

创新创业

追寻不一样的甜蜜梦想

美院毕业的80后坚持用设计的力量改变世界



丁美儿设计的水晶蛋糕。

记者许瑞英报道 可能在大家的潜意识里,蛋糕就是那种很传统的样子,不可能是一个球吧?80后的丁美儿,就是一位设计“不一样”甜品的设计师。很多人看到她设计出来的水晶球蛋糕时,第一反应是,“哇,好美啊!紧接着就会问,这真的只是蛋糕吗?”

从中国美术学院毕业后,丁美儿进入一家房地产企业做室内设计工作,大大小小的项目设计过不少,收

入也还不错,但工作是一日日的机械重复。

“开一间甜品店”的甜美梦想在丁美儿心底生根了多年,终于有一天破土而出,发芽繁衍。

简单方便的甜品大受欢迎

最初丁美儿只是想设计一款携带方便的甜点,是那种哪怕在加班,也能随手从冰箱里拿出来吃的,就跟冰激凌一样。2015年,她尝试在网络

上推出独家设计的甜品系列——SweetJars,“一人份,便携带,易保存”的概念大受欢迎。

刚刚推出的时候,这款甜品只在杭州地区配送,但随着咨询的人越来越多,丁美儿便开启了全国快递业务。第二年她便注册了品牌,并在杭州滨江星耀城开了一家线下体验店。

在甜品店运营上了轨道之后,客人们开始不满足于单一的产品,经常接到“你们家有没有供多人分享的甜品呀?只吃一罐根本不过瘾!”的询问,于是丁美儿又开始构思新的产品系列。

寻找“不一样”的设计

虽然离开学校多年,丁美儿始终不曾忘记大学念设计时,导师说的“要用设计的力量去改变世界”。参加工作几年后,丁美儿依然觉得自己肩上背负着一种使命感,督促自己去尝试不一样的设计。

就为了“不一样”这三个字,她用了将近三个月的时间在新产品的概念设计上,从最传统的圆形蛋糕,到时下流行的简约方形,甚至一些脑洞大开的不规则形状……画了近百张设计图都被自己推翻,依然陷在蛋糕

设计的固定思维内。

看到她死抠设计,身边的朋友不免心疼她,“你也太钻牛角尖啦,跟着流行走呗,千层蛋糕红了就做千层,芝士蛋糕红了就做芝士的。”丁美儿知道他们说得也没错,跟着潮流走,至少不会就地搁浅。偏偏,丁美儿的座右铭是“不赶什么浪潮,不搭什么船,我自己有海”,她不喜欢随波逐流。所以每每这种时候,她都笑笑,再默默告诉自己不忘初心。

就在她准备把新产品计划再度推迟的时候,灵感不期而遇……一次整理旧物时,她在床底下的储物盒里翻出了一个水晶球音乐盒,透明干净的水晶球里有树,有雪,还有一间童话小屋。打开开关,音乐响起雪花飞扬。这是她收到的第一份圣诞礼物,也是少女时代的丁美儿最美好的回忆。

看着这个水晶球时,她灵光一闪,蛋糕的形状为什么不可以是一个球呢?于是,2016年11月底,她推出了第一款原创设计的水晶球蛋糕。

美好的东西需要分享

“音乐响起,雪花飞舞,水晶球的梦拉开帷幕,现在,你可以打开那层透明罩子,用味蕾让梦幻成

真”……

这款水晶球蛋糕一经推出,就被各路美食达人转发,大家纷纷叫嚷着“被唤醒了久违的少女心”。甚至一个客人的品尝视频,就吸引了2万多人围观。在圣诞节期间,杭州就售出了近1000个。有个男孩为了祝贺女友生日,特地从北京飞到杭州专门买这个蛋糕。受到吃客们的热情感染,丁美儿决定将水晶球蛋糕快递到全国各个角落,并陆续推出10款春季新品。

美食最怕长途跋涉与颠簸,为了让水晶球蛋糕到达客户手中时,能保持它最初的形状和口感,丁美儿煞费苦心地将制作好的蛋糕进行真空包装后,再做急速冷冻处理;然后,包裹上防震气泡袋放入5厘米厚保温箱内,用零下78℃的干冰保持低温,并采用顺丰快递配送到客户手里。这样一来,顾客到手的完好率能达到99%。

为了让更多热爱甜品的朋友来分享这个新颖、美好的事物,丁美儿和她的团队将这款“甜品行业中的全新尝试”——水晶球蛋糕纳入了众筹的行列。可以期待不久的将来,人们能够在越来越多的地方,看到这款倾注了美和坚持的梦幻蛋糕。

经营有方

瞄准汽车后市场 一年销售逾亿元

通讯员张文胜报道 随着汽车产业的发展以及赛车运动的深入人心,汽车改装也成为普通车迷汽车生活中的组成部分,并逐渐成为一种时尚。而汽车灯光,对汽车来说,是最不可或缺的一部分。宁波的创业者童明魁就瞄准了这一市场。今年前两个月,他的企业销售已达2400多万元,同比增长了30%,全年销售额有望达到1.5亿元。

2006年,童明魁大学毕业,与姐姐一起做外贸灯具。几年下来,竞争越来越激烈,他觉得传统的LED灯等灯具业务已经碰到天花板。一次偶然的机会,他听一位移民澳大利亚的朋友说,在当地购买了越野车后,自带灯光满足了驾驶的需求。想加装一个低配的灯光又不完美,也不符合驾驶安全要求,想买高配的价格很高,一时难以找到合适的。说者无心,听者有意。

童明魁立即在国内外开展了市场调研。通过调研,他发现对车的不满意,是导致改装车盛行的主要原因。特别是在一些个性化和时尚化方面,年轻的朋友对车的挑剔程度非常高。

于是,他瞄准汽车后市场,潜心要在这方面有所作为。前年,他创办了宁波众心电子科技有限公司。他招聘了十余位设计人才,专业研发各类汽车灯具,然后给国内供应商下单。企业已与国内十多家工厂建立了紧密联系。目前,企业已获得授权发明专利3项,实用新型20项,还被评为市级专业示范企业。

为了获取更多的信息,他多次到国外参观专业汽车改装展,了解客户的新需求。如今,他们开发的电商平台主要开展跨境电商B2C业务,销售越野车灯具、车用转换器、多功能电源、充电器、汽车辅助灯、工作灯等。同时,他还拥有Ebay 澳洲主站点、美国站点。为了方便国外客户,他们还在海外设立仓库,就近发货。

去年,企业销售逾1亿元,已开始盈利。“目前这种销售模式日渐成熟,我们准备复制到欧洲国家,争取做更大的市场。”童明魁说。

信息传递

我省第十一届电子商务大赛在杭落幕

本报讯 记者孟万成报道 日前,我省第十一届电子商务大赛创新创业精英赛在杭州展开决赛,一等奖高职和中职组各3支队伍应运而生。

据悉,浙江省电子商务大赛自2006年起已举办11届。本届赛事自2016年9月1日正式启动以来,吸引了全省11个地市共150余所大专院校及企业参赛,总报名人数达17415人,刷新了历史纪录。

中国电子商务研究中心主任曹磊向记者表示:此次大赛参赛创业项目体现出新的特点,更多的创业者把焦点放在传统优势产业与互联网的结合中。当下,电商已经不再是虚拟经济,而是实体经济的新状态。优势的传统产业与互联网的结合,必定会产生聚变效应,这才是产业升级的本质。

科技交流助推 我省企业在泰国创业

本报讯 记者孟万成报道 日前,泰国科技部在浙江大学紫金港校区举办在华泰国科学家交流合作大会。泰国诗琳通公主科技顾问派拉·塔查雅蓬、泰国科技部常务秘书长素莱尼特·斯儿萨姆等近百名泰国科学家参会,浙江省科技厅领导应邀参会。

会上,省科技厅领导回顾了浙江与泰国科技创新领域的合作情况。今年1月,省科技厅科技代表团还赴泰国访问,与泰国国家科技发展署达成了科技合作备忘录草案。

据了解,近年来,越来越多的浙江企业选择在泰国投资。由浙江华立集团与泰国安美德集团合作设立的中泰罗勇工业园,已集聚了富通集团、中策橡胶、盾安集团等一批浙江企业。2015年入园企业实现销售额24亿美元,累计实现销售额65亿美元。

龙游“最多跑一次”见成效



近日,龙游县市场监管局工作人员来到该县城南开发区,上门把《全国工业产品生产许可证》送到小李彩印厂。这是该县今年实施省级重要工业产品生产许可事项网上审批工作以来,发出的首张工业产品生产许可证。

优化的“三化”服务,推进“最多跑一次”落地见效。进一步优化网上审批流程后,实现了申报、审核、批准、反馈、结果,都能在网上实时查询。而证书快递送达,更是让企业和群众办事“足不出户,证书到家”,实现“一次不跑,事事办好”。

今年以来,该县市场监管局通过服务细化、程序简化、硬件

通讯员江友富 李恩清 摄影报道

常山交通:剿灭V类水一马当先



近日,常山县剿灭V类水总动员发出后,公路人一马当先投入了全县的公路V类水剿灭工作中。连日来,全局路政、公路管理站和办公室人员每天有40多位参与清理边沟积水。截至目前,已清理边沟26220米、路肩13728平方、白色污染536公里。徐莹、刘良国 摄

东阳供电: 金华公司“艺能”大赛靓丽夺冠

近日,东阳市供电公司选送的《汉韵墨舞》在金华供电公司“卓越女性·美丽绽放”女职工“艺能”大赛中喜得桂冠。本次大赛,共有21支竞赛队伍,100多人参加。

该舞蹈排练了3周,为了更好地表现美感,队形变化多,编排改动大,队员需要较好地协调配合。每位参赛队员对自己严格要求,力求每个动作都精益求精,腿上常常都有淤青,晚上经常练到9点多,陪同的女工主任不得不催她们回家。比赛前一天下午到金华供电公司彩排时,发现比赛场地有两层台阶,而舞蹈中的“纵跃”,本来就有较高的姿势标准,加上长袖曳地,其中10人踩着音乐节奏,通过台阶迅速排成一行,不能有误差或踩空,否则影响队形,功亏一篑,这着实给大家增加了不少难度。姑娘们毫无怨言,马上掐自己位置的点,一遍一遍地练,直到进退自如,适应场地才肯结束,此时才发现已经很晚,近10点钟了,她们也是坚持彩排的最后一支队伍。功夫不负有心人,最终东阳供电公司女职工队伍靓丽夺冠。李丹

只要肯吃苦 人生总有路 下岗夫妻白手起家创新业

石根明、周路红夫妇的建材生意包揽了浙江省庆元县安南乡、淤上乡、隆宫乡及相邻的福建省政和县岭脚乡。现在他们经销的珠江精品瓷砖已在庆元开有两家店了。可谁知10多年前,这对夫妻却是从企业下岗的人。

路在脚下

只要肯吃苦 人生总有路

下岗夫妻白手起家创新业

记者孟万成摄影报道 随着“珠江精品瓷砖上分店”开出,石根明、周路红夫妇的建材生意包揽了浙江省庆元县安南乡、淤上乡、隆宫乡及相邻的福建省政和县岭脚乡。现在他们经销的珠江精品瓷砖已在庆元开有两家店了。可谁知10多年前,这对夫妻却是从企业下岗的人。

从企业骨干到下岗职工

石根明1991年高中毕业参加工作,招工进入庆元县染料化工厂,成为一名国企员工。那时厂长对他很是看好,在车间工作两个月后,便把他调到厂变电所当电工。厂长说这也是暂时的,做得好随时会调动,于是他服从了安排。但时代在改变,1996年随着国企相继被兼并和改制,石根明下岗了。

而石根明的妻子周路红,也与石根明有类似的经历。1992年的2月,周路红被招到庆元铅锌矿做破碎工。做了一年,领导发现她在工作肯吃苦、有责任心,就把她调到浮选车间。当然,这个岗位比原先的更重要。周路红出色

的工作赢得了领导的信任,很快她被提升为带班长。一晃到了2000年的3月,由于各中小企业改制,她就这样“被下岗了”。幸运的是,企业被几个股东承包,她被留了下来。可一年以后,她还是难逃“卷铺盖回家”的命运。

此时,石根明和周路红还不认识。但类似的经历,无疑为他们日后相识、相恋打下了牢固的感情基础。

从打工者到两娃爹娘

生活总是不如人意,但还得继续。1997年,石根明经舅舅介绍曾到深圳一些大型私营企业上过班。在私企上班很辛苦,8个小时上班时满满的,还要经常加班加点。国企老员工出身的他起先很不适应,但慢慢也就坚持了下来,并积攒了一些钱。1999年,石根明回到了老家庆元,谋划着新的生计。

在这期间经朋友介绍石根明与周路红认识了,两人相见很投缘。2000年,他们走进了婚姻殿堂。婚后,他们面临一个很大的问题,就是2人都没有一份正式工

作。于是,石根明去学汽车驾驶,在2001年找到一份开矿车的工作。可由于矿山的矿量越来越少,好景不长,他又再次面临下岗。

2003年的8月24日,大女儿妍妍出生了。为了养家糊口,石根明到移动公司去做临时工。在孩子出生4个月后,妻子周路红也找到了份卖人寿保险的活计。转眼又到了2005年3月,孩子1岁半了,周路红想找个稳定的工作,就到了一家私企做财务。

2008年底,石根明与周路红的小女儿珺珺又降生了。靠石根明微薄的收入,孩子要吃,全家要开支,日子过得难呀。

从“行商”到“坐贾”

2011年,石根明和妻子想到了创业。可是,创业是要投资的,他们从银行贷款10万元,先到诸暨卖香菇挣了点钱,再去安徽一工地开超市。起先生意还可以,后来由于工地完工,生意逐渐变淡。在这种情况下,考虑到能照顾孩子,夫妻俩决定还是回家乡更好。

2014年回乡后,石根明和妻子又投入新的生意之中。经历了

几次失败后,石根明觉得庆元建材行业是个市场。于是,他们想到开一家瓷砖店,并说开就开。他们首先确定瓷砖店就开在庆元淤上,因为淤上刚建了一个山花小区,建材在淤上肯定是有市场的。

2015年4月,石根明和妻子的珠江精品瓷砖庆元店开业。到



石根明、周路红夫妇在自家店门前合影。

当年底,他们就做了70多万的营业额,至今,他们每年的营业额已超百万元。现在庆元县又在淤上乡蒲潭村规划建一个小区,这意味着建材行业还将更红火。目前,他们珠江精品瓷砖淤上店的生意已横跨浙闽两省。在创业这条路上,夫妻俩坚信,只要肯吃苦,人生总有路。

Table with lottery results for 2017年4月8日, including prize amounts and winning numbers.

Table with lottery results for 2017年4月8日, including prize amounts and winning numbers.

Table with lottery results for 2017年4月8日, including prize amounts and winning numbers.

债权转让通知

周小云、张磊、盛国飞: 2014年金兰商初字第1218号判决书确定的向洪少华履行还款义务,我作为担保人已经履行完毕,我曾经多次向你们提出追偿请求,你们仅履行了部分,尚欠53718元,现我将追偿权53718元转让于王春仙。请向王春仙(手机13758923453)履行53718元还款义务,特此通知。林君 2017年4月

杭州望族蜜月小镇婚纱摄影有限公司注销清算公告

杭州望族蜜月小镇婚纱摄影有限公司(出资人)已决定解散本公司,请债权人自接到本公司书面通知书之日起三十日内,未接到通知书的自本公告之日起四十五日内,向公司清算组申报债权登记,逾期不申报的视为没有提出要求。