



掌柜:Martin deLeón(马丁)
店名:声文文化传播有限公司
地址:上海市黄浦区北京东路

这里机会『来敲门』

阿根廷小伙『漂』在上海创业

和马丁约采访,时间总是凑不好。因为他再三坚持,希望我们能到他的工作场景——带领团队拍视频、拍广告。如今的他,是一个“企业家”,而这个身份,是上海这座城市赋予他的。2012年,他第一次来上海时,是一名模特。如今,他已站在不同的台阶上。

马丁是阿根廷人,很早就开始接触社会。他的“第一份工作”是在建筑工地给父亲帮忙。后来,还做过服务员、传菜员,15岁学习瑜伽后还当过瑜伽教练。因为形象帅气,他被推荐参与商业广告拍摄,从此渐渐走入模特界。

2012年,马丁因为工作来到上海。他本以为,在这里只是一个短暂的工作之旅。没想到,在这个城市里遇到了新机缘。“Leo Diaz,阿根廷摄影师; Luis Xiao,美食企业家, Raw and Terrakota的老板; Salvador Marinara,一家中西双语时尚杂志的创始人……这些朋友告诉我这座城市会张开双臂欢迎我置业、创业。”那一年,马丁24岁。

后来的生活,就仿佛顺理成章。从小经历过的各种职业的磨炼,使得马丁能沉下心应对挑战;而这个城市,又带给他结识各种人、各种资源的机会。2017年,马丁和Eric Alessi(资深摄影师、瑜伽从业者)一起创办了声文文化,专注于为客户提供影视制作、艺术包装、商业演出、模特经纪等领域的解决方案。目前,马丁创办的企业,已拥有Adidas、Puma、NIU、ET-Cycle、Herman Miller等客户。“在上海,人们会自己敲门进来说,帮我拍点啥吧。这在其他地方,几乎很难想象。”马丁说。在这个城市里,马丁有了许多的人生“第一次”——第一次买照相机;第一次学拍摄;第一次做老板。不知不觉,1/3的生命在这里度过。回想起来,马丁自己也觉得不可思议。“我是在上海长大的。”他说。

对阿根廷人来说,健谈和爱足球似乎是天性,马丁也不例外。有重要的足球赛事,他就会开启“抢票模式”。有一次,在上汽浦东足球场,马丁在看台上偶遇荷兰费耶诺德队的主教练埃里克·范德文。马丁和对方聊球的同时,也不忘为上海“打广告”。他建议费耶诺德在上海创办机构:“因为,在上海营商,大有可为!”
宋伟 李睿昕 吴雪舟

运动不只是“变瘦”

印度姑娘在上海开健身房

“我如今跑得比男生还快”“我要努力拥有‘郑钦文同款大腿’”“在工作场合,我完全不害怕表露自己的想法和建议”……春节后,RISE健身房的学员们回来了,大家兴高采烈地向Jennie述说自己的变化。

来自印度的Jennie,在上海经营一个名“RISE”的健身房已经6年了。一起健身,一起分享对生活的理念,这是Jennie最快乐的事。

肤色略黑的Jennie有着一张典型的印度人面孔。她出生于印度加尔各答,在西班牙和德国都有过留学经历。多年前,她曾作为交换生到北京清华大学学习,因为一个实习机会来到上海。她觉得这个东方大城市更适合自己的发展,就留了下来。

初到上海时,Jennie就探索各种创业方向。她尝试过开发共享经济的App,但因为缺乏市场支持,以失败告终。创业低谷期,她常泡在健身房,用汗水赶走心中的焦躁,找回自信。于是她突发奇想,何不尝试健身领域。

Jennie精通中文、英文、西班牙语和德语

等多种语言,在大学期间主修的是经济和心理。这种种条件结合在一起,孕育了RISE这个品牌。一开始,她以生活在上海的外国人为主要客户群,健身房选址在外籍人士颇多的长宁区,170平方米的面积,和不少专业健身机构相比,显得很“袖珍”。但是这里的氛围吸引了周边的健身爱好者。通过一期期训练营,越来越多的外国学员走进RISE,逐渐在国际社群中打出了口碑。

Jennie喜欢笑。她的笑容温暖而富有感染力,她着力在健身房中营造积极的团队——让每个学员在挥洒汗水的过程中,成为彼此的支持者。来自美国的Alex是第一批加入RISE的会员。她认为,学员们的团结互助是自己坚持锻炼的关键。“每当我举起超出预期的重量时,大家就会为我加油喝彩。”

“90%的人都知道运动的必要性,但只有10%的人能够真正做到坚持。”Jennie说,她想做的是,只是带领大家动起来,与健康、长寿相伴而行。有不少人选择健身,是为了减肥。Jennie非常反感:“那是有‘毒’的,是使人觉得



掌柜:Jennie
店名:RISE健身房
地址:上海市长宁区平武路

自己不完美的消极思维。健康的身体需要一定的脂肪,而运动的目标应该是以改善健康为导向,从而促使身体转变。”

RISE的学员年龄段集中在35至50岁,他们受到Jennie的影响,把健身和健康、长寿联系在一起。“我们这里,不追求那种模板式的‘标准身材’。”Jennie笑着说,自信、乐观、友善,且相互成就,这才是我们希望实现的健身理念。
杨凡

开潮店走“时尚范”

日本小哥在上海实现梦想

骑行在上海的街头,穿梭于高楼林立的繁华商圈与充满历史韵味的弄堂小巷间,吉田雅由(Masayoshi Yoshida)一边感受着城市风貌的日新月异,一边敏锐捕捉着街头潮流的细微变化。这种独特的体验,不仅是他创业的初衷,也是他热爱上海这座城市的原因。

吉田雅由,来自日本东京,时尚服装店的店主。2010年,吉田雅由第一次来上海。当时正值世博会期间,浦江两岸的繁华景象让他感受到城市的魔力。9年后,他第二次来到上海,发现这个城市在时尚和生活方式领域有了飞速发展。于是,他决定留在这里创业。

“上海这座城市有自己的审美方式,也有高度的包容性,我想把‘日式风’的生活方式带到这里试一试。”吉田雅由气质文雅,他所推崇的“日式风”生活方式,是将现代与传统融合,生活态度低调却不失精致。

在静安区胶州路上的和音商贸(Chord

The Store),吉田雅由的第一家店开了出来。店内销售一些时尚生活方式的商品以及中日两国设计师的作品,很快吸引了一大批喜欢日式风和设计感的顾客。

2024年,店铺的面积扩大了一倍,为了让顾客每次都有新鲜感,店铺增加了商品种类,并在商品陈列上更注重季节感。不久,另一家位于普陀区同普路上的NOMAD UNION(浪迹俱乐部)也开门迎客,该店销售户外露营用品,同时举办店内工作坊和户外露营知识讲座等,与顾客一起分享户外运动的乐趣。“门店就像一个聚会场所,吸引有共同兴趣的人们,一起探索有趣好玩的生活方式。”吉田雅由很高兴在上海找到了众多“日式风”的知音,与不少顾客成了朋友。

在吉田雅由看来,上海是一个接受度和宽容度都很高的城市。出生并成长于东京浅草地区,从小感受着古老浅草寺和热闹市井气息



掌柜:吉田雅由(Masayoshi Yoshida)
店名:和音商贸(Chord The Store)
地址:上海市静安区胶州路

的吉田雅由,每次到城隍庙和豫园,就有一种回到童年的熟悉感。

“上海不仅是我创业的舞台,更是我实现梦想的家园。”每一次骑行、每一次与顾客的互动,都是他与这座城市对话的方式。而这座城市的包容与活力,也激励着他继续前行,书写属于他自己的上海故事。
宋伟

“欧洲集市”进外滩

德国小哥在沪创办“暖冬嘉年华”

寒冬时节,一杯热红酒、一份烤香肠,能让人忘记呼啸的冷风,“这是上海冬天最有国际范的地方”,甚至有海外游客慕名前来体验。活动的组织、策划者,就是在上海创办德华社的德国小伙大卫·拉扎罗维奇(David W. Lazarowicz)。

大卫来自德国慕尼黑,2006年作为交换生来到同济大学,城市的活力让他一见倾心。2年后他再次来到上海,从此留了下来。2014年,他成立了德华社。他的想法很纯粹——促进文化交流,助力城市文化生活国际化。

因为怀念德国冬季市集的氛围,从2015年开始,在公司所在的同乐坊附近,大卫和同事们每年都会举办德国传统市集,也就是如今暖冬嘉年华的雏形。

在德国,传统市集包含许多文化元素——标志性的旋转木马、胡桃夹子、风车木屋……以及各国美食。这些经典元素被大卫和他的团队一比一“复制”到上海的活动。“最开始,

我们小规模地做这个主题活动。”大卫说,想不到深受各国游客的喜爱。就这样,这个小小的活动慢慢地超越了它本身的意义,成为西方和东方文化对话的方式。

2020年,外滩投资集团向德华社伸出了橄榄枝,活动也升级为“外滩源暖冬嘉年华”。人们在嘉年华不仅能喝到热红酒、热巧克力、蛋奶酒、热托迪、水果宾治茶、黑莓酒等各式节日传统饮品,也能尝到瑞士板烧奶酪、德式烤肠猪手、智利肉片薯条丘瑞丽娜、南美风味玉米片塔可饼等各国经典美食。

每年冬天,大卫的重点工作就是组织好为期1个月的暖冬嘉年华。他时不时会去嘉年华转转,和不少摊主都成了朋友。有的摊主也像“候鸟”一般,一年一次从海外飞到上海,在外滩源摆摊卖自己国家的小商品。

在上海工作、生活十六七年,这个城市在大卫的生命中已经烙下了深刻的印记。“我从未对这座城市有过任何厌倦感。”大卫说在上



掌柜:David W. Lazarowicz
(大卫·拉扎罗维奇)
店名:German Events(德华社)
地址:上海市静安区同乐坊

海创业的时候,没想过会待这么久。外国朋友换了一批又一批,像潮水一样来了又走,而他始终留在这里。

大卫最喜欢的地方是外滩。“我会时不时去那里看风景,可能在同样的地方拍了100张照片。也许是这座城市的魅力使我留了下来。”
金姬