**个人创业计划——“飞仪”文化产业创新平台**

**一、产品简介**

“飞仪”平台是一个主要针对国内的非物质文化遗产项目保护与发展的一个带有一定公益性的商业化平台。文创产业由于其独特的行业特性，一直以来都具有良好的前景。平台将响应落实中国共产党第十九次全国代表大会报告中“推动中华优秀传统文化创造性转化、创新性发展”，以传承中华文化遗产为己任，为国人提供更原汁原味的文化体验。

中国的非物质文化遗产是由世界遗产中心以及中国政府评估产生的，一般会受到世界文化遗产中心以及中国政府的保护及补贴。但是由于非遗越来越远离普罗大众尤其是青年人的日常生活，非遗的传承也并不具备一定的可持续性，调查表明，许多非遗传承人都苦于无人继承，非遗文化也只能日渐消逝。但同时，非遗文化又确有其独特的价值，是非常有潜力的可开发的文化资源。故宫文创在近些年的实践也证明了这一点。这些文化遗产的常红就需要靠文化创意来保温。

**二、主要创新点**

首先，“飞仪”平台带有强烈的社会公益性质，它的打造可以对国内的文化社会产生非常强的正外部性。其次，针对非遗产业的创业是一个很容易忽视的创业方向，可挖掘的点会比较充裕。最后，轻咨询行业可以说是咨询行业的一个简化，目前多出现于心理咨询、求学咨询等等，针对某一个已存在的文化IP去进行商业化打造的轻咨询仍不多见。

**三、目标客户与主要产品**

“飞仪”的自身文化定位是一个传承创新中华优秀传统文化的平台，为广大文艺爱好者提供各类文化创意产品及服务，为广大优秀传统文化遗产传承者提供资金、传承方案、交流、研究与创新的平台。“飞仪”平台面向的对象主要是广大文艺爱好者以及非遗传承爱好者，同时服务于文化项目、作品、服务的需求者。它可以作为一个文化产业轻咨询角色，凭借在文艺方面的专业能力以及对市场行情的充分调研为非遗的传承提出较为商业化的发展方案。同时，它也可以作为一个信息中转平台，为需要文化因素的商业团体提供合适的文化基因，匹配双方的需求。

在具体实践中，虽然还未能产出具体成熟的规划方案，但是已经有一些初步构想：

1. 可以在线下开设实体店，布置成体验馆类型，打造成地标建筑型实体店，注重生活、美学与创新型优秀传统文化结合体，打造旅游景点型“网红店”；
2. 线上打造APP和公众号，经营中华传统文化创意类型的商品，推送优秀的广告文案等，并且线上售卖实体店商品及服务；
3. 承接文化创意产品及活动需求，为文化项目、作品、服务需求者提供所需产品或承办活动等，承办综合性业务；
4. 为传统文化遗产传承人提供传承资金帮助，寻找投资人，同时开办线下沙龙或优秀传统文化传播讲座或各类活动，也为喜爱中华传统文化遗产的广大群众和需要教育的孩子们提供近距离接触文化遗产的机会。

**四、创造价值**

从三方面考虑，首先对于非遗传承人而言，可以为他们所传承的文化进行“保温”、“保鲜”，提供持续保持生命力的方案；对于有文化创意需求的公司提供有价值的文化IP进行合作；对于全社会而言，可以促进社会良好文化风流的形成，也正向地、积极地丰富广大民众的文化生活。

**五、实施中遇到的问题**

1. 我们需要创立的平台是民营平台，首先需要与官方平台有差异点与创新点。民营平台如何与官方平台有差异点，如何盈利，仍需要构想独特的商业模式；
2. 作为初创平台，如何提高自身的知名度来说服更多的非遗传承人以及商业团体就行合作与信息交流仍是难题；
3. 非遗文化内容丰富，种类多样，作为初创平台需要有一定的针对性；
4. 人力资源方面，在招募与普通公司相同的员工类型之外，还需要对接不同的非遗文化传承人，另外还需要具有一定专业知识的、具有一定审美高度并且极富创新意识创新思维的文艺方面的人才。
5. 是否可以将视阈放宽，将对象从非遗产业放宽至“文物”、“有创新价值的传统文化因子”等？