



弘商眾創空間



四个人对应了四个文创IP,让他们的小店在众创空间里更有辨识度。



田淑荣在整理账目,创业路上专业知识是敲门砖,多面手才是铺路石。



踩准了年轻人的“情绪消费”,文创店里增加了拼豆业务。

天津日报



扫一扫,观看视频

从课堂到市场

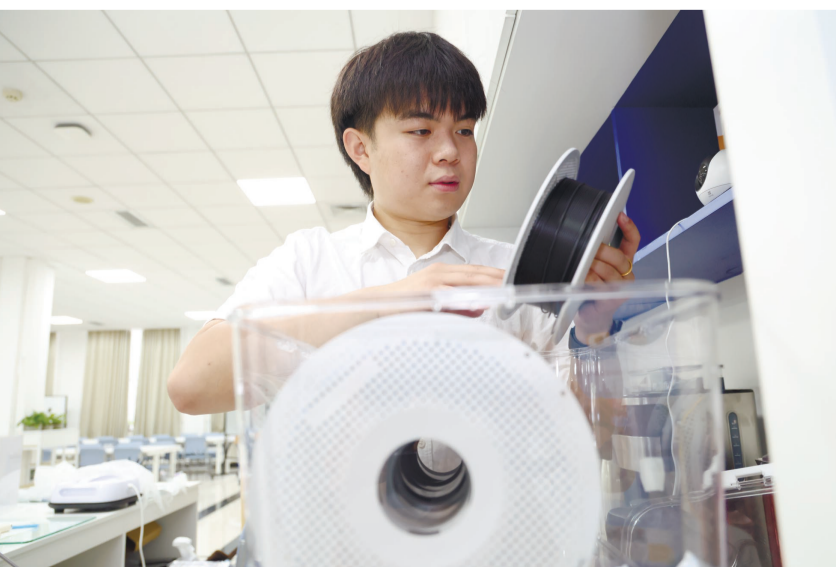
四位“00后”把创意玩成了事业



谢靖臻在指导顾客完成拼豆作品。



张克强在向顾客介绍他们的文创产品。



韩佳傲在整理3D打印耗材,拼豆业务的很多辅助工具是他们自己设计并打印的。

走进天津商务职业学院弘商众创空间,“聚创立方”的招牌格外醒目。这个诞生仅数月的大学生创业公司,创始人竟是四位在校生——韩佳傲、张克强、谢靖臻和田淑荣。他们用奖状铺就创业路,又用创意打开市场的大门,在校园里掀起了一股“文创热”。

从赛场到市场:奖项不是终点,是起点

翻开韩佳傲的履历,国家奖学金、天津市优秀学生干部、十余项国家级和省市级设计大奖……这位2023级产品艺术设计专业的学生,早已是校园里的“获奖专业户”。但在在他看来,奖状不是用来炫耀的,“比赛让我们看到设计的边界,创业才是检验能力的试金石”。

同样耀眼的还有张克强、谢靖臻和田淑荣。励志奖学金、国家奖学金、各类设计大赛一等奖……四位“00后”组成了一个“奖项收割机”团队。但他们不满足于图纸上的荣誉,而是选择了一条更冒险的路——自己开公司。

小而美的生意:从冰箱贴到“疗愈经济”

“聚创立方”的业务看起来很“潮”:校园文创、IP(文化形象)开发。他们打造的校园品牌“怪趣文创”,把学校的地标建筑变成冰箱贴,把四季风景印上明信片,让原本普通的纪念品多了几分青春的温度。

真正让团队找到感觉的,是“疗愈设计”这个细分赛道。他们原创了一套疗愈家族IP形象,四个角色对应四位创始人的性格特质——“让品牌有表情,让产品能共情”。

而最近,店里又添了新玩法:拼豆业务。这项风靡年轻群体的手作体验,恰好踩准了“情绪消费”的节奏。顾客可以亲手拼出喜欢的图案,带走一份属于自己的“治愈小物”。“这不仅拓展了业务,更让我们离年轻人更近了。”田淑荣说。

从校园到社会:小团队接单

别小看这几个学生。“聚创立方”成立以来已接了不少“硬活”:天津商务职业学院70周年

校庆的文化衫、徽章礼盒,是他们设计的;金融学院舞狮队队服、广告学院文创手提袋,出自他们之手;就连山西浑源县恒山三元宫的文旅项目,也请他们操刀舞美视觉和武侠风手举牌。正因如此,团队创始人韩佳傲获得了2025年天津市大学生创新创业奖学金。

未来已来

四个人从公司初创向父母借了5万元启动资金,到如今还清借款、公司半年流水达22万余元,这支团队正从校园走向更广阔的市场。正如天津市创业导师、天津职业大学创新创业发展学院院长高洋对他们的评价,“四位‘00后’的创业经历,始于赛场荣誉,成于专业技能,忠于文化初心,敢于直面市场,他们用真实的创业经历回答了:职业教育的课堂知识有用,青年学生的创意有价值,大学生创业不是盲目跟风,而是专业、热爱与勇气的结合。”他们的故事或许刚刚开始,但已经足够生动:谁说课堂上的东西,不能变成改变生活的力量。

记者 刘欣 摄影报道



设计是梦想,打磨是现实。创业最笨也最稳的样子,就是用自己的双手去打磨。