



产业巨变中的 “小”人物(一)

“互联网+”、“中国制造2025”、京津冀协同发展……这样的时代背景下,新一轮产业变革已轰轰烈烈地拉开了帷幕。在巨变的潮涌中,既有艰难转型的大型企业,也有摇摆不定的中小企业,更有瞄准新机遇的创业企业。在这里,“人”无疑充当着最为重要的角色,因为他们才是企业命运的主宰,更是产业转型升级的支点。他们中有的声名显赫,有的正在蓄势攀登。从本期开始,我们将把聚光灯“打”在那些还在路上的“小”人物身上,期望透过他们的故事,能从更细微处理解这场产业巨变。

马强:从导演到路演的影视人生

影视产业,一个充满着奇迹与梦想的领域。虽是传统产业,却又像新兴产业一样充满了活力。“同样是在‘导演’,以前是一部影视作品,而现在却是一家企业。”北京黑钻石文化传媒有限公司(以下简称“黑钻石”)创始人马强从一张办公桌起家,将影视业习以为常的电影路演成功引入商业领域,短短四年时间实现了企业在上海股权交易中心挂牌。“‘路演’是一个可以帮助无数企业提升品牌与商业价值的体系,未来将成为一种常态。”马强说。



2010年,马强(右一)规划出第一张战略愿景图。

备这种路演精神。“路演不拘泥于形式和内容,它的成功取决于在什么地方用什么方式对什么人讲。”有了“路演”,马强的黑钻石终于找准了自己的发展方向。

2015年4月30日,中国首部路演系统专著《路演兵法》正式在京发售。作为一部全景式展现路演价值与本质的专著,该书集合了商业路演领域的众多操作秘诀,聚合了多个经典路演案例,被誉为可以帮助企业开启路演系统的操作手册。

河北分公司蓄势

2013年5月,对马强而言有着特殊的意义。在这个时间北京分公司正式成立,并将逐步取代广州公司成为公司总部,马强开始将公司的重心由广州向北京转移。“相比于广州,北京更有文化氛围,做这行的都喜欢来北京发展。而且,北京的人才、资本、政策等大环境也更加完善,可以帮助企业跑得更快。现在看,我这步棋绝对是走对了。”马强至今对当初的决定自豪不已。

2014年6月9日,黑钻石在上海股权交易中心挂牌。借助资本的力量,黑钻石开始了新一轮的快速发展。成立马来西亚公司、上海公司;在全国范围内发起“路演兵法”分享课程,分析经典路演案例,普及路演理论体系……

“如今,我们已经形成了以路演系统培训为入口、以影像为核心呈现工具、以资源性平台为依托、以路演为表现方式,最终实现理论+实践+资源对接的平台孵化模式。通过这种模式,可以辅导企业进行文化梳理、品牌战略规划、顶层设计、路演工具建设、路演平台展示、网络媒体推广等,还可以协助对接公司注册、财务整理、资本资源,让初创企业在资源匮乏阶段,能专注于产品研发和服务提升。”马强说。

不久前,借助“丰满对接会”的契机,黑钻石开始筹备建立河北分公司。马强表示,“京津冀协同发展,对我们而言是一个巨大的机会。越来越多的北京企业会走出北京在河北和天津形成新的产业聚集地,这是我们最好的机会。我们现在正准备在京津冀区域播下更多的种子,等待发芽成熟的那一天”。

“每一个阶段企业都会碰到瓶颈,只有打破这个瓶颈企业才能实现快速发展。现阶段,团队成长是我们所面临的最大困难。因为,市场的要求正变得越来越高,需求量也越来越大。应对这一变化,一是人海战略,另外一个就是把每个人的效能发挥到极致,这都离不开一个快速成长的团队。”马强对企业的不足有着清楚的认识,目前团队建设已经成为黑钻石最重要的工作。

北京商报记者 韩琮林

握手握出的APEC国礼

2014年,吉盛祥普洱茶成为APEC领导人非正式会议国宴用茶。而在几年前,这是云南吉盛祥茶业有限公司董事长李易霖完全不敢想象的事情。那时的他,凭着一份热爱卖掉了给他带来亿万家产的矿山,买进茶山,开始成为一名“茶农”。

“最早接触李总时,他是典型的中国中小企业家的代表,非常专注于自己所做的事情。谈论时,只要一喝茶他就像是变了一个人,滔滔不绝能连讲几日。”马强告诉北京商报记者,“虽然这份专注可以让他将一件事情做到最好,但也正是这份专注会让他忽略掉其他一些东西”。

2010年,一次简单的握手,马强和李易霖正式开始合作。“那算是我们之间的第一次签约,虽然仅仅只是一次握手。”马强说,“我们随着李总到了位于西双版纳的茶山,那里的一山一水都留下了我们的足迹,随着了解的不断加深,我们开始为吉盛祥量身打造独有的文化元素”。

悠久的历史、优雅的采茶女、独特的制作工艺……吉盛祥的品牌形象开始变得丰富多彩。经过两个月的筹划,黑钻石团队为其梳理了一整套解决方案,内容包括茶叶旅游、高端路演论坛、政府对接等一系列的营销方案,并为其针对性地打造了两部宣传片。宣传片上线3日网络点击率即破3万次,众多明星纷纷转载,西双版纳傣族自治州勐海县政府更将此片作为当地城市宣传片,由此帮助吉盛祥成功对接了政府资源。此外,黑钻石还为吉盛祥制定了详细的整体战略规划图,明确了吉盛祥发展的四大方向,规划了品牌路演路线图,助推吉盛祥企业发展与品牌价值的提升。

2015年3月30日,吉盛祥在上海股权

交易中心成功挂牌。“帮助企业发现和提升自身价值,是一个双方都受益的事情。如今,他将公司的职工送到我们这里来代培,我们在李总的茶山里设立了外景拍摄基地,双方将共同成长。”

打工七年后重头再来

2009年,马强决定离开已经待了七年的公司。“创业的想法一直都有,但创业需要积累需要学习。七年的历练,让我觉得是时候开始一段不一样的生活了。”马强对创业有着自己的想法,“我现在常常建议那些刚毕业就有创业想法的人,不要直接去创业,先找到一个比较正规的公司,陪伴这个公司走一段。因为,你只有当过下属,才知道怎么当老板。打过工,才知道如何管理员工”。

2010年6月9日,马强独自坐在只有6平方米的办公室,凝神思考着一件重要的事,他准备两个小时以后跟所有员工吹一个“牛”……他喝了半瓶啤酒鼓足勇气,穿着最喜爱的“狼服”从小办公室走出来,激动地对当时仅有的3位员工阐述着自己对未来的想象。

“我们现在只有很小的办公室,但未来我们会有京广川沪四家直营公司,每家办公室都超大的,我们现在没什么影响力,但未来我们就是这个行业的标杆,我们现在没有什么知名作品,但未来我们每天都有很多作品出炉,看都看不过来,我们现在每天挤在一起,但未来可能一个月都见不到一面,这就是我们未来的事业方式和生活方式,这个金字塔就是黑钻石未来的战略规划愿景图,我们将在2015年达到可上市标准,从现在开始,我们要以结果为导向实行倒推……”

这番话说出的整整四年后,黑钻石上市了。

为什么起名黑钻石?马强告诉北京商报记者,“我在南非去了金宝利一个被称为钻石之城的地方。钻石博物馆的墙面上挂着数不清的钻石,不经意间我发现在一个角落里有个黑黑的东西,而且别的钻石都有价,只有它是没有标价的。导游告诉我,它叫‘黑钻石’,是钻石中的钻石,之所以没有标价,是因为它实在太稀有了,没办法衡量一个价格。在创业时,我想起了黑钻石,因为我想我要做的企业也是稀有的,不管是精神还是文化都要像钻石一样不断雕刻不断打磨”。

在跨界中找到新方向

“一开始,我们拍了很多的影片给企业用,但大多数企业没有一个很好的应用影片的能力。我们只是希望有一个更好的形式让影片的价值呈现出来,而不是做出来就白白放在那里了,这对我们来说是很可惜的一件事情。”为了不让“影片白做”,马强开始找寻新的道路。

“最终,我们决定将一些电影领域很常用的宣发手段用到商业领域。比如,首映式、开机仪式等,在电影领域这套系统叫做路演。每当一部电影要上映的时候,为了拉票房,导演和演员会到各个城市去做路演。”马强对北京商报记者说,“我们去美国的时候,发现在美国这种路演非常普遍,很多企业都用这种方式阐述自己的愿景,放大自己品牌的价值。我们很自然地把路演的概念拿过来,做了一系列的规范、整理,开始做路演系统。此外,我们还规范了许多其他的内容,像商业计划书、顶层设计、文化系统等,都是以前我们没有做路演的时候给客户服务不到的东西。做了路演之后,我们能给客户提供的服务越来越多”。

“路演,是人一生的修炼过程,承担责任、分享价值、超越自我,任何人都应该具