

创业创新孵化梦想③

6名设计精英再创业，
集结百名设计师创立联盟

■记者 项乐茹

多年的蓝图谋划，两次勇敢的尝试，近半年的“头脑风暴”……最近，6名出身瑞安的创意行业设计精英，因为同一个创想理念走到一起，迸发新的创业激情。他们将创办瑞安首家创意产业孵化空间，集结百名创意设计师，整合行业供应链平台，构建品牌、空间、陈设、新传媒全产业链的新型设计交互运营平台，致力于实现设计师的价值最大化。

创办创意设计师的“梁山”

“还有两个多月，这枚果实就可以‘呱呱坠地’了。”昨天，在瑞安万事好网络创新创业园内，谢毅和陈亮以及他们的4位创业伙伴在现场商讨着空间装修方案。按照他们的规划，今年5月，浙江融社文化创意有限公司打造的创意设计平台即将对外开放运营。

2015年6月，6名出身瑞安的创意行业设计精英，作为平台创始人，将各自的团队进行整合梳理，正式筹建“融社”，着力打造瑞城首个创意设计师集聚平台。6名创始人中，一位是从事装饰行业多年的谢毅，另一位是从事于品牌设计与策划工作的陈亮。

“‘融社’就好比‘水泊梁山’，梁山是聚集108位英雄好汉，我们则要集结瑞安百名优秀的创意设计师。”谢毅告诉记者，他们在创作的这个创业项目，将集结百位创意设计师，整合行业供应链资源，构建品牌、空间、陈设、新传媒全产业链，打造瑞城首家创意产业孵化空间与互联网+线上交易平台。

做融社这个创业项目，目的是实现创意设计师的价值最大化。作为本地设计领域的业内人士，6位创始人对本地设计行业都十分了解。一直以来，公众对设计工作的忽视、对设计师作用的弱化，是行业内长期存在的问题。一方面，品牌形象定位设计和空间装饰装修的顺序颠倒，硬装之后想再改变风格，造成极大的资源浪费；另一方面，专业设计装饰公司之间竞争日益激

烈，一些公司机构和个人设计师为了争取客源压低设计费，设计师的价值无法获得等价回报，最后形成恶性循环，造成行业乱象。

“净化整个行业是很难的，但是可以通过我们的星星之火，小范畴地集聚一些创意设计师，这个平台相对是一个独立设计体，任由创意设计师发挥才干与价值。”谢毅说，如今瑞安已有一批工作室、独立设计师，能力水平都很出色。但他们往往有一定的技术能力，却没有一个系统的管理，缺乏营销，不会包装自己。而在“融社”，他们不再实行传统单一的雇佣制，而是导入设计合伙人制度。设计师只需缴纳合理的入驻费用，所有的设计方案收益归设计师所有。而平台也会利用资源等优势，给设计师提供学习交流平台、作品展示机会、个人形象包装，给创意设计师更多、更广的成长空间。

据介绍，目前“融社”已集结创意设计师80余名，并进入了最后的运营准备阶段。两层约3000平方米的设计空间内，二层近2500平米是办公空间，一层则是定期的活动交流场所，设有本地最大的设计书坊，用以举办设计沙龙、设计培训等交流分享会。“融社形成设计师集结后，将根据其工作专业方向和设计经验，应对不同的市场需求，让业主找到适合的设计师，达到规模效应。同时，这样的模式对于创意设计师来说也是公开公平的方式，能力越强的设计师，所获得的收益也将更多。”陈亮说。



“融社”六人创始人团队（左起：潘孝建、潘晓忠、陈亮、谢毅、许聪、吴挺）

两次“试错”，但从不惧“错”

其实对于6位融社创始人来说，这都不是他们第一次创业。早在几年前，他们就萌生了创建类似设计协作体的想法。

这两年，他们越来越意识到了传统设计公司尤其是装饰类设计公司发展的瓶颈，也体会着企业转型中的阵痛，都尝试性地迈出了改变的步伐。“当时无论是公司的业务，还是公司本身运营，都缺乏品牌策划的概念，不适应当时的市场发展。”谢毅举自己的例子说，当时考虑到弥补公司的短板，他和温州一策划公司合作，一起组建了一个设计联合机构，将两家公司的资源

结合在一起，主要面向高端市场。然而，受到金融危机等经济走低影响，市场行情快速下滑，尤其是高端客户骤减，导致最终的转型收效甚微。

“和现在相比，虽然当时并没有一个完整具体的方案，但也迈出了第一步，也算是有了设计平台的最初雏形。”谢毅说，这一次尝试虽然没有获得成功，他们还是在找寻适合的模式和机会。

转眼到了2014年，在机缘巧合之下，几个业内朋友再次萌发了整合发展的想法。大家便一起在杭州整合了八家公司，包括装修、

媒体、园林、视觉、房地产营销以及品牌公司等多种业务，把资源聚在一起，想大干一场。但让人遗憾的是，这一次尝试规模做得太大，想得过于完美，虽然名义上八家公司凑在了一起，但仍然是各自为政，并没有真正达到集聚效应。

两次“试错”，在六位融社创始人看来，并不等于失败。“我们在一次次尝试中更坚定了理念，清楚地明白协作是未来设计行业的必然发展趋势。”陈亮说，对于大部分人来说创业路上没人能一步到位，而是不惧“试错”，直到找到团队的方向。

初聚10余人，最终留下6人

经过前几次的尝试，几位创始人从中总结经验，得出想要真正的整合资源发展，不应盲目追求大而全，而是可以让切入点小一点，先从品牌策划和空间装饰两者结合做起。

谢毅说，6位融社创始人都是相识多年的友人，因为陈亮在瑞安开办有一处栖云里生活空间，所以平日里他们经常聚在一起交流沟通想法。2015年，“互联网+”和“大众创业，万众创新”的政策东风袭来，从中央到地方大力倡导的创业热潮，让他们觉得时机已经成熟，于是再一次抖

擞精神走上创业新道路。

创业的起步，需要更多志同道合、合则约见的创业伙伴。据陈亮介绍，因为类似的事业目标，短时间内，融社的创始团队迅速聚集了十多家公司。去年6月起，他们十几个人几乎每天晚上聚在栖云里“头脑风暴”，集思广益、各抒己见，进行彻夜畅谈，一步步把“融社”的顶层设计框架确定下来。

“这一谈就谈了近半年，理不辩不明，对于融社的构架和运营模式很多人的诉求点不一样，想法不同，需要聚在一起不断磨

合。”陈亮说，最终因为战略性的大方向以及阶段性目标的不同，一部分人选择了退出，最终留下了6个人的创始人团队。

“我们之所以把公司名称取为‘融社’，一是‘融’谐音‘榕’，榕树是瑞安的市树，这代表我们创业的起点地，也是我们六位创始人身上的地域印痕。其外‘融社’从字面上理解就是一个‘融合的社团’，我们希望做一个开放的平台，其乐融融、融会贯通，融社的平台，是去公司化的平台，是创意设计师共创共享的平台。”陈亮说。

目标是倡导新的作业模式和设计表达方式

在6位融社创始人的目标里，他们所创办的融社将不仅仅局限于品牌策划和装饰装修等业务。“比如说，未来精装是一大趋势，毛坯房将越来越少，但现状是区域城市的消费者对其接受度低，我们需要不断地进行引导普及。”陈亮说，他们更希望通过提升设计师的自主表达意识，突出设计行业“智造”的核心内涵，引领新的作业与交互方式。

此外，他们还将利用互联网思维，第一步先布局搭建设计项目线上交易平台，进而再一步步推开，从设计空间到设计生活转化。“例如互联网家装也是未来的一种行业趋势，但要避免走入‘看起来很美’的误区，要结合本地市场去做，做接地气的互联网家装。”谢毅说。

在融社的众位创始人们看来，融社实质是一处创意设计

师的交互平台，是一处创意产业孵化器。“创办融社，我们经历了从0到0.1再到1的过程。这个平台既可以帮助创意设计师成长，同时也成就了自己。”谢毅说，融社对外运营不会是一个句号，而是新的开始，就如他们公司形象牌上的所表达的“从现在开始，创未来……”一样，始终秉持价值信条，他们的创业步伐不会停下。



正在如火如荼装修中的融社办公空间

