

# 听，是梦想生长的声音

## ——周口青网科技园创业故事汇

□记者 李辽 郭坤 文/图

(上接2版)

2018年，胡新成立周口莲菜网络科技有限公司，通过数字平台为自己心中的餐饮供应链条赋能，在周口为众多品牌餐饮企业搭建了一站式数字化供应平台。在这个供应平台上，胡新还采取迟到减免费用、缺一赔十、无条件换货等“自杀式”服务举措，一举解决了众多餐饮企业在采购领域的痛点和难点。

在胡新看来，商人在传统经济时代，因用户、市场需求的变化而不断转变身份，经历了从坐商（坐等买卖）、行商（上门销售）到品牌商（代理品牌）、服务商（提供全周期服务）的几个阶段。而进入数字经济时代，服务商要及时向平台商（数字赋能渠道）转变。

市场用需求验证了胡新的观点：2018年年底，周口莲菜网销售额突破4000万元；2019年年底，销售额突破6000万元。

不谋全局者，不足谋一域。数字平台始终只是工具，全周期服务也不过是锦上添花之举，立足市场要想长盛不衰的关键还在产品——用户需要的产品。从商近20年，胡新一一直在销售领域和市场、和用户打交道，深谙用户需求。莲菜网收获市场、赢得口碑后，胡新开始把目光投向上游生产环节，谋划打造食品生产、销售、配送、仓储产业闭环链条，“建设三产融合绿色食品产业园，打造中央厨房，根据销售平台获取的用户需求，进行订单式生产，精准为用户制作所需要的标准化食材。”

目前，力争“上游”的三产融合绿色食品产业孵化园项目正在胡新的努力下一步步推进。

除此之外，他还在反复琢磨着新冠肺炎疫情带给他的启示，“2020年初的新冠肺炎疫情，也波及了供应餐饮企业的莲菜网。但风险之下也孕育着商机，周口封控期间，我们的家庭用户在一周内激增10万户。”胡新说，“解封后，这些家庭用户迅速在平台沉寂。说明家庭用户对于食材尤其是家庭每天必需的生鲜果蔬，更注重挑选时的参与感和体验感。”

“这两年新冠肺炎疫情反复出现，防控进入常态化。试想，能不能在社区建设24小时保鲜蔬果平价便利店，依靠我们强大的采购、生产、销售、配送等平台供应链优势，既能在疫情防控期间确保生活必需品直抵社区，又能减少采买过程中的人员接触，还能满足家庭用户的挑选习惯？”对于市场，胡新一一直在思索……

### 崔亦芃：让梦想落地

“长大了你想干什么？”几乎每一个80后都面对过这个问题，崔亦■也不例外。

“我想画漫画。”在20世纪90年代的周口项城，崔亦■的这个回答让不少人大跌眼镜，甚至被定义为玩物

丧志、不务正业。

尽管《灌篮高手》《足球小子》《七龙珠》《幽游白书》《乱马1/2》《圣斗士星矢》等漫画在当时的小学、初中、高中拥有大量拥趸，不少人还尝试着临摹，但又有多少人会想着长大后把画漫画当成职业？

这个日后被称为二次元的世界距离当时的周口太远了……

虽然没人支持崔亦■的这个想法，但见过他画画的人却不得不承认“他画得不错”。这就够了，崔亦■把这个夸奖当成动力，不抛弃爱好，不放弃梦想，一步步从小时候作业本的边边角角画到了现在的腾讯动漫、爱奇艺动漫、快看漫画、微博漫画等主流网络动漫平台。

如今的崔亦■不仅是一位漫画家，还成为国内知名动漫公司——天津大道动漫文化发展有限公司的合作伙伴：大道郑州、周口漫画工作室负责人。除了组织创作之外，他培养了不少动漫人才。

把兴趣爱好做成自己的事业，2月15日，崔亦■面对记者回忆过往时，语气中都透着幸福。

实现梦想的关键，在走出校门之后的选择。2008年，21岁的崔亦■从郑州轻工业学院多媒体设计专业毕业。一门心思要画漫画的他开始在全国寻找漫画公司。彼时，国漫缺乏成熟的市场，漫画公司少之又少，崔亦■的机会很少。

幸运的是，长春一家韩国人创办的漫画公司向崔亦■发出了邀请。没有犹豫，他只身北上1700公里。

那家漫画公司要求先学习培训，最长3个月的学习期，达到要求参与创作，达不到要求自动走人。天赋加上一直以来的坚持，让崔亦■在20多天之后顺利“转正”，并担任漫画创作过程中最重要的主笔（起稿）一职。

“很多人理解的漫画，是一个人独立创作完成。但是在漫画公司，为了更大效率地产出，会把创作过程分解为剧本、分镜、起稿、描线、上色、后期等步骤，不同的人负责不同的步骤，类似流水线式的生产，这是商业漫画的特点。”崔亦■介绍，起稿之所以关键，是因为要立人设，要把对漫画人物的文字描述精准转化为画面，且能让读者看出此人物的专属特点。

这对起稿的漫画技艺要求极高，眼角是上挑还是下拉，嘴巴是樱桃小嘴还是血盆大口，身材是臃肿还是纤细……不同的画法决定了人物的形象、性格、情绪等等，也直接决定了人物甚至整部漫画在读者中的接受程度。

崔亦■说，漫画是艺术和技术的结合，艺术通过技术表达，没有技术，艺术就是空中楼阁。在商业漫画公司，作为一个刚入行者，他很清楚自己首先需要提升的是技术，“漫画技术类似于‘卖油翁’的技术，也需要不停地画、不停地练，最后量变产生质变，达到‘无他，唯手熟尔’的境界。”

画不同的眼、嘴、脸、耳朵、手指、



崔亦芃讲解知名动漫《春秋封神》

关节……崔亦■不停地画，正常使用寿命一个月的常用漫画笔（G笔）的笔尖，他一周能用掉一个。

技术不断提升的同时，思家情绪也在蔓延。1700公里，每一次辗转这个距离，都让崔亦■心想，离家近一点该多好。

2011年，了解了北京动漫市场的情况后，崔亦■果断离开长春应聘入京。

2014年，看到国家对动漫产业不断加大政策扶持力度，互联网对动漫原创作品也日益青睐，积累了丰富漫画创作经验的崔亦■毅然返回郑州，自主创业，成立了自己的漫画创作工作室。

离家近，从事的又是自己喜欢的漫画创作，崔亦■全身心投入其中，短短1年时间，他的工作室就在漫画行业声名鹊起。

2015年，国内知名动漫公司天津大道向他发出合作橄榄枝。“大道海量的资源不仅对我有帮助，也必将加速推动中原地区动漫市场成熟完善。”崔亦■说，双方一拍即合，郑州大道漫画工作室于当年成立。

很快，崔亦■便在大行道和爱奇艺联合出品的《春秋封神》中担任主笔。“任务也是分解了的，我画了有十几话（十几集）。”崔亦■介绍，作品一面世就受到了市场青睐，如今《春秋封神》品牌运营已经从小说、漫画，扩展到动画、真人影视、手游等多个领域。

背靠大道，崔亦■在参与更多知名动漫IP创作的同时，也为郑州培养了不少漫画人才。“工作室现在有三四十人，其中十几个是我手把手教出来的。”崔亦■说。

在工作室各项业务不再需要亲力亲为后，崔亦■便萌生了回家乡成立工作室的念头。“在外多年，每次回家都能感觉到周口和动漫界的距离。周口有不少爱好者，也有不少有天赋的人，但他们缺少成长的土壤，缺少领路人。”有感于自己的成长经历，崔亦■想当周口动漫行业的领路人。

2021年3月，待各方面条件成熟后，崔亦■在青网科技园成立周口大道漫画工作室，并很快与周口师范学院展开合作，成为该院动漫专业学生的实习基地。“我去学校给学生讲课，不仅讲绘画技巧，还讲动漫市场的变化和趋势，让他们了解这个行业，以适应这个行业。学生毕业后，可以到我们工作室边学习边参与创作，这要比走出去从事这个行业的门槛低得多。我想让他们知道，画漫画可以成为谋生的手段，而且门槛并没有想象中那么高。这样一来，慢慢地，周口做动漫的人就会越来越多。”崔亦■始终认为，漫画是艺术，但艺术与市场并不矛盾，追求艺术并不等于要超然物外。

通过努力立足动漫界，并将自己爱好的事业发展得风生水起，如今的崔亦■有了更多自我选择的自由，他说，周口大道人才培养、漫画创作两项业务步入正轨后，他将减少对两个工作室的管理，把时间还给自己，去画想画的，去追求自己心中的漫画艺术。

壬寅年初的周口，凛冽寒冬已经远去，春的脚步轻盈到来。元宵节那晚，青网科技园内，灯光摇曳下人影绰绰的画面，生动诠释着“人勤春来早，奋进正当时”。

创业是一道门，门里门外有很多人。有人奔着财富自由，有人为了实现梦想，有人想通过自己的能力为社会做出贡献……然而，心怀梦想者众，真正践行者寡。

创业需要行动，创业需要坚持，康俊红、胡新、崔亦■三人的故事正是青网科技园乃至周口众多创业者奋斗的缩影。“我不怕失败，怕的是没方向。慢慢来，总能走出自己的路。”正是坚持创业者一往无前的心声。

数字经济引发新一轮市场变革，同时也给创业者提供了前所未有的机会。抓住机遇，坚持努力，剩下的交给时间。只要前行，总能听见梦想生长的美妙声音。②11