

融社平台：区域文创产业探路者

记者 潘敏洁/文 王鹏洲/图

近日,记者走进位于东山街道的协易文创共享办公空间,一种轻松惬意的新生代办公氛围扑面而来。这是基于融社设计交互平台长续运营而全新打造出的精英设计师集聚平台。

2016年,融社设计交互平台(以下简称融社)项目荣获瑞安市首届创新创业大赛三等奖。在平台发起人、温州易品智和文化创意有限公司创始人陈亮的带领下,短短几年间融社成长迅速,创作出瑞安喜文化馆、温州文化礼堂展示设计馆、曹村东岙文化礼堂、玉海缙绸艺术广场等一个个自带文化IP特质的文创设计项目,现已成为温州极具规模的创意设计众创空间之一。



温州易品智和文化创意有限公司品牌总监/联合创始人 陈亮



瑞安喜文化馆

入驻文创园创办融社 整合文创设计产业链

五年前,在陈亮经营的 栖云里 生活空间里,他和多名本土设计者筹谋着打造一个集空间、品牌等多个领域设计师的交互平台。当时在瑞安的传统设计公司,尤其是装饰类设计公司为了争取客源往往打价格战,致使设计师的价值无法获得等价回报。陈亮说,而他想通过打造这样的平台,以实现创意设计价值的最大化。

2015年11月,陈亮等6位发起人在瑞安日报电商文创园租下一幢厂房的两层空间,一楼作为设计师交流空间,同时用于举办设计沙龙、培训学习等;二楼则是联合办公空间。就此,一个集品牌、空间、陈设、新媒体等设计产业链的复合型设计交互平台——融社设计交互平台诞生了。

融社不再实行传统单一的雇佣制,而是导入新型合作人制度,所有的设计方案收益归设计师所有。陈亮表示,设计师每年只需支付一定的办公空间或卡位费用就能成为他们中的一员,设计师上班时间自己决定,可以承揽业务并独立完成,融社的业务资源也会

分享给设计师。

经过发展,融社设计师队伍已从初期的40余人增加到目前的100多人,形成了为客户提供产业园区、共享办公空间、展馆展厅等多个类型的整合设计服务体系,是目前温州体量最大的设计师平台之一。眼下,平台业务辐射至杭州、宁波、宁德等地区。

在陈亮看来,融社和瑞报电商文创园的关系是相辅相成的。文创园给我们创造了充分的发展环境,还帮助对接各项资源政策。他说,入驻到园区后,他们参与设计了园区的二次提升和改造工程,在提升文创氛围和基调的同时,融社自身也和园区融为一体。



扫一扫 看图文

2016温州国际时尚文化创意产业博览会上,瑞安喜文化馆以“喜文化”为主题,展现了传统文化和现代科技的交融,惊艳了人们的眼球。而这正是入驻融社的易品智和一手操刀设计制作。

这个项目让融社和陈亮的文创团队一炮而红,也由此探索出本土文创产业全新的一条路子。此后,易品智和陆续接到了云江寻味、瑞安家味、温州文化礼堂展示设计馆、2019温州国际时尚文博会分会场等多个主题展馆项目,以及浙江大学温州研究院展

去年,陈亮创办了协易文创共享办公空间(以下简称协易)。这是基于融社的长续营运而全新打造出的精英设计师集聚平台。

融社属于开放空间,设计师在自己的工位上创作设计,而协易是私人空间+共享空间的融合,既给了设计师们独立创作的空间,又为设计师们提供了进行头脑风暴的公共空间,以寻找商务契机。陈亮说,目前,协易已经开辟了近50个独立工

喜文化馆一炮而红 文创项目接踵而至

馆、曹村东岙文化礼堂、玉海缙绸艺术广场等诸多复合型文创项目,并交出了漂亮的答卷。

其中仅2019年温州文博会,易品智和就承揽了包含瑞安分会馆在内的10个展馆的设计布展工作。当时我们设计团队忙得连轴转,在短短一个月时间里出色地完成了展馆设计与落地呈现。陈亮说,今年温州文博会他们又将负责设计多个县市展馆,最终成品令人翘首以待。

成品的背后有着怎样的创作历程?陈亮以曹村东岙文化礼堂的文创设计项目举

例。从采集素材到筛选,到构思设计,再到落地实施,我们团队通过平台协作仅用了2个月的时间,就圆满完成了东岙文化礼堂的整体空间与展陈设计、文创设计等多项工作。陈亮强调道,其中素材的采集至关重要,它是文创作品能讲好故事的首要基础。

为了深入了解曹村,读懂东岙,陈亮团队多次走访东岙村,更是邀请村里的老人们讲述村庄过往。一些老者回忆往昔,热泪盈眶,令我们十分感慨,同时也给设计创作带来了灵感和启发。陈亮说。

打造全新集聚平台 深耕文创设计领域

作间提供给各类设计创作人员。成立短短一年多时间里,协易就获得了温州市级众创空间荣誉。陈亮表示,协易将为实现区域市场和长三角地区文创创业的人才、资源、资金等方面交互融通提供典型样本平台,致力成为区域市场文创产业生态链体系构建的探索者。

在陈亮看来,温州的文化底蕴和时代趋势赋予了文创产业很大的想象空间,而温州

的文创产业才处于起步阶段。未来,陈亮将和团队继续布局深耕文创设计领域,并结合趋势来细分打造一个个选品平台,通过对接、整合资源,为区域城市创作出更加优秀的文创项目。

创新创业 项目回顾

RUI BAO

瑞安农商银行与辖内华侨 披心相付 共待疫散

日前,瑞安农商银行高楼支行开展端午走访活动,该支行客户经理梁世武带上端午慰问礼品来到了曹大伯家里,曹大伯的子女因疫情一直滞留在意大利,端午只能只身一人在家。一进门,梁世武看见曹大伯吃着冷饭冷菜,他说道:曹大伯,过两天,我给你送台微波炉。这样你热饭热菜方便点。

近日,梁世武带着微波炉来到曹大伯家,经过拆箱、安装、试机,使用教学等,曹大伯在边上又楞又喜。这是曹大伯家里除了冰箱和电视之外的第三件大电器。

据了解,瑞安农商银行高楼支行一直在不断拓展本地华侨客户家人的关怀措施,从机场、动车站的接送送到常规健康监测及反馈,以及节假日、生日走

访等为代表的十大便民服务和个性化服务。不仅如此,高楼支行的客户经理也常常在支行配额之外,自掏腰包给支行客户购买保暖内衣、水果、冬装、小家电等。在疫情期间,老人采购口罩不方便,便通过自己的渠道采购口罩送上门。

除此之外,瑞安农商银行高楼支行用心对待每一位客户,披心相付,不问得失,逐渐建立超越金钱之外的鱼水之情。在困难的时期,互相帮扶;在美好的季节,共享喜悦。欧美地区的华侨个人存款是高楼支行重要来源,但受欧美地区疫情的影响,该支行的个人存款收到了较大影响,很多客户都在逐渐减少存款,但高楼支行对于这部分老客户,并未因短期内存款下降而放松维护,反



而是增加了走访频次。通过丰收互联、贷款展期、浙里贷业务不断为旅欧客户提供远程金融服务。

(通讯员 林晓敏)

防范金融诈骗

瑞安农商银行给老年人提个醒

眼下一些不法分子盯上了老年人群体,专门坑老,利用老年人孤独感强、心理防线较弱的特点,精心设计各种手段,引诱老年消费者投入钱财,使其遭受损失,有的甚至被骗光养老钱。

自己的孩子都没这么贴心,他们怎么会是骗子?老年人群体相对来说信息闭塞,易轻信别人,特别是独居老人,心灵得不到寄托。因此这类老人往往是虚假保健品推销员的目标客户,为获取老人的信任,他们大打温情牌。有的会去老人家里,做一些服务性的事,有的会通过和老人认干爸干妈的方式套近乎,逐渐建立老人们的依赖感和信任,让老人们心甘情愿自掏腰包。

都说这是祛病强身的灵药,不买是傻瓜!不少诈骗团伙在骗取老人的信任后,开始对老人进行推销洗脑:不断鼓吹药品奇效,甚至开宣讲会,邀请专家讲解药品成分,夸大产品效果,并进行虚假的客户使用

效果宣传,鼓动老人高价购买。

买保健品还能享受高利回报,何乐而不为?有些诈骗公司宣称甚至提出只要客户在该公司投资,便可得到免费的保健品及享受每月的高额基金利息,或称购买保健品可获赠股票,并许以高利回报。

别以为我老了就什么都不懂,我还不糊涂!因为平时子女们平日工作繁忙,可能顾不上老人的生活和健康,再加上诈骗分子对老人不断吹耳边风,不少老人面对子女的劝解依旧是一意孤行,购买自认为健康的保健品。

瑞安农商银行提醒广大市民,平时多关心老人的生活问题,多宣传安全教育,让他们对常见的诈骗手段有所了解,有所防范。应给予老人更多关心和陪伴,弥补老人心灵的空缺,不让诈骗分子有机可乘。给老人的手机设置安装欺诈拦截软件,减少老人收到欺诈、推销电话和短信的概率,从而减少老人被骗几率。(通讯员 季磊磊)

瑞安农商银行 RUIAN RURAL COMMERCIAL BANK

复工贷

做产品实打实 与企业心贴心

贷款足额

手续便捷

价格便宜

抵押率高至 100%

年利率低至 3.85%

单户额度高至 3000 万元

申贷热线 4008057702