题。那时候我在的公司正值上升期，有很多的全国性业务要谈，免不了出差。我还算能吃苦的，一年中基本没有耽误工作。

宝宝是对龙凤胎，从他们6个月到3岁的时候是我最忙的时候，一周有三天不在上海。能让我这样动力十足，除了对于工作的热爱，还因为家人确实给予了百分百的支持，家人的支持太重要了，最感谢的人就是我的婆婆、爸妈和老公。不仅是我在公司上班的时候，也包括创业过程中遇到的所有事。因为他们毫无保留的支持，才让我可以在事业和家庭的角度找到合理的平衡。家庭和事业的关系也就是传统和内心的关系，就像太极一样，相互依存，相互均衡。

创业不是一个人的事儿，而是整个家庭的创业，许多女性创业者创业时都过得很辛苦，不但不能得到家庭的支持，甚至遭到家人的抱怨，可能就是基础工作没做好。在创业的时候，要提前和家庭成员做好沟通，上下一心，不仅是夫妻之间，甚至父母，公婆、孩子都要沟通。另一方面来说，带着“我不是一个人在战斗”的信心和力量，才有可能在事业和家庭上都取得胜利。

我是妈妈、老婆、女儿、公司合伙人、老板、员工.....我需要在不同的角色间转换，秉承“快乐工作、享受生活”的理念，希望可以把事

业和家庭都经营好。

以柔克刚，女性创业者坚决不能成为女汉子

个人认为创业过程中要解决的问题是：找对人、做对事、有资金，这三项是不可或缺的。任何事情都有一个key point，抓住它就可以解决90%的问题。在创业这件事情上，我认为key point就是找对人，不管是合伙人，还是团队的搭建，都是要找对的人。

做对事，就是寻找适合自己的创业风口，就是站在未来看今天，要分析昨天，下注明天，然后做好今天。创业者要做一个“听风者”，要有宏观思维，要知道国家和时代在发生什么，顺势而为，把自己的喜欢、当下趋势与用户的长远需要结合起来。各行各业都是有好的机会存在的，我们要做的就是把自己的优势发挥到最大。

我是务实型的创业者，传统结合创新做产业，但女性创业者坚决不能成为女汉子，要足够爱自己，要勇敢，要有担当，要有智慧，才能把创业之路上的障碍降至最小化，实现事业与人生的幸福。

知己知彼，选择好以点切入，才能得到突破

要想在创业大潮中有自己的一席之地，首先不仅要了解自己对手，还要全面的认清自己所拥有的或缺少的资源。从巨头布局来看，似乎把整个生态链的包揽其中，让后来的创业者无从下手。但我们却不断听到有某某体育公司获得融资的消息，从这些公司的特性来看，大多数都是在做某一细分领域，比如“ACAC”射箭俱乐部、泥泞跑等等都获得了融资。

从目前来看，比如卡丁车、射箭、潜水、搏击、马术、攀岩、剑道、壁球、极限等十几项运动，垂直细分市场更易建立较高的忠诚度，且巨头很难通过流量入口优势夺走用户，中小创业者刚好有喘息机会。作为创业者，我们只能选择好以点切入，才能得到突破，这就要求我们做好用户画像，打造消费场景，为用户提供最好的服务。

文/陆昕



图/赵巍

Founder档案：

赵巍
雅盟体育

所在园区：

大宁德必易园

wehomer

白佳： 不会LOL的天秤不是好运营

哈喽，大家好，我是来自火星的Pika~是选择困难症的天秤座哦，平时喜欢玩英雄联盟这种竞技类的游戏，或者线下和wehomer小伙伴约约狼人杀~没事喜欢玩玩配音，广播剧，小视频。开朗活泼的社交小达人就是我啦。

Q1：为什么会喜欢打竞技类游戏呢？

哈哈，大概是因为我智商比较高吧（偷笑），所以在操作方面会比较灵活~顺便说一句，我可是钻石大神哟，欢迎wheomer们一起来组队LOL，一定所向披靡~

当然喜欢竞技类游戏还有另外一个更加重要的原因，就是我觉得竞技类游戏是一种比较考验团队合作的活动，虽然其中也包括个人的操作，但是团队的力量是游戏结果成败与否的更重要因素。这就像公司里一样，同事们分工明确，各司其职，在不同的岗位上发光发热，但是同时大家又是一个整体，为了一个共同的目标而奋斗，是一个有爱的Team。我特别喜欢这样的感觉，所以一直喜欢玩竞技类游戏。

Q2：作为一只wehomer，你觉得wehome最吸引你的地方在哪？

我一开始只是看到楼下有小鲜肉在推广，还送了可爱的小周边，心里想着这个园区还有自己的社区，很高逼格的样子，秉着这样的想法注册了。后来一步一步跟着wehome成长，从最早玩游戏可以获得代金券，代金券可以在商户使用。

到后来再商户买单可以使用wehome打折~还有不定期的小活动的，暖心早餐免费送，圣诞平安果，跨年的演出券等等等等~感觉从一些小细节当中感觉到wehome真的很贴心很暖心。

而且wehome扩展了自己的交友圈子。不会限制在公司同事中了，同园区的小伙伴和不同园区的小伙伴也都认识了。还有不同的活动可以参加。总之就是超级开心能够在园区遇见wehome这样的服务产品呢！

Q3：在wehome的派对中，你对什么类型的派对感兴趣呢？

wehomer的派对都挺有意思的，无论是商业化多一点的还是娱乐化多一点的都很不错，商业多一点就是类似探讨类的活动，大家可以聚在一起，就某一个话题或者主题进行探讨，也可以有很权威的业内人士来进行分享；娱乐一点的活动就是桌游之类的，会员们可以在工作之余聚在一起，玩玩狼人杀、三国杀之类的活动，放松工作压力的同时也可以园区交友嘛~其实就我个人而言，两种活动都很喜欢的呢。

Q4：你有什么想对wehome团队说的吗？

作为活跃会员一枚，一直期待wehome自己的APP能够早日上线，每个园区的使用人数越来越多。发展越来越好，为大家带来更多的方便和欢乐，wehomer们会一直支持你们的哟~

文/杨璐蓉



图/白佳自画像

本期主角：

白佳（Pika）
上海橙曜文化传播有限公司
新媒体运营

所在园区：

大宁德必易园

活动 ACTIVITY

创始人互动俱乐部活动周期调整
最新活动信息发布

创始人互动俱乐部成立于2010年，至今已有上万名用户参与学习，举办活动200多场，主讲绝大部分都已经历天使轮、A轮投资的互联网公司创始人、平均单个项目投资额过千万以上的实力投资人及部分有职业特长和有趣的人，通过6年时间的运营，在线下已形成一个稳定的会员制社群。

应社群成员要求，本年度上半年，俱乐部活动恢复为每周二晚线下分享，线上直播按主题不定期在群内通知更新。参加活动的成员可随时关注创始人互动俱乐部社群内部通知信息或在官方微信平台查看活动通知信息。

活动时间：7:00pm-9:00pm 每周二
活动地点：长宁区安化路492号 长宁德必易园A座8楼萃德厅



资讯 INFORMATION



上海德必文化创意产业发展
(集团)有限公司

德必集团是中国领先的专业文创、科创产业发展服务商，德必不仅为文化创意企业提供舒适、生态、个性化的高品质办公环境，更开辟了“七大增值服务”，为企业提供系统优质的微生态创业环境，助力文化创意企业的持续发展。

现诚聘法务副经理、拓展经理、财务经理、总账会计、品牌主任、社群主任、社群活动策划、工程主管、园区出纳、管理培训生。加入德必，成为有爱、充满激情、敢于创新、勇于担当的德必人！

要求：大学本科及以上学历，两年以上相关行业工作经验。
简历请投递至：hr@dobechina.com
联系电话：32508752-2032或32508752-2072

大宁德必易园园区企业
雅盟体育招聘

雅盟体育是以场馆经营、企业活动策划、赛事运营、品牌推广、青少年项目、赞助商服务及户外拓展为一体的新型体育服务公司，在全国体育营销领域拥有丰富的资源，并与全国6省十几座城市体育机构建立了深入、长远的合作关系。

现诚招：行政、营运（男生优先、熟悉办公软件）
简历请投递至：j.xu@dreamopen.cn
联系电话：13501897029 Jessica

公告 BBS

2017市场人社群活动分享招募

德必市场人社群是由德必集团品牌部发起的专业化社群组织，我们以链接、分享、共同收获为社群宗旨，期望通过社群线上及线下链接，促进更多的园区企业市场品牌部负责人熟识彼此，帮助园区内部企业之间的市场合作产生。

自2016年成立以来，我们在不同的园区举办过10场精彩的分享活动，其中有邀请来自外部的品牌市场界的大咖，有来自园区企业的优秀的市场品牌人的代表，还有通过社群合作，贡献出的多场共创例会。2017，我们期待更多的企业市场部的同事们加入我们的队伍，也欢迎有实战经验的各位大咖们，成为社群的主要分享人。

联系邮箱：marketing@dobechina.com

我是时尚领域的市场人
来自德必外滩WE
Master Tailor
我在市场人社群等你

MARKETING COMMUNITY

扫一扫，关注微信公众号

ENJOY WORKING
创享·工作

德必天坛“WE” 走遍世界开篇北京

气连两座文化巨塔，传承千年皇脉
北京天坛·国际文化创意中心



VIP LINE: 010-52979299 ✉ bj-we@dobechina.com

● Address: No.91 Fahuasi Street, Dongcheng District, Beijing, China ● Investor: DOBE Group ● Space design: Boeri Studio
● Operator: Shanghai DOBE Cultural & Creative Industry Development Co., Ltd ● www.dobechina.com



图/悠游堂执行董事陈笑凡

悠游堂

Keyword: 动漫、成长力

悠游堂是家庭亲子游乐场和文化活动服务品牌，倡导“安全、爱心、勇气、梦想”。6年，100多个城市，200多家门店，15年全国门店入园人数达到800万，超过香港迪斯尼同期客流量。悠游堂的定位是“开设在中高档购物中心以儿童家庭为目标客户的体验式消费平台”。

从大型的泰迪熊、巴拉小魔仙主题乐园到中型的海盗船、冰雪世界儿童游乐场，高速发展，一骑绝尘，远超竞争对手。由于业务模式、市场前景备受看好，2015年初，达晨创投、重山资本、同创伟业等多家机构联合向其注资人民币2亿元PE股权融资。这就是中国最大的儿童游乐场和室内主题乐园运营商，2016国际社群节年度最具成长力企业-悠游堂。



图/新疯狂色彩中国区负责人

新疯狂色彩

Keyword : 跨界、创新、创意

新疯狂色彩隶属意大利NVM及NCC集团，是全球领先的设计企划公司。

他们以跨界的思维，奇妙的创意，打造出一个又一个天马行空又精彩绝伦的橱窗设他们为全球时尚零售业设计店铺和橱窗整体概念规划陈列，为每个品牌研究视觉营销方案，客户包括Zegna, D&G, Tom Ford, Bottega Veneta, Moschino, Salvatore Ferragamo, Tod's, Gucci, LV等。

他们的创意从构思一个真实而独特的概念开始，继而以工程技术和工业手段来实现它。整个创意过程基于整个企业内部对理念和材质，以及对整个生产过程中各个环节的精心研究。逐渐树立了“将营销活动和装饰设计演绎成戏剧效果精彩纷呈的艺术”的品牌理念。

“将设计公司放在创意园区，我们追求的不仅仅是园区基础性服务，而是希望在这里能够与邻居企业们有更多的合作空间，可以成为双赢的伙伴。”新疯狂色彩中国地区负责人表示。“通过园区、活动，让有共同需求的企业个人聚集在一起，让大家自由发生连接，打造具有粘性和发展潜力的社群活动是创意园区最有趣、有味之处。”

2017年， 期待邂逅更多创新力量！

他们,是以独特的发展模式、优势技术、
创意独行的思维成为行业先锋领军人；

我们，是始终关注文科创企业发展，
并致力于为它们提供，
更优质的生长环境助航者。

2016年7月，
以“专业、有趣、娱乐化、影响力”
为核心内涵的“国际社群节”将
“他们”与“我们”连接。
文科创领域的“十大奖项”出炉，
鼓励和表彰这些突出的影响力。

站在2017，
期待更好的相遇与发生，
走进10位杰出企业，
读读他们的故事。

相信2017，
我们将邂逅更多创新力量.....



图/Franke亚洲区总裁张世桥

FRANKE

Keyword : 百年企业、世界卓越厨房、共创伙伴

Franke来自瑞士，成立于1911年。百年企业，百年经典，秉承瑞士精湛的制造业底蕴，以创新、优质、享受为宗旨，年销售额超过30亿美金，世界顶级品牌，全球著名的厨卫设备生产商和“卓越厨房文化”的领导者。

2016年正式入驻德必外滩WE，从国外空运了诸多优质产品，与外滩WE一起，共创了社群中心中的共享空间，与WE一起创造爱的奇迹。它是年度WE明星企业，让每一位莅临外滩WE的客户体会家的温暖，感受来自Franke的厨房之美。



图/风神空调集团总经理丁欢庆

风神生态

Keyword : 科创、空气生态

北京奥运会、上海世博会、广州亚运会的空气系统由谁提供？他,都来自昭化德必易园的“风神空气生态工程技术（上海）有限公司”。

依托风神集团制造基地辐射全国开展“空气生态”业务，风神集团作为专业的空气处理设备制造商，近三十年的专业制造经验，使风神在空气处理领域独树一帜，在众多项目上显示其独特魅力。集团以“大高外”战略服务于国家级重大项目，以“风神”为主打品牌的产品先后在钓鱼台国宾馆、北京首都机场、国家大剧院、CCTV新楼、上海世博主题馆、上海中心大厦、中国博览会会展综合体、南京禄口机场、南京青奥中心等国家重大地标工程中应用，其综合竞争优势位于行业领先。

风神生态首推“空气生态”的概念，专注于高端建筑空气生态定制服务，核心技术，近年来，先后承担了国家863计划1项、国家“十一五”计划2项，国家成果转化项目1项等科研计划，达到世界顶级水平，在医疗、地铁、会展、文化领域以及各类工业环境空气生态方向形成了众多经典案例。风神生态荣获2016年度最佳科创企业的奖项，用以表彰和鼓励在他科技创新领域的突出贡献。不仅首推“空气生态”概念，专注于高端建筑空气生态定制服务和核心技术，更是达到世界顶级水平。



图/返利网创始人葛永昌

返利网——葛永昌

Keyword : 独角兽、上海领军人才

10年前，葛永昌注意到有这样一种商务模式——消费者通过一个网站再去访问其他的网站购物，可以获得一笔额外的现金返还。经过苦心研究，看准“返利”模式的葛永昌辞职创业。他靠着10万元的创业启动资金，在自家客厅创办了“返利网”。仅仅2年时间，返利网用户数从2000万飙升至1亿，C轮融资估值达10亿美元，正式加入“独角兽”之列。2016年国际社群节，葛永昌荣获年度新锐企业家。

“每天都焦虑，长期有危机感。”这是葛永昌创立返利网十年的感受。在葛永昌看来，之所以在10年间一直坚持做返利领域，主要是看好这样一个消费者、合作品牌和返利网三方共赢的发展模式。

“创业一次，坚持十年。把一件事做到极致真的很难，但是却很有价值。”如今，葛永昌是上海IT青年新锐、上海十大互联网创业家、上海市领军人才。

“未来的目标是把返利做到全世界，让有消费的地方就有返利！”

岸峰创新
Keyword：工业设计、系统化创新平台

2007年，岸峰创新在上海成立。创业十年，一直致力于工业自动化和大型装备的工业设计。目前，已为保时捷、美国百利通等众多客户提供了成功的产品创新服务。

岸峰创新设计的高尔夫球包车开启了发展新模式，成为了公司从单一产品服务到系统化创新转型的标志之后。岸峰创新自主研发的实业品牌PALCART的E6 GOLT CART更荣获了2013年度的IF国际设计大奖，自主品牌正带着自己的特色一步步向世界舞台迈进。作为公司创始人的谢春雷，也凭借出色的设计能力在国际上屡获嘉奖。他是上海市青年高端创意领军人才，2015年获得联合国教科文组织创意城市创意设计新锐奖优秀奖的上海获奖者，成为上海第二位获此殊荣的青年设计人才。

2016年，岸峰创新跨界创新国内首款可移动、可拆装、工业产品化微体量建筑——超级蛋。它是国内首款可移动工业产品化微体量建筑，独具互联网与物联网的结合，成为对第三类商业的形式的探路者。在2016年的国际社群节上“全移动空间”荣获年度创新产品的称号。从创意、设计、产品到商品全方位考虑项目，岸峰要给客户创造更大的商业价值。



图/岸峰创新创始人谢春雷



图/童石网络创始人王君

童石网络
Keyword：市值最高动漫平台

2007年，童石网络成立，是中国最大的纸质动漫内容的出版研发商和销售商。公司通过与30多家国际一线品牌合作对接中国动漫创意事宜，也为像腾讯这样的门户网站提供优秀产品的研发。从最初的动漫出版开始，创始人王君带领团队使企业一路成长为中国动漫全媒体的实践者和先行者，变身中国市值最高的动漫平台。

2016德必国际社群节上，童石网络荣获年度最佳文创企业，用以表彰其作为中国动漫全媒体的实践者和先行者。2017年，童石联合华谊兄弟探索动漫IP深层价值，基于移动互联网背景，打通故事、漫画、周边、游戏四个产业的壁垒，构建全媒体产业链，坚持“大IP”、“全球化”、“专业化”为战略，通过自身的研运优势打造一个全球动漫生态体系。



图/尔冬强

尔冬强
Keyword：摄影家、文化影响力

他是中国最早具有独立精神的自由摄影家，从事专业摄影20多年，作品在国内外获奖无数。

他，是提出“视觉文献”概念的第一人，用镜头与历史对话，用镜头思索当下，他的足迹，遍布世界各地。他的作品，关注文明的传承世界与中国的交流，历史与现实的对比，东方和西方的碰撞。他，一个人踏上丝绸之路，寻觅人类历史的精神遗产，他是一个在时间之河里逆流而上的探险者。

他就是2016国际社群节年度中国文化影响力获奖人尔冬强先生。

李昊
Keyword：最佳投资人

李昊具有十五年创业及风险投资经验。在互联网、消费品、高科技及传媒领域曾经参与过多家创新企业，使其在海内外市场都获得了很大的增长。2014年加入江铜集团全资控股的投资平台江铜投资，先后担任江铜重山资本的执行董事合伙人委派代表、江铜有邻的总经理，董事长。负责江铜一、二级市场的投资与运营管理，投资了诸多行业的龙头企业。

他不追求短期资本收益，每一次投资，他都为战略合作伙伴，协助企业、助推企业，实现长远发展的战略目标，实现长期的资本增值。“作为投资机构，我们看好的是围绕传统行业进行模式创新、对已有用户的体验进行提升、或者通过互联网提高行业及产业上下游效率的企业与商业机会。”



图/江铜有邻董事长李昊



图/中民投资资本

中民投资资本管理有限公司
Keyword：最佳投资机构

中民投资资本管理有限公司是中民投旗下专注金融业务板块投融资的全资子公司。

它，以打造全方位的金融产业链为目标，发挥金融力量，创新金融产品，引领民营经济发展，促进产业升级，实现产融结合。它在坚持市场化经营的原则下实现广义的产融结合，综合运用股权、债权、夹层资本等多种投资形式，面向客户提供全方位、多角度的投融资综合金融服务解决方案。它，汇聚了众多业内精英，虽然2014年7月才注册成立，投资规模却已超百亿，通过“投、贷联动”、“股、债联合”、中介服务、不良资产处置、资产管理等业务模式在商业银行的传统业务基础上建立新的商业合作模式，实现互利共赢。同时，建立资本市场与股权投资基金业务模块，打造国内领先的私募股权投资基金。

2016年国际社群节它成为年度最佳投资机构。