

# 逐梦拉萨“创时代”

创业是就业之源,创新是引领发展的第一动力。

近年来,大众创业、万众创新在拉萨河畔播撒着希望的种子,春生夏长、秋收冬藏。岁月更替间,在一系列政策的孕育下,创业创新的种子催生出一片嫩芽,在阳光雨露的滋润中尽情生长、尽情绽放。

越来越多人加入创业的大军,拉萨的创业大军中,有他们逐梦青春的汗水和激情,下面我们走进几位创业者的故事里,聆听他们的声音,感受他们的精彩……

刘赞:

## 追梦路上绽放精彩自我

本报记者 卢文静

为什么选择创业?对于23岁的刘赞而言,就是“趁年轻干点自己想干的事情。”

“我是一个喜欢尝试的人,目前沐风是我创立的第三家公司。”2018年7月,20岁出头的刘赞从老家湖南长沙来到西藏旅游,后因种种缘由留在拉萨。留在拉萨的刘赞做了一名休闲吧小老板,从为客人布置生日派对现场开始接触拉萨的宴会市场,并受邀参加了一场藏式婚宴。

“整场婚礼没什么新意,既没有精心的布置,也没有完整的仪式流程,甚至连主持人也不专业。但是这场婚礼的费用很高,售价两三万元的产品,在同行看来成本就3000元,新人和宾客们的体验感都很差。”在长沙婚庆市场工作了几年的刘赞看来,这场婚宴无疑是失败的。

“我肯定能做得比这个更好。刚开始,我只是希望做一个打工仔。”考虑到自己的人脉和资金等方面存在不足,刘赞走访了几个拉萨本地的知名婚庆公司,将自己对婚庆市场的想法和可操作性全盘托出,并表达了自己的求职意愿……但在工作了几个月后,刘赞发现,每当自己提出更有新意的想法时,团队多是满足于“行业潜规则”“约定俗成”。他逐渐萌生了自己单干的想法。

在经过几个月的市场调研后,刘赞坚定了自己的创业想法,于2019年7月成立了西藏沐风文化有限公司,主营宴会设计、活动策划和品牌公关,组建了团队。

如何在婚庆中体现藏式特色呢?刘赞和团队开始大量翻阅相关资料了解藏族传统婚俗、参加藏族朋友的婚宴、做前期市场调研,在2个月后,推出第一版设计稿。同时,团队将融入吉祥八宝、青裸等传统藏式元素的婚庆现场展位图发布到“拉萨吃喝玩乐朋友圈”,征求广大网友的意见和建议。

现代和传统相融合,有底蕴又不失

时尚的新藏式婚礼很快引来大量网友围观。2019年10月,终于有新人愿意将这一款设计稿运用到婚礼中。刘赞从前期沟通、策划到原材料运输、现场布置各环节严格把关,希望可以在拉萨的婚庆市场一炮而红。

但是,婚礼结束后刘赞核算成本,发现报价2万元的婚礼策划,利润只有1000元。利润低的原因有很多,如:使用的是一次性材料,不可回收;鲜花等原材料从长沙空运而来,损耗大;设计图修改次数多,研发成本高……流水一样的支出让刘赞有些失望。成本高、利润低,再加上受各种原因的影响没能打开婚庆市场销路,刘赞的公司一路亏损,团队士气低沉。

越处于迷茫期,越要坚持下来,刘赞对自己说。2020年7月,刘赞的公司迎来了转折,他接到了藏族歌手德格叶的婚礼策划订单。新人思想新潮、预算充足、宾客对新事物接受度高,这使得刘赞对藏族新式婚礼的设想得以实现。唯美的婚礼现场设计、舞美效果、氛围烘托等使得沐风成为婚庆的一个成功案例在朋友圈广为传播,不少珠宝、家具、房、车等赞助商也找上门来,刘赞也借此重新思考“沐风”在婚庆市场的定位,要做婚庆的媒介,而不是只做婚庆的参与者,更不能局限于只做新藏式婚礼。

思路一变天地宽。刘赞开始有意识地扩大目标客户的范围,同时减少对婚礼策划的前期投入,将公司的主营业务向品牌营销、活动策划转变。实践证明,刘赞的思路转变是正确的。相比2019年,2020年西藏沐风文化有限公司同比营业额增加300%;2020年底,公司营业额超过270万元;到2021年底,营业额预计超过600万元。

“每个人都为自己的选择去承担责任,甚至付出一定的代价,这是创业的必经阶段。”刘赞用“几生几死”来总结自己在拉萨的创业故事,坚信只要坚守初心、不言放弃,追梦路上就能绽放更加精彩的自我。



玉吉:

## 自主创业闯劲足

本报记者 裴聪 格桑伦珠

在一次拉萨市农畜产品展销会上,记者见到了玉吉,一头乌黑的长发、一副黑色框架眼镜看起来文质彬彬。见到来到摊位前的顾客,她立马热情地倒上一杯酸奶,递上一份产品宣传单,让顾客品尝食物并介绍其特色。

“我的老家就在牧区,现在生活在城市里的我们很怀念小时候喝的酥油茶、酸奶和奶渣的味道。同时,我们也发现在市场上净土产品很受顾客的欢迎,机缘巧合和当雄县公塘乡牧民群众开办了味卓畜牧专业合作社,并在拉萨设立了一家店铺销售奶制品。”玉吉一有时间就会到合作社了解奶制品的制作情况,向当地群众传授销售经验,她说:“现在我们的合作社有十几户老百姓参与,每月的销售额在8万元以上。”

现在的玉吉主要忙于销售西藏的农畜特色产品和管理培训机构,每一天的忙碌工作让她感到特别充实。她说:“也许你感觉自己的努力总是徒劳无功,但不必怀疑,你每天都离顶点更进一步。今天的你离顶点还遥遥无期。但你通过今天的努力,积蓄了明天勇攀高峰的力量。”说话干脆,做事利落,玉吉身上有着藏北姑娘特有的气质。1992年,玉吉出生于那曲市聂荣县。2016年从西藏大学经济管理学院毕业后,又自考考上了四川大学,学习行政管理,为自己继续“充电”。

在大学期间,玉吉除了在课堂上向老师学习,一有时间就到校外去打工,为自己积累社会经验,并将家里给自己的生活费 and 打工赚来的钱一点一点攒

起来。

2016年大学毕业后,玉吉放弃考公务员的机会,选择自主创业。通过累积的经验和资金,以及他人的帮忙,开始了人生当中第一次创业,创办了西藏万学教育。尽管她在半年的创业过程中吃了不少苦,但还是没能把学校办好,还赔了不少钱。后来,玉吉决定拿着剩下的2万元摆摊卖鞋子。起早贪黑地骑着三轮车走街串巷卖鞋,风吹日晒,还要和顾客讨价还价,这是玉吉人生当中最难忘的一段时间。

过了一段时间,玉吉选择了第二次创业——成立一家服装公司,品牌名字叫“样”。遗憾的是,玉吉的第二次创业也以失败而终止了。第三次创业,玉吉成立了西藏唐惠措健康产业有限公司。“这个公司主要做高原特色健康产品,目前一直在做羊毛产品。同时,我还跟弟弟一起做西藏特产和冬虫夏草生意。”玉吉说,“从2016年到现在一直是不断学习的过程,在创业过程中遇到太多的问题和困难。经验告诉我,靠一个人是不行的,所以我们成立了一个西藏大学生创业团队,大家经常在一起学习,一起分享创业经验。”

在大学期间,除了在校外打工积累社会经验外,玉吉还创立了西藏公益团队,和团队的小伙伴每周去医院当志愿者、放假支教等……现在,玉吉还创立了藏北行爱心公益团队,每年组织那曲籍内地学生前往藏北偏远牧区开展支教、环保宣传、卫生健康宣传、科普宣传等志愿服务活动。



扎西次仁:

## 浇灌更多孩子的彩色童年

本报记者 裴聪 格桑伦珠

彩色的绘本,彩色的梦想。绘本被全世界的育儿专家公认为是最适合幼儿的读物,亲子共读被认为是阅读绘本最佳的方式。“这本书叫《我的第一本藏文字母书》,通过藏文30个字母和图画的交相呼应,让小朋友读图学藏文。”扎西次仁一边翻阅一边介绍,“这本书也是我和同伴们原创的第一本藏文绘本。”

扎西次仁出生于日喀则市江孜县,接受了良好的教育,上了大学并出国深造,创业从事儿童早教,引进国外经典的绘本,推广国内原创绘本,改编、打造本土绘本,线上线下推广绘本……今年30岁出头的扎西次仁带领着自己的创业团队,浇灌更多西藏孩子的彩色童年,让他们聆听来自世界的故事。

2010年大学毕业后,扎西次仁先后在成都和拉萨从事了几年教育培训工作,和教育这一行业也算是结下了深厚的情缘。回到西藏后,他发现在拉萨的“80后”“90后”家长大多接受过良好的高等教育,家庭可支配收入可观,对儿童教育的投资意愿非常强烈,尤其是对于儿童早期教育方面的投入。但是现有的选择无法满足这些家长对高质量早教的需求,于是,他萌发了在这个领域创业的想法。

就像是“摸着石头过河”,扎西次仁开始一步步探索着前行。2017年开始,扎西次仁开始专注于0—6岁儿童早期教育,尤其是儿童早期阅读,成立诺诺童书馆,通过微信公众号在线为西藏的孩子提供有声儿童睡前故事,如今订阅者超过3000人。2018年,他创办实体儿童绘本馆,为拉萨的家长和孩子提供绘本借阅服务,同时把诺诺童书馆作为童书品牌出版藏语儿童绘本。也是在同一年,扎西次仁得到了一次出国访问学习儿童早期教育的宝贵机会,第二年回国后,他更加用心、用情地继续耕耘童书出版事业和儿童早教事业。

在过去的3年时间里,诺诺童书馆每个周末的绘本故事活动,几乎没有间断过,为拉萨的孩子们举办了超过200场活动,参与儿童千余人。

“诺诺童书馆最开始租借朋友咖啡厅的小小角落,后来搬到一家咖啡厅的亲子活动空间,到现在投资300余万元拥有固定场所经营一家儿童书店、儿童早教中心和儿童餐厅,可以说是在不断成长。”说到自己和创业团队经营的儿童早期教育事业逐步发展壮大,扎西次仁感到收获满满。



图①:刘赞(右一)团队与客户合影。

本报记者 卢文静 摄

图②图③:在2021年拉萨市“中国农民丰收节”上,玉吉和同事们展销味卓畜牧产品专业合作社畜牧加工产品。

本报记者 格桑伦珠 裴聪 摄

图④:扎西次仁组织开展诺诺儿童集市活动。

本报记者 格桑伦珠 裴聪 摄

图⑤:扎西次仁为小朋友们讲故事。

本报记者 格桑伦珠 裴聪 摄