

他说:“最好的创业机会来自民间。”

节目主持:赵巍 节目编辑:叶丹



本期《津商风云》节目,主持人赵巍对话全国工商联物联网委员会轮值主席、天津市青年商会副会长、天津艺点意创科技有限公司董事长、重庆忽米网络科技有限公司CEO 巩书凯,见证他如何以“敢闯敢立”之势,在津门热土上谱写一段充满温度与韧性的创业篇章。

以平台链接供需两端,打造“创意服务类京东模式”

主持人:巩会长,艺点意创是做什么的,请您介绍一下。

巩书凯:艺点意创是一个综合性的企业文创服务互联网平台,在这个平台上聚集了大量的设计公司、策划公司、广告公司、影视传媒公司、文创开发工厂等企业服务类的文创公司。它是一个大的互联网式的企业服务平台,我们通过平台去对接客户。到2025年为止,我们已经聚集了5万家各类设计机构以及50万+客户。艺点意创打造的是创意服务类的京东模式。比如,有客户要做展厅,从企业展示数字化、展厅设计、施工到一体化执行落地全部由艺点意创负责执行,为客户提供全套的企业展示场景的解决方案。客户选择整体服务后,从设计、施工到文创产品开发,再到工厂端的数字化服务,都可以通过艺点意创这一个平台实现。客户与我们签约,我们再与后端的设计公司、文创公司、工厂签约,这样能充分保障客户权益。我们为客户提供的是一体化的文创服务、一体化的展厅设计与施工服务、一体化的工厂数字化转型升级服务。

服务交易与实物交易的最大不同在于客户体验,而创意服务的品质差距巨大。所以我们当时决定做自营式创意服务平台,坚持把服务做好。

我们对入驻平台的设计师、广告公司等服务商进行分级,按能力匹配客户需求,最高分为九个等级;

第二,我们搭建了专门的管理中

后台系统,客户能清晰知晓每一步需自身配合的事项,以及我们后续的服务计划,服务商也能通过系统接收订单、理解客户需求、与客户沟通;

第三,我们通过技术研发“AI+文创”平台,借助AI技术更好地服务客户端,同时为服务商端、设计师端赋能。总之,我们始终认为,服务是立足之基,技术是发展根本。要把平台和系统建设好,服务更多客户与设计师。

主持人:巩会长,刚才您讲到艺点意创发展非常好,却还布局了看似不相关的工业互联网领域。当时是基于什么机遇做出这个决定的?

巩书凯:在做文创服务的过程中,我们发现已能帮助企业做好对外展示,但如何帮助企业,尤其是制造业企业降本增效,同样至关重要。所以我们一直在思考,如何用数字化手段助力这些制造业企业降本增效。后来我们与宗申产业集团达成合作,共同成立了忽米科技,主要聚焦工厂端的数字化服务以及行业级产业大脑的搭建,依托艺点意创旗下忽米科技的工业操作系统,我们研发了智能产线、智能车间、智能工厂三级的工厂智能化的解决方案,帮助客户更多地运用数字化、智能化手段打造数字工厂、智能工厂,实现企业的降本增效。

天津是“福地”和“宝地”: 从“拿地即开工” 看天津营商沃土

主持人:2024年12月,艺点意创数字经济产业全国总部项目在红桥区开工,企业还体验到了“拿地即开工”的天津速度。在这个过程中,您对天

津、对红桥区的营商环境有什么切身感受?

巩书凯:我真的很感动。随着企业规模不断扩大,我们需要更大的空间和更多人才,于是决定自建总部大厦。在符合政策规定的基础上,相关部门为我们解决了诸多难题,实现了“拿地即开工”。我们的总部大厦项目于2024年12月18日开工,2025年7月21日就实现封顶,2025年底竣工,预计2026年3月底正式投用。这充分体现了天津市的营商环境越来越好。

主持人:巩会长曾经说过,天津是您的“福地”和“宝地”,这句话该怎么理解?是不是对这座城市越来越热爱了?

巩书凯:是的。随着企业规模不断扩大,艺点意创也在向外拓展,截至2025年,已在全国布局了13个文创产业园区。在这个过程中,我们越发展越深切感受到,天津才是我们真正的“福地”与“宝地”——它是创业者从梦想启航到梦想实现的地方。在此期间,各级部门始终默默支持我们,遇到问题时总会第一时间帮忙解决。

主持人:过去您是红桥区青年商会会长,今年又担任了市青商会副会长。从区级平台来到市级商会平台,给您带来了哪些变化?您有什么打算和感受?

巩书凯:我感觉自己的责任更重了,需要站在全市青商的角度思考问题。但有一点始终不变:把自己的企业做好、把产品做好、把客户服务好。在做好这“三好”的同时,我会承担更多社会责任,投入更多时间和精力到公益行动中,展示津商风采与天津企业家的良好面貌。

“如果我们自己不拥抱AI, 那AI一定会淘汰我们。”

主持人:巩会长,当下似乎每个人都能成为设计师,输入一段文字就能快速生成图片,未来文生视频也会普遍应用。这对创意行业、对您的平台来说,会带来什么挑战?

巩书凯:我们大力拥抱AI。目前正在自主研发“AI+文创”平台,无论是logo设计、平面设计还是包装设计,都在持续推进。以我们自主研发的“AI+包装”产品为例,系统平台内储备了上千万个素材,借助大量数据研发的智能包装产品,智能化程度极高:客户只需输入所在行业、想要的风格等核心诉求,通过我们的文创小模型,很快就能生成意向图。

巩书凯:过去,普通设计师三天可能只能做出3到5个创意概念,而现在我们用5秒就能生成20个,不满意还能继续生成。我们的设计师会在此基础上进一步创作优化,能快速满足客户需求。我在公司内部常说,如果我们自己不拥抱AI,那AI一定会淘汰我们。

主持人:您既做创意,也做工业互

联网,这些领域都离不开技术支撑。在技术研发方面,有没有遇到过难题?遇到时会怎么应对?

巩书凯:确实遇到过很多。比如在研发AI文创数据系统时,我们原本想通过AI让系统更智能,但过程中发现,数据系统仍停留在指令式层面,未能实现神经网络式的智能化。除了让核心研发人员加大投入外,我们还与清华大学、同济大学、天津大学、南开大学开展产学研合作,借助高校的基础研究能力帮助我们攻克技术瓶颈。目前我们还设有博士后工作站。对于暂时攻克不了的难题,我们会持之以恒地钻研。我认为,研发之路永无止境,每一步都会遇到不同的挑战,但企业如果不做研发、不搞创新,就必然跟不上时代,最终被淘汰。

给创业者的建议:挖掘痛点, 创造价值,做好闭环

主持人:作为80后青年企业家,您对正在创业的年轻人有什么想说的?作为市青商会副会长,您会给他们什么建议?

巩书凯:目前我除了担任天津市青商会副会长,还是全国工商联物联网委员会轮值主席,经常被问及创业相关问题。我的建议有三点:

第一,鼓励大家把想法转化为事业;

第二,最核心的一点是你所做的事能否为客户及潜在群体创造价值——无论是技术创新、商业模式创新,还是其他领域的创新,你必须拥有自己的长板;

第三,把闭环想好,把最小的闭环做好。哪怕只服务一个客户,也要用技术和商业模式真正把服务做好,体现自身价值。做好这三方面并逐步付诸实践,就是非常好的开端。

我一直说,最好的创业是“野火烧不尽,春风吹又生”,是真正的“星星之火,可以燎原”。最好的创业机会源于民间,源于对普通人生活场景中痛点的挖掘。中国有14亿人口,只要精准挖掘某一行业的痛点,打造出对应的产品或平台,就能成就一家优秀的大企业。总之,中国从不缺创业机会,但每个人都要清楚自己挖掘痛点的能力、跨越技术核心的实力,这至关重要。

《津商风云》节目

播出频率:天津新闻广播
FM97.2、AM909

播出时间:
每周四8:00-9:00
首播;每周六17:
00-18:00重播。

在线收听:万
视达App、津云
App、天津广播微
信公众号。



扫描二维码,
收听本期
《津商风云》节
目音频。