“摄影穷三代，单反毁一生。”这句调侃表明了摄影爱好者高价买相机的现实。摄影爱好者李韬发现了这个痛点。他从法国留学归来后辞去了国家公务员的工作，2013年10月从淘宝网店主起步直至创办“一拍机合”。在这里，用户可以用每天几十元甚至几元的价格租用到多种相机，让原本“天价”的奢侈品走进了寻常人家。仅仅3年，几乎从未宣传的“一拍机合”拥有了近6万用户，已在北京、成都拥有线下门店，今年年底将拓展到5个城市。

公务员辞职办“共享相机” 让奢侈品走进寻常人家

从淘宝相机租赁开始 发现共享相机的高需求

李韬在法国留学和工作时几乎走遍了欧洲所有国家，慢慢地琢磨怎么在旅行中拍好照片。从拍清楚景物开始，渐渐学会构图、调光，几年下来买相机、摄影书籍等累计烧钱近20万元，他笑称当时的自己就是一个“摄影穷三代”的典型。

2010年回国后，李韬接触了很多摄影爱好者，深感他们的痛点：在硬件方面，“器材党”需要不断高投入用于买卖相机；在软件方面，那时线下摄影培训匮乏，网络上教学视频也不多，“技术党”学习摄影不方便。他渐渐萌发了做相机租赁的想法。

2013年10月，他用50万元买了约80台相机，在淘宝上开了一家相机租赁店。有很多人机缘巧合地搜索到他的店铺，“被动地”成了他的客户，那会儿一个月能有50单，客单价约300元。创业的万里长征迈出了第一步。

后来，实在忙不过来了，李韬放弃了稳定的工作，选择专职创业。

李韬曾从事商务信用体系建设工作，深知国内信用环境薄弱，租赁行业只有做线下店才能增添信任感。同时，与客户建立面对面关系，可以获知更多人对于影像服务的需求。另外，相机租赁费虽然便宜，但8000元以上的押金还是让很多人望而却步，他希望在线下开展个人信用担保免押金的尝试。

2014年春节后，李韬在北京北三环开了一家线下店，起名“一拍机合”。这不仅成了国内少有的成规模地经营相机租赁服务的公司，他也面对面接待了第一位从线上走到线下的顾客。

可是，总有不少人缠着“一拍机合”的工作人员询问：为什么我拍的明星不美呢？与此同时，越来越多的其他用户也提出了相似的请求：你教教我怎么用吧。

“用户需要摄影的增值服务。”李韬的思路一下子被打开。以线下店为载体，李韬从客户身上发现他们对于影像的更多需求。因此，即使国内线上摄影器材租赁出现了多家同行，但在线上线下同时开花的“一拍机合”迎来了发展机会。

和母亲一起创业 全家人找到人生乐趣

从“最稳定”的公务员到“最折腾”的创业者，辞职创业之初，在国有银行工作了一辈子的李韬父母不同意。后来，李韬父母不仅同意了，在他一个人单枪匹马创业时，退休的李母还从老家赶来鼎力相助。

创业最初的一年多时间，公司里只有李韬和李母两人。李母负责公司的财务、客服、仓库管理，甚至还打扫门店，更操心着儿子的生活。一次，一位日本人租赁了相机需要上门送机，可北京突降大雪，交通几乎瘫痪。在外的李韬给母亲打电话，让她取消这单服务。李母嘴上答应了，自己却抱着相机出了门，在雪中走了近一个小时。这位顾客在见到满头是雪的李母后，感动不已，连鞠三躬。后来李母告诉儿子：“做生意最重要的是信誉。”

让母亲又开始操劳，李韬心里总是有些歉意，可后来他意外地发现，母亲的生活状态也被创业改变了。

刚退休的那段时间，李母在家郁郁寡欢，因为心脏病还总是卧床，给儿子打电话总是离不开穿得暖不暖、吃得好不好、找对象了没有老三样问题。但创业生活的忙碌和不断接触的新观念感染了她，让她开始了崭新的退休生活。

如今，年近60岁的李母看上去神采奕奕，气质斐然。她乐于接受新鲜事物，有很多年轻人朋友。前几年，李韬带父母去新西兰游玩时，母亲自己驾驶飞机独立起飞和翱翔，在北极游玩时，母亲还和父子俩一起半夜在雪地里狂奔，开心得像个孩子。不久前，李母自己要求去肯尼亚拍狮子老虎，俨然探险家模样。

“我没想到创业改变了我们家庭的亲子关系，让我的父母找到了人生更多的乐趣。”李韬特别想告诉父母那一代人，退休的生活不是只有帮儿女看孩子，其实可以有更多乐趣。

关注三湘都市报微信看E报。

增加影像增值服务 从小共享拓展大共享

创业近3年来，相机租赁业务稳步上升，李韬也开始尝试提供更多样的影像增值服务。现在，“一拍机合”推出的摄影培训课程很受欢迎。他们从中央美术学院等专业院校聘请老师，把专业的摄影课程优化为实用性课程，小班一对一带相机教学，（一人一台单反带回家免费使用1个月），不仅教授构图、打光等摄影基本技法，还让学员学会如何高级地修图，把普通的照片修出国画风。

同时，李韬在和银行、网络信用担保机构谈合作，未来有希望大规模地以个人信用担保，免押金租赁相机。他还正在调研、研究如何吸纳家庭闲置相机共享的服务，让小共享变成大共享，提供全方位的城市影像服务。

为了创业，33岁的李韬曾经卖掉自己在北京的房子。面对后来房价暴涨的现实，他承认自己有过压力和负面情绪，但他不后悔，这几年所占领的创业先机，以及得到的精神收获是无价的。

“我希望能改变行业的消费习惯，让我们的品牌更可靠、更有信任感，让人们可以通过共享享受更多彩的生活。”

■来源：中国青年报