

带着咖啡香 书店复兴了



小驿站撑起大学生校园创业梦

实习生 焦桐
中国青年报 中青在线记者 王聪聪

正值毕业季，山西晋城职业技术学院创园菜鸟驿站的田耕却格外忙碌，最近驿站的收寄件业务特别火爆，很多同学都要寄包裹回家，每个大包裹都是几十斤重，我们整天楼上楼下跑。田耕出生于1997年，是今年的应届毕业生，他并没有找工作，而是一心扑在这个创业项目上，给自己干活儿更有动力。父母也很支持他，他们比较尊重我的想法，没有说你必须有一份正式的工作。

之所以选择菜鸟驿站进行创业，唐山工业职业技术学院的应届毕业生徐鹏远坦言是因为自己应快速递的痛苦经历，他吐槽说：以前学校里没有快速服务，物流都在校外外面摆摊，我们校园大，夏天走出去一身汗还得排队等。

菜鸟网络2013年推出菜鸟驿站，它是解决物流行业最后一公里的平台，支持合作者以菜鸟驿站门店形式为消费者提供代收寄服务。徐鹏远向中国青年报 中青在线记者介绍了自己一天的安排：九点到店一直忙到下午两三点才能吃午饭，然后接着干到晚上八九点吃晚饭。回到宿舍之后还要寄件，在十二点之前再看一下系统有没有投诉。辛苦忙碌的生活换来了不错的回报，徐鹏远开心地说：这几天每天的盈利都在400元到600元。

据了解，截至2017年5月，菜鸟驿站分布在1700余所高校，全年服务2000多万师生用户。在高校校园，菜鸟驿站通过与校方合作，结合学生创业、勤工俭学等方式扶持大学生，目前各大高校的驿站多由大学生创业团队自主运营，优秀的学生还有进入菜鸟网络实习和就业的机会。

谈及扶持大学生创业的原因时，菜鸟网络末端业务副总经理沈世聪表示，菜鸟驿站目前正在逐渐成为校园的生活基础设施，为广大师生提供便捷优质的物流服务，而大学生熟悉校园，对运营校园内的驿站有着得天独厚优势。

创业之路比就业难得多，如何和每个快递商家商谈达成合作，是田耕在创业之初首先要解决的问题：一开始我们不知道要去和谁谈，因为和我们对接的是快递员，但实际运作的时候还得和（快递网点）老板谈。遇到难以沟通的快递员，田耕还会吃闭门羹。在最初的一两个月，田耕和团队成员每天要在外面去谈生意，计步软件显示每天至少要走两万步。

沈世聪介绍，菜鸟驿站一般会在三方面帮助大学生：硬件方面，协助驿站装修设计，提供相应硬件支持；软件方面，将菜鸟完善的智慧物流系统与校园场景相结合，搭建具有针对性的驿站线上平台系统；服务层面，进行全方位的培训，并联动阿里巴巴集团的资源，引入更多的诸如创新创业、电商、物流等方面的培训课程，帮助每一位创业过程中的大学生更快地成长。

原来的合伙人已经选择去找工作，徐鹏远却分外坚定，我打算继续干，这是一个顺势而生的创业项目。也许以后各方面有积累了我会开辟出另外一条创业路。田耕同样选择继续创业，他觉得与自己找工作的同学相比，在接触社会上比他们更有经验，对自己未来的路有一个明确的规划。沈世聪建议理想创业的大学毕业毕业生：一是要选择一个朝阳产业极其重要；二是要能够结合自身，选择和行业最前沿的公司合作；三是要整合利用身边的资源，发挥大学生思维活跃、易于接受新事物、敢于挑战固有的规则的最大优势。

等副业则主要用以营造其生活、文化的氛围。

在北京三里屯Page One书店里，由于没有桌椅，顾客们大多站着翻阅书。书店值班负责人介绍，该书店从财务上看是收支持平的，实体书售卖依然是书店收入的主力军。他解释道，和其他实体书店相比，这里选址不一样，大多数来三里屯逛的人都带着消费欲望，真正想买书时并没有那么在乎我们店与电商之间的差价。

近几年，新开的实体书店大多把店址定在购物中心与步行街，甚至大型综合体开到哪里就把书店带到哪里。张颐武表示，目前书店选址定为闹市区的大型综合体是普遍的情况，也是全球性的现象。综合体人流量大，人们来逛时，顺手会买上一本。

刘二龔表示，书店盈利能力其实并不高，但是能带来很大的人流，来听分享会的朋友可能不会在书店花钱，但是可能去商场里消费，书店是流量担当，所以房地产方会给我们的一些分店减免租金，有些甚至出钱给书店装修。

2016年，中宣部等联合印发《关于支持实体书店发展的指导意见》，为实体书店发展带来重大利好。其中涉及工商审批、项目补助及奖励、公建配套等方面提出扶持实体书店发展的意见。此外，指导意见明确指出，到2020年，要基本形成布局合理、功能完善、主业突出、多元经营的实体书店发展格局。

作为一家网红店，1200bookshop3年来拿到了5万多元的补助。一容表示，其实这对于实体书店而言还是杯水车薪，书店能盈利还是因为房主减少了房租。

多元化的书店成社交和享受生活的空间

不少年轻人在逛微博、知乎、豆瓣时

书店创办后，书店员工们见证了各种故事。一容说，曾有一对夫妻连着一个月来书店，只是因为妻子有焦虑症，回家就会发病，但是在书店这种氛围里就可以静下来看书。

电商出现后，一本在实体书店全价出售的书在电商网站经常能以半价甚至更低的价格买到，同时也节省了顾客到实体书店的时间，但网络购书往往只能看书的畅销度、简介，通常适用于读者已经选定的情况下购买。

一容表示，其实实体书店和电商不会有太大的竞争，因为价格悬殊，实体书店创造的是一个空间，是一种氛围。北京大学教授张颐武表示，现在实体书店增多是我国中等收入者开始享受书香气、追求生活品味的体现。很多购物中心还会专门引进一家实体书店，来提升自己的文化氛围。虽然现在通过电商买书还是主流，但是去实体书店买书，买的更是一种文化氛围。创办实体书店是带有一种书香文化的产业。

书店不只卖书 还有办法盈利

有人喜欢新兴书店带来的服务，也有人担忧，书店不卖书是否变味儿了？以售卖打折书、旧书盈利的豆瓣书店是一家传统的书店，在约50平方米的空间里，货架上的书摆放得整整齐齐，地上堆满从各个出版社甚至电商那里淘来的书。

豆瓣书店老板邓先生称，实体书店特别受天气状况的影响，特别热、特别冷、刮大风、下大雨、雾霾，就都没人。因此，豆瓣书店在微信上开通了网上购书模式，并更新书单，就算是外地的购书者也可以通过网络与邮寄获得图书。

目前在很多独立书店的营业额中，纸质书依然占了大头。文创产品

她在准备第二天的考试，旁边的桌上摆着一本英语书。

她在Page One书店，一位年轻的母亲和5岁的女儿坐在儿童区域角落里，这位母亲告诉中国青年报 中青在线记者，她发现孩子对电子产品越来越热爱，而对纸质书无感，但现在的教科书与教辅资料都还是纸质书，她专门到书店来给孩子讲故事，不能让孩子忘了实体书店氛围和纸质书的感觉。

从事包装设计的顾客张辉觉得，新兴书店音乐、光线、装潢与座椅的舒适度都营造出很轻松的氛围，它没有老派实体书店的压抑，又比咖啡厅更有工作与学习的氛围。广州的1200bookshop是2014年开业的网红书店，活动部负责人一容告诉记者，创始人、店长刘二龔当年去台湾环岛旅行，丢了钱包，身无分文却幸运地被好心人收留，所以就想创造一个可以供人休息的场所。后来创办书店是因为他发现，在一线城市生活的人们缺少的是钱而是一个阅读空间，尤其是上有老下有小的，没有办法在家里静下心来看书，于是他就想到了打造这样一个24小时运营、可以过夜的读书之地。

氛围 成为顾客选择书店主因

推开言几又 今日阅读 三里屯店的门，一股咖啡的香味扑面而来，接着映入眼帘的是旁边的书籍与水吧。晚上八点的书店二楼，大学生模样的顾客抱着教辅

实习生 苏彦蓓
中国青年报 中青在线记者 陈璐

如今，不少城市里新创的书店不只是为了卖书，而成了一种温暖的存在。北京的言几又书店和Pageone、南京的先锋书店、青岛的方所书店、广州的1200bookshop等打特色牌的实体书店内部，不仅有着舒适的暖色调灯光、舒适度很高的桌椅，还飘荡着咖啡香和茶香，不时举办各类特色活动，有些甚至24小时开门，有可爱的猫猫陪伴。在一些新开设的商场内，特色实体书店也成了标配。

中国青年报 中青在线记者近日走访了北京市几家近年来开办的书店发现，人流量一点不逊色于旁边的服装店或者餐厅，人们逛书店也不仅局限于买书，而是爱上氛围。书店焕发新的生机。

微创业项目路演在成都举办

中国青年报 中青在线记者 陈璐

6月29日，2017年大学生微创业行动之微创业俱乐部沙龙成都站路演在西南民族大学武侯校区i创空间举行，来自西南地区的10个项目参加了路演活动。

参加路演的项目中，既有之前微创业项目征集中获得奖励的项目，也有寻访大学生创业英雄遴选出的优秀项目。这些创业者中的很多人参加过全国大学生创业实训营。其中包括：遂宁蜀南美农业科技有

限责任公司、成都卓越清北科技有限公司、i驾车学车App、贵州同城速购网络科技有限公司、医恋、蓉和成都市少数民族事务发展服务中心、立行AR技术工作室、微风双驱动风力发电机、藏创学堂、成都优好家房地产经纪有限公司，它们展示了自己项目的创新点和不屈不挠的创业精神。

到场的投资人大咖分别来自珠海乾亨投资管理有限公司、光谷创业咖啡、成都成华亚马逊AWS合作创业孵化器、四川同启金融控股集团有限公司、成都苏河汇、都酷立方智能企业创造器等，投资人和创业者在一问一答之间打磨了创业项目。

珠海乾亨投资管理有限公司投资管理部总经理袁玉洁看完项目后称，有的项目有很多创新点，有的项目还需要再打磨，但大家在校或刚毕业就去创业非常有勇气、有激情，希望大家追求的不只是结果而是过程。

活动的举办地西南民族大学是中国民族高校最高学府之一，西南民族大学KAB创业俱乐部连续两年蝉联全国十佳KAB创业俱乐部。西南民族大学党委常委、副校长恩佳表示，近年来，学校的创新创业教育工作取得了较好成绩，学校以少数民族和民族地区经济社会发展的需求为导向，充分发挥学校的学科优势、人才优势、区位优势，打造创新创业平台，创新人才培养模式，强化创新创业导师队伍建设，建立健全课堂教学、实践实训、指

导帮扶、文化引领融为一体的、民族特色鲜明的创新创业教育体系，着力培养具有创新精神、创业意识、创新创业能力的民族精英人才。

今年是微创业活动举办的第三年，本次路演也是今年的第一场路演，目的是给创业者和投资人之间搭建融资平台，活跃高校创新创业氛围，使得KAB项目服务大学生创新创业能力迈上新台阶。

KAB全国推广办公室主任魏和平介绍，KAB在中国已经生根发芽发展了12年，是中国创业教育的第一品牌，通过多项活动支持、扶持大学生的创新创业实践。迄今为止，KAB项目已经培训来自1500多所高校的近万名师资，并在全国330多所高校建立大学生微创业俱乐部，引导了一大批大学生投身双创浪潮。

愿为大学生的创业项目和梦想提供支持。广发证券成都分公司总经理刘劫舟表示，广发证券希望为创业青年直接对接天使、风投资本提供平台，并继续发挥专业优势为创业青年们提供更加专业的金融服务，搭建资产与资金高效对接的桥梁，不断拓宽金融合作领域创新金融服务方式，构成金融科技在“一带一路”战略中的发展契机，实现合作共赢。

本次活动由KAB全国推广办公室、广发证券社会公益基金会、共青团西南民族大学委员会主办，广发证券成都分公司、珠海乾亨投资管理有限公司、光谷创业咖啡等多家投资机构协办。微创业俱乐部成都站路演是今年大学生微创业行动一部分，接下来活动主办方还将在北京、上海、广州举办项目路演活动。

据悉，2017年大学生微创业行动包括微创业俱乐部项目路演，微创业项目征集与奖励，百所高校协办微创业校内赛，微创业大讲堂等一系列活动，目的是通过活动寻找好的微创业项目，给予大学生创业者以扶持和指导，鼓励大学生积极投身创业行动。



6月29日，微创业俱乐部成都站路演在西南民族大学举行。图为创业者在向投资人展示产品。 汪龙华/摄

把都市田园梦变为现实

85后女孩创建屋顶农场

实习生 李明月 胡林
中国青年报 中青在线记者 雷宇

在繁华的大都市里，拥有一块可以自己打理的菜园，闲暇时还能带上孩子来除草施肥、浇水松土，摘取蔬菜，这一直是很多都市人的田园梦。

85后女孩魏梁巍把这个梦变成了现实。她创建的R-farm天空农场，位于武汉市街道口的珞珈创意城12楼楼顶，楼下的商业中心车水马龙，楼上的农场一片绿意盎然。

1200平方米的屋顶上，用有机质土壤栽培的方式种植了西红柿、黄瓜、生菜、西兰花等30余种瓜果蔬菜。菜园里不施农药，通过物理方式除虫，采用有机肥。

很快，R-farm团队就着手在南湖花木城开辟了一块100平方米的实验基地。由于经验不足，没有考虑到育苗场地的排水问题，一场暴雨把幼苗一夜之间全部淹死。

为了解决这一问题，团队给种植蔬菜瓜果采用的容器底部外延设计了通道，确保菜盆里能收集适量雨水，也能排除多余的积水，这可是我们农场的核心技术。

此外，农场主要采用有机质土壤栽培，技术专家还选育出了能够快速生长的种子，采用点播式的精细化播种方式，一般一个多月就能成熟。

那年的3月到8月，魏梁巍走遍了武汉市大大小小的商场楼顶，最终选定珞珈创意城楼顶。大到项目设计、场地选址、设备购买与搬运，小到刨土、播种、松土、浇水，大家都亲自上阵。一些超长的木材进不了楼梯，就一根一根扛上12楼。

我爸爸清楚创业的艰辛，一开始非常反对，他更希望我在28岁时能结婚生子。为了说服他，魏梁巍经常给父亲打电话，告诉他公司的运营情况和长远规划。渐渐地，他就不怎么反对了，还开始帮我收集资料。

2015年10月1日，R-farm天空农场正式开业。R-farm团队按照功能将农场划分为三个区域：采摘区、认养区和休闲娱乐区。在认养区，顾客以一定的价格认养种植盆、种植箱，闲暇时为农作物浇水施肥，忙碌时交由农场工作人员代为打理。

农场还经常组织亲子教育活动，内容包括蔬菜认知、绘画和沙拉制作等，着重于培养3~12岁的孩子对自然和农耕文化的认知。很多在都市中长大的孩子对蔬菜种植没有概念，他们甚至以为青椒长在树上。

经常有小朋友拿着自己的一大把零钱过来认养植物。也有许多妈妈反馈，小朋友在家里不怎么吃蔬菜，但到了农场通过自己采摘现场加工，对蔬菜更加喜爱。这些细小的成就感都让魏梁巍每天充满了热情和动力。

创业的艰辛一言难尽。天空农场的店长潘振亮介绍，为了把每一分钱都花在刀刃上，团队里的成员常常领着一个人的工资，干着几个人的活儿。尽管如此，辛苦