

# 声音无处不在，商机无处不在

——访2013年北京市大学生创业设计竞赛设计类一等奖团队

**编者按：**2013年12月7日，北京市大学生创业设计竞赛在我校圆满落幕。此次活动由北京市教育委员会主办、中央财经大学承办，来自全市10所高校的12项参赛作品参加了角逐，最终，我校学生的两项作品获奖。其中，“海音艺术有限责任公司（声音LOGO）”以总分第一的成绩，获得设计类一等奖；“众惠P2P小额信贷”以总分第二的成绩获得设计类二等奖，同时该项目团队获得“创意之星”称号。本报将分期对获奖队伍进行报道，带领大家走近身边的创业牛人，了解他们的创意。

## 一次聊天促生一个创业点子

2013年12月10日晚，记者按照事先约定的时间来到了大学活动中心地下“青马班”活动室。见到这个团队，第一印象就是清爽——大家坐在一张干干净净的木桌旁，队长刘国阳主动将记者引到成员中间，“坐吧！”他有些腼腆。

“你应该听过微软、联想公司广告结束时的标志性声音片段吧，还有刷微博时提示内容更新的声音，其实这些都算得上是一个公司特有的声音LOGO。现代消费方式越来越多样化，消费者的择也越来越多，声音LOGO的作用，就是在多平面的消费环境中让消费者在听到声音的第一时间就想起这家公司。”说起自己的创业点子，作为队长的刘国阳顿时活跃起来，“声音LOGO本质上是一段歌曲或旋律，将企业的文化与形象声量化，用以向顾客传递企业的精神，塑造优质独特的品牌形象。相比传统的文字LOGO，声音LOGO形式新颖、悦耳动听，更易引起受众的兴趣和注意，而且声音LOGO通过节奏旋律的变换可以容纳更多的信息，并且，它作为听觉器官的信息源相比视觉器官的信息源更难被筛选出去。”

这番连贯而又专业的介绍听得记者连连点头。可以想见，烂熟于心的背后，定然是持续不断的关注和思考。据刘国阳介绍，“声音LOGO”的创业点子是在与同学聊天时萌生的，该点子在2012年11月底商学院举办的“挑战杯—创业点子拍卖会”中获得了三等奖，而以这个创业点子为基础撰写的“声音LOGO”创业方案则在我校第十一届“挑战杯”创业方案设计大赛中一路过关斩将，夺得了冠军，并取得了晋级北京市大学生创业设计竞赛的资格。当记者问及项目的可行性时，刘国阳表现地非常自信：“声音无处不在，商机也无处不在。我相信，声音LOGO的出现将会颠覆人们对传统形象载体的认知。它不仅可以与传统的平面LOGO相结合，还可以运用在广告，以及各种传媒上。比如说可以插人在电影的背景音乐中、内置于手机铃声中等等，这样做不仅比目前的植入性广告更具隐蔽性，还能让消费者在不知不觉中接受公司的文化形象。可以说，优势非常明显，适合推广。”

## 规划企业发展，实现多元赢利

在谈到公司的盈利模式以及发展前景时，刘国阳侃侃而谈：“公司制订了一个10年4阶段的发展规划。起步阶段，我们要建立自己的设计、营销、业务推广团队，并初步与一些商家建立销售伙伴关系，并在随后几年扩大公司规模、拓展新的业务。等到公司成熟后，预计在公司成立的5年后吧，我们希望利用前期建立的合作关系和人脉搭建声音LOGO线上交易平台，由公司来充当第三方，吸引更多的设计师和需求方进行交易。此举一方面可以通过占领庞大的客户群体，为设计师提供更为广阔的销售平台和推广渠道，另一方面可以帮助公司控制声音LOGO行业的销售渠道，从而形成一定的进入壁垒，提升公司的市场竞争力，保证公司收益。”

对于公司今后的收入来源，刘国阳表示，随着业务的拓展，公司的收益将从以下三个方面获得：一是对自有设计团队设计的声音LOGO，按照设计师水平和等级的不同采用分层次计价的方式直接收费；二是为企业的声音LOGO提供一站式推广服务的收费。公司既可以单独向需要服务的客户提供服务并收取费用，也可以与其他传媒公司议价，从中赚取差价；三是声音LOGO网络交易平台建成后，通过注册管理费、交易提成和广告费用盈利。采访过程中，团队成员一致对“声音LOGO”的盈利前景表现出非常的信心：“这个方案的可贵就在于想法和创意。其实公司的业务很好操作，可复制性也比较强。只要有了这个想法，一旦有人具体运作起来很快就会形成先发优势。而且如果能够利用电商平台的人脉优势，那么获利将是必然的事。”大家的乐观并不是没有依据的，在项目计划书中，团队

结合一系列数据对声音LOGO的市场容量及销售情况进行了预测，结论是：这一市场潜力巨大，未来五年，公司将处于快速成长期，销售收入也将有大的飞跃，预计会冲到四千亿元。

虽然在采访过程中，记者从始至终都能感受到整个团队对声音LOGO的十足信心，但声音LOGO作为一种全新概念的创意类产品，面对的是一个没有同行业类似企业可供参考的全新的市场，其运营风险也是不言而喻的。对此，团队成员也表示，创业过程中会存在资金流中断、开业初期市场反应冷淡、创意被抄袭和复制、研发风险、成本控制风险等一系列风险。不过大家挺骄傲地对记者说，针对创意的抄袭和复制现象他们目前已经有了不错的解决方案——用不同频率的声音作为产品的防伪标识。也就是说，用人耳听不到的声音频率为每一款产品加注唯一的身份标识。

## 市场调研，获取一手资料

与之前只用提供一个点子的创业点子拍卖会不同，“挑战杯”大赛要求提供完整系统的策划方案。为了参赛，刘国阳决定结束之前单打独斗的状态。他首先找到了褚晋蓉，两个人一拍即合，并分别联系了刘震、李书品、葛杰、尹艺璇、周璟等几位同学。对于队员的选拔，刘国阳有自己的标准：“首先要考虑性格和能力，要负责任、有能力、好相处。然后就是对专业的要求。比如我们找来会计学院的周璟负责公司报表，让曾就读文传学院、后转专业至商学院的尹艺璇负责后期线上运营与传媒业务。”就这样，一个思想的火花将7名来自3个学院的同学聚在了一起。2012年11月，参赛团队正式组建起来。

准备过程耗时半年。这期间，团队经历了暑假人员分散，只能通过电话、QQ等途径联系的不便，甚至还经历了一段“感觉无聊”的时期。“刚开始，大家对这个方案没做细致的思考，只局限于成员间的讨论。没有思考、没有积累，更别提形成思路了，于是大家的讨论更像是不切实际的编造，感觉有些无聊。但后来，在对方案进行持续的深入挖掘和完善过程中，我的激情不断被激发出来，这也进一步带动了大家做这个创业设计的热情。”说到这里，刘国阳有些激动。

2013年7月1日至14日，团队成员用电邮向包括可口可乐在内的9家企业发出约谈请求，最后得到了四个电话调查机会，以及两个当面约谈的机会。通过市场调研，团队获取了这些公司对“声音LOGO”的需求、感受和认可程度等数据。调研中，四家接受电话调查的上市公司均表示该项目形式非常新颖，从未接触过。其中，有三家公司较为感兴趣，有意向开展合作并试用推广，有一家公司则表示等项目成熟后再做进一步的了解；而其余两家公司，其中一家愿意在做出产品并进行广告推广后支付1笔小于1万的费用，另外一家则愿意在团队提供至少1人在其公司专职负责该项目的前提下进行推广方面的合作。这些数据，为创业方案的不断改进和完善奠定了良好的基础。虽然调研结果显示，由于声音LOGO市场是新兴创意型市场，具有未知性与潜力性，不少企业对此持犹疑和观望态度，但同时这也让团队成员看到了市场的潜力和广阔前景。

随后，记者翻阅了团队撰写的《创业计划书》，内容十分详尽，分为公司简介、创意项目来源、产品的服务及其特征、市场营销及销售计划、管理方案及人力资源计划、运营管理、融资方案、投资效益可行性、风险及其防范等9大点、27个小点，涵盖了公司运作的方方面面。当记者问及如何获取相关资料时，刘国阳表示，“我们几个都是学商科的，和公司运作有关的专业技能比较完善，在知识方面不存在问题。”《渠道管理》这门课也给了我们启发，”李书品介绍说，“打造声音LOGO的线上交易平台以控制渠道的灵感就是上课时的突发奇想。”周璟则告诉记者：“我们搜集资料基本没有用到图书馆。创业方案不同于论文，它是比较实际的东西，主要还是靠实际的走



## “海音艺术有限责任公司（声音LOGO）”项目团队

**队长：**刘国阳(商学院，11工商管理)

**队员：**刘震(商学院，11工商管理)，尹艺璇(商学院，11工商管理)，葛杰(商学院，11工商管理)，周璟(会计学院，11国际管理会计)，褚晋蓉(金融学院，11金融)，李书品(商学院，11工商管理)

**成绩：**设计类一等奖(总分第一)

**公司简介：**海音艺术有限责任公司是一家以声音LOGO为主打产品的新兴概念型公司。主要致力于音乐LOGO的制作、销售、推广。在以上领域拥有自己的音乐创作团队和LOGO推广团队，是专业的音乐LOGO设计及推广的传媒企业。

访谈，就算有时候遇到些法律问题不明白，百度一下就全有了。”

## 一路相伴 一路有你

虽然文中提到这支团队时，记者更多使用的是“声音LOGO”团队，但事实上，这个团队名叫“一路相伴”。是的，在历时1年的时间里，不管遇到什么样的困难，同伴们不言放弃，一路携手并肩前行；他们曾经顶着烈日外出调研；也曾大半夜因一个突发的灵感而高兴地抓起电话互相交流；也曾为了寻找好的产品辗转四个省市与设计师交流；也曾遭遇过兴奋地拿着熬夜三晚做出的策划与产品造访公司，却被保安拒之门外的尴尬……但是，也就是在这一次次跌倒再爬起后，原本模糊的创业想法越来越清晰，团队成员也在一次次共同面对困难后越发成熟，越来越有战斗力和凝聚力。

2013年12月7日下午1:30，北京市大学生创业设计竞赛正式开赛。因为身体原因，赛前一直负责项目总体运营的褚晋蓉无法参赛，即便如此，6名参赛队员依然沉着应战。根据比赛抽签情况，“一路相伴”团队将于第9位出场，排在设计类比赛队伍的最后一位。

比赛的高潮出现在投资游说环节。在该环节，设计类和实体类全部12支参赛队伍按照抽签顺序依次登台，进行1分钟的投资游说，并以获得评委投给的“金元宝”总数作为该环节的得分依据。根据赛事规则，每位评委手握十个“金元宝”，每个团队游说结束后，七位评委将给予数量不等的“金元宝”作为投资，每个金元宝折合500元奖金。葛杰代表团队参加了这一环节的比拼。

比赛紧张地进行着，前几支队伍都拿到了3-5个不等的金元宝，第二支出场的、同样来自中财的“众惠”项目团队更是拿到了8个金元宝，按这样计算，等到葛杰上场时，评委手中的金元宝将所剩无几。面对如此不利的局面，大家都既紧张又沮丧，一度忘记给正在准备上场的葛杰打气。可是，第七支队伍的展示结束后，场上出现了令人意想不到的情况——没有一位评委向礼仪手持的篮子里投放金元宝，接下来的第八支队伍也一样。

终于轮到葛杰上场了，她在一分钟内向评委陈述了三个投资理由和融资方案。现场所有评委和观众都被她清晰的逻辑和语速惊呆了，而场下5位对陈述内容相当熟悉的队友也对葛杰现场精彩的表现和临危不乱的强大气场感到相当震撼。礼仪拿着篮子走到评委面前，第一位评委把桌子上的金元宝全都推向了篮子，前两位评委过后，团队已经获得了6个金元宝，这时全场观众开始热烈鼓掌。到了第三位评委，篮子里的金元宝变成了10个，接着，出现了第三位投放四个金元宝的评委，顿时全场沸腾了。此环节结束后，团队共获得了16个金元宝折合奖金8000元。面对此情此景，最

## 创业不易，珍惜大学时光

虽然手握这么好的创业项目，但谈到创业，团队成员还是略显谨慎，“其实当时比赛完就有投资人来找我们谈，愿意给我们提供人力和资金把这个公司运作起来。但我们目前并没有创业的打算，我们还要考研，要出国呢！”说到这里，大家都笑了。

对于创业，刘国阳有自己的看法，他表示不反对在校大学生创业，但并不认为在学校里卖点东西就算是创业，“那最多算是挣点零花钱。”他进一步解释道，“首先，创业需要对未来有更明确的、更深入的思考和方向；其次，对于没有多少社会经验的学生来说，想要成功创业绝非易事。虽然创业需要资金，但是并不是有钱了就万事大吉。开办一个公司，要考虑的事情很多，如何缴税，如何周旋于合作伙伴之间……这些都是要面对的问题。单从这点来说，能孵化创业想法的学校就像个‘温室’，与现实社会是绝对不同的。”

当记者问及要以怎样的态度面对大学生活时，刘震说，“首先要跟随自己内心的想法。当你对自己的行为有价值认同感时，做事情的动力会绝对不同于只是为了荣誉和利益去做。当然，说什么都是学习最重要，在保证学习的基础上多参加各种比赛，一方面可以看看什么才是自己合适的方向，另一方面可以锻炼自己的能力。”

“我觉得在大学，无论创业还是其他，只要你考虑清楚一件事情的可行性，那么就可以去做，不用太在意结果。只要能够脚踏实地去做事，结果往往一定不会太差。”褚晋蓉认真地说到，“我们应该学会发现各种机遇，像这类比赛就是一个很好的平台。同时我们也要不断完善自己，预先做好准备去迎接机遇。”

采访即将结束，队员们的形象在记者头脑中越来越清晰——是的，这是一群立志打造全新概念创意LOGO设计的人；是一群不止步于现状，不懈努力，打拼奇迹的人；是一群有勇气抛开世俗眼光，不丢弃希望的梦想家。就是这样的一群人，他们喊出了这样的口号：“我们知道，今天很残酷，明天会更残酷。但我们会骄傲地活到后天。”

(本报记者 12投资学 何蕊)