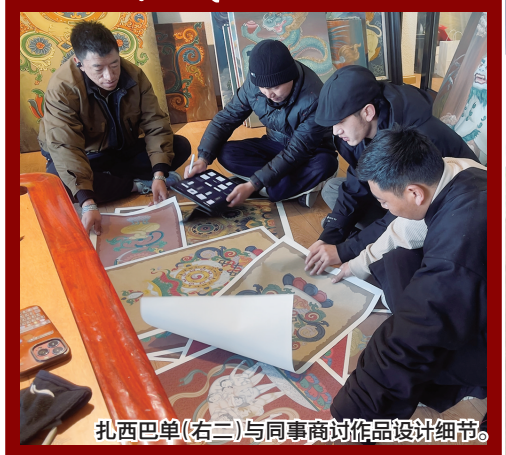
辞职、创业、闯拉萨

90后小伙 让民族文化潮出彩

在500多平方米的展厅内，陈列着300多件文创产品，从小巧的藏獒摆件、冰箱贴、车贴，到各种雕塑、绘画作品，琳琅满目。很多文创作品物美价廉，设计独特，深受消费者喜爱。扎西巴单是西藏雅阔热品牌设计有限公司负责人，也是联合创始人。高三时，扎西巴单自学平面设计，大专毕业后，他前往阿里地区创业，赚到人生第一桶金。随后，他辞职前往拉萨，与同学共同创立了雅阔热品牌。经过五年的发展，雅阔热的文创产品遍布八廓街、特产超市、民宿、旅游景点等。在抖音、小红书等社交平台上发布的文创产品，也深受消费者的喜爱。“我特别热爱品牌设计，想把带有西藏文化元素和民族特色的文创产品推向国内其他省市，甚至国际舞台，打造具有影响力的世界级品牌。”扎西巴单说。

记者 张雪芳


扎西巴单（右二）与同事商讨作品设计细节。

展厅内的文创产品。

扎西巴单介绍文创产品冰箱贴。图由受访者提供

1 打工学平面设计 意外收到6000元设计费

1996年，扎西巴单出生在昌都市贡觉县，家中有11个孩子。6岁时母亲因车祸不幸去世，父亲独自一人带着孩子们生活。为了帮衬父亲，姑姑将扎西巴单带到拉萨，供他上学。

“家中11个孩子，只有我的学历最高，大专学历。”扎西巴单说，全家人对他的期望很高，姑姑希望他考公务员，但他却选择了创业。

高三暑假，扎西巴单决定去打工，以此赚取生活费。“正是打工这段时间，我发现自己特别喜欢平面设计。”扎西巴单说，当时他找了两家广告公司，一家月薪6000多元，一家月薪3000多元，最终他选择了工资较低但设备先进、拥有丰富平面设计软件的公司。

一件设计作品，改变了扎西巴单的人生轨迹。一次偶然机会，他接到朋友邀请，为一家甜茶馆设计logo。听到这个消息后，扎西巴单立即答应了。经过与甜茶馆老板深入交流后，他将甜茶馆的特色融入logo中，并如期交付。

“没想到，甜茶馆老板对logo非常满意，给了我6000元设计费，这是我人生中收到的第一笔设计费。”扎西巴单回忆道。从那以后，他决定要从事设计行业。

2 与同学一起创业 赚到人生第一桶金

2016年，扎西巴单注意到，受到文化思想影响的年轻人热衷于涂鸦，他便将藏文化融入时尚潮流，运用到服装设计上，在衣服上大胆涂鸦，设计的藏文符号受到不少年轻人的喜爱。

“刚开始做这件事情，只是因为热爱，我免费给大家设计。后来需要的人太多了，我设计一件T恤收费20元。”扎西巴单说，通过这件事情，让他更加坚定了从事设计工作的决心。

2018年，扎西巴单大专毕业，面临着就业的问题。姑姑希望他考公务员或去企业上班，但扎西巴单却选择投奔阿里地区的初中同学，两人共同开了一个广告公司。

“当时，我和同学开广告公司，想向哥哥借2万元，却被拒绝了。”扎西巴单至今仍记得哥哥当时说的话，“做生意，能从没钱变得有钱，这才是你的本事。”

无奈之下，他只能以技术入股，同学负责出资。一年后，广告公司盈利80多万元，这让他们激动不已。然而，一段时间后，扎西巴单陷入了沉思。

“经过一年的努力，广告公司确实赚到钱了，可我没有进步，没有成长，所以我决定辞职去拉萨闯一闯。”扎西巴单说，当他把辞职的事情告诉家人时，全家人都反对，觉得他这一决定太仓促了，一点都不靠谱。

不过，这没能阻止扎西巴单。收拾行李，他离开了这家广告公司，拿到了20多万元的分红。

3 为了理想 到拉萨再次选择创业

“在阿里赚到的第一桶金，让我在拉萨有了创业的资本。”扎西巴单说，2019年，他在拉萨租了一处公寓楼，开启了创业之路。

“当时，高中同学顿珠次仁从广告公司辞职，我们便一起创业，投身品牌设计行业。”扎西巴单说，刚创业时，两个人蜗居在租赁的公寓楼内，条件虽艰苦但很开心。

随着业务越来越多，扎西巴单有了新的想法。他想把热爱西藏文化并怀揣梦想的年轻人聚在一起，创造出既具民族文化特色又符合当代审美标准的作品。

2020年，扎西巴单在纳金路租了530多平方米的场地，成立了西藏雅阔热品牌设计有限公司，并创立了雅阔热设计机构。

“当时，装修预算是30多万元，但由于场地面积较大，最终装修花费了80多万元。无奈之下，我向哥哥求助，哥哥当时资助了我30万元。”扎西巴单说。哥哥对于他在拉萨创业的事情，从反对到支持，这也让他更有信心。

扎西巴单介绍，公司成立之初，他选择“雅阔热”这个名字，在康巴藏语中是打招呼的意思，他想以“文雅、豁达、热情”的方式向世界打招呼。

4 吸纳设计人才 走市场化运营路线

目前，雅阔热设计机构共有13人，大部分都是西藏本地的年轻人，大家利用自己的特长，想在设计领域闯出一番天地。

扎西巴单说，受朋友委托，接收一位特殊的员工（残疾人）来到公司实习。他承诺，若这位员工毕业后找不到工作，可来公司上班。没想到，毕业后这位员工真的来到了公司。“这位员工在绘画领域特别专注，半年后，他设计的西藏风味藏餐主题创意磁吸冰箱贴成为爆款文创产品。这套冰箱贴包含藏式特色的酥油茶壶、啤酒瓶、油炸土豆、藏面甜茶、肉饼等。”扎西巴单说，这位员工的每一项设计产品，都能抓住消费者的心理，不仅具有本地文化特点，更具有独特的设计理念，是一位宝藏员工。

为了推广文创产品，扎西巴单与商店、超市、民宿等展开合作，进行推广销售。2022年，扎西巴单开始在抖音、小红书等平台进行直播，分享每一件文创产品背后的设计理念和故事。当有人在网上购买了第一块墙布时，扎西巴单激动不已，这也让他看到了希望。

记者打开抖音发现，扎西巴单的账号粉丝有2.7万人，总销售量达2.1万次。其中，西藏风味藏餐主题创意磁吸冰箱贴销售量近3000次，纯真藏式创意香片销售量2100多次。

扎西巴单介绍，公司原创文创产品达300多种，全部陈列在展厅。其团队曾获得西藏自治区文创大赛第一名、第十七届中国之星品牌设计铜奖、首届·青海热贡文化旅游节的标志设计大赛第一名等多项荣誉。目前，雅阔热设计机构是拉萨市文化产业示范基地、拉萨市工商业联合会会员单位，拥有知识产权94项，其中发明专利1项。近半年来，该公司销售营业额达560多万元。

5 打造国际品牌 80%的收入用于研发产品

“根据市场需求，我们调整了营销战略，文创产品收入占整个收入的60%。不过，我们会把年利润的80%全部投入到研发产品上。”扎西巴单说，2024年，雅阔热设计机构营业额达700多万元，今年预计达1200多万元。

目前，西藏旅游旺季到了，国内外游客越来越多。扎西巴单希望每一位来西藏的游客离开时，都能带走一件具有本地文化、民族特色的文创产品留作纪念。

扎西巴单表示，目前企业团队成员全部来自西藏，对本民族文化从小耳濡目染，有着深刻的理解和体会。他希望更多的本地有志青年、创业者能够聚集到一起，利用自身的专业知识与技能，深度挖掘西藏优秀传统文化，将西藏丰富的传统文化与现代设计手法相融合，创造出既具民族文化特色又符合当代审美标准的作品，形成推动西藏文化发展进步和传播的合力，让更多优秀的设计作品走出西藏，打造具有影响力的世界级品牌。

“既然我认定了一件事情，一定会坚持做下去，绝不会半途而废。经营企业，就应该具备企业家的精神，将自己热爱的事业一直做下去。”扎西巴单说，不管遇到什么样的困难，他都会肩负起身上的责任，勇往直前。