



40岁的上海人祁靛毕业于北京电影学院,和他一届的同学里还有日后凭借电视剧《奋斗》大火的文章。近20年来,他凭借自己的专业优势在游戏和宠物摄影的赛道进行过自主创业,都曾做得风生水起,但最后也都没有坚持下去。在经历了第二次创业失败后,他成为一家生物科技公司的品牌创意总监,负责公司宣传片的拍摄。但好景依然不长,公司后来严重亏损,他所在的部门最终被一锅端。

年近四旬一无所成,灰心失意的时候去钓鱼,无意中接触到钓鱼界的小众“路亚”。相比“鱼找人”的台钓,路亚属于“人找鱼”,因此远远来得刺激。虽然小众,但也已经出现了火起来的势头。

上海人脑子活络,他又从中看到了希望。今年年初,他在奉贤承包下一片鱼塘,开设了一个练杆塘。每一次创业都是艰苦的,他如今每天“朝七晚八”,往返路程近50公里;但这份事业里也蕴藏着生机,祁靛告诉新闻晨报·周到记者,练杆塘开了20来天,已经做出了近20万的业绩。他说,40岁了,再最后拼一把!

# 40岁了,再创一次业,再拼一把

## 灰心失意的时候去钓鱼,然后他承包下了整片鱼塘

以下为祁靛自述:

你也可以叫我刘青云,大家都这么叫我,因为说我长得像刘青云。

我当然没和刘青云一样去拍电影,虽然说起来自己也是从北京电影学院毕业的。其实后来掐指一算,我们那一批真正混出来的,好像也只有文章了吧。

### 宠物摄影赚到第一桶金

毕业以后我就回到上海,进入了宠物摄影的赛道。当时觉得给宠物拍照蛮流行的,大家都想给自己的猫猫狗狗留念的啊,毕竟只能陪你十几年就要走了。我就开了一家宠物摄影会所,一共两个人,我和助理。

那时是2007年左右,按照当年的行情,拍摄1小时500块,5小时起拍,每天单子蛮多的,但一天只能接两单。因为你5小时一单,实际拍摄4小时就差不多了,那就相当于8个小时。一天拍摄下来,可以有4000块收入。

当时宠物摄影为什么能做起来?很重要的一个原因是单反相机还不普及。所以就是上海人讲的,“效账”蛮好额。

但只过了一两年,单反就开始普及了。我们这个行业出现了个什么情况?每个人只要买个单反就号称自己是宠物摄影师,就可以开工作室。我一看这个市场这么卷,我就不跟你们玩了,你们去玩吧,然后我就退出了这个市场,这时是2009年。

其实第一次的创业也不算失败,因为还算赚了第一桶金。

### 我所在的整个部门都被裁了

后来就去搞传媒了,这一块相对来说更符合自己的专业嘛。当时游戏市场火啊,我的甲方爸爸全都是游戏公司,我的业务就是为他们拍摄包括记录比赛历程在内的宣传片,Vlog之类,一时间干得风生水起。

干着干着行情不对了,你能很明显地感到,到了2017年左右游戏市场慢慢萧条了。我的甲方爸爸们都没落了,所以我也就跟着没落了。

游戏公司这块业务做到2018年,我跟合伙人说我要退出了。把自己所有的客户全都给到对方以后,我就退出了,我觉得我干不动了。

因为我发现到了那时候,自己辛辛苦苦一年下来等于是在给房东打工,就是给我办公室的房东打工,给员工打工。扣掉房租和员工工资,我平均一个月也就一、两万块钱。那我还不如出去给老板打工,上班族还没有那么大的压力。

这样想着,就去了一家生物科技公司,我去做他们的品牌创意总监。他们不想找外包,就自己成立了一个团队,专门拍摄公司所有的TVC广告片这类片子。

后来公司日子不好过了,就决定我所在的整个部门都不要了。

### 创业绝对不能盲目

失业以后,我接触到了路亚,这是2022年左右。当时这种钓鱼方式在中国还是非常小众的东西,路亚的英语叫LURE,就是引诱的意思。而因为抛杆的姿势很像打高尔夫,所以它又叫“水上高尔夫”。

决定开一个练杆塘之前,我考虑了很长一段时间。我是一个经历过创业的人,前两次创业也不算彻底失败,所以我对创业这件事有点心得。我觉得,你不能盲目去创业,而是要找准赛道。就像之前的宠物摄影和给游戏公司拍片子,在当时的年代里都是很火的赛道。

近年来因为国家鼓励自主创业,也提供了一些优惠政策,所以你可以看到身边很多人都在创业,但他们是经过深思熟虑的吗?前几个月我还看到一条新闻,有个上海小伙子

开面馆,开业6天就倒闭,赔得一塌糊涂。饮食店的生意不好做的啊,竞争太激烈了。

我决定开一个以路亚为主的练杆塘,一方面是觉得它确实好玩,相比普通的台钓它更刺激,更容易让人上瘾。你知道我们这里有的客人上瘾到什么程度?他们一个星期要来五次,翘班也要来的那种;另外一方面,其实疫情这三年已经在很大程度上改变了人们的休闲方式,从露营到飞盘,再到路亚,你注意到没有,大家现在都喜欢往户外走,往大自然里走,我觉得这是未来几年的一个发展趋势。等再过段时间天气热了以后,我准备再开辟一个露营地。

### 前期投入三四十万

确定了要开练杆塘以后我筹备了大概一个月的时间,包括你要租个鱼塘。我们这个鱼塘的年租金不是很贵,一年也就10万左右。但因为这个塘是从别人手上转过来的,还涉及到一个转让费,又花了十几万的转让费。

再包括一些硬件设施,包括一些乱七八糟的费用,在不算放鱼的情况下,前期投入大概在30到40万左右。

放鱼是笔大开销。我们每星期放一次鱼,第一次放鱼,放了将近2.75吨鱼。按照现在的市场价,鲈鱼是10块钱一斤,我放了将近3000斤,那鲈鱼就要3万多;然后鳊鱼是40块一斤,放了将近800斤,那又是3万多。其他还包括一些虹鳟、金鳟、哲罗鲑、太阳鱼,加起来第一次放鱼花了11、12万左右。

这个练杆塘是今年小年夜开出来的,现在还是试营业期间。我们定价是128元一个人,平均下来每天的客人数量都有35到40人左右,这样的话一天的收入就是5000元左右。到现在开了将近一个月,营业额不到20万。

虽然叫“水上高尔夫”,但路亚没有那么高贵的。装备你100块也能配,当然1万甚至2万一套也是有的。就根据个人的经济情况和需求去搭配就行,不用过分讲究品牌的。

其实现在很多人都在往路亚塘这个商机去扎,觉得它很赚钱。其实你真想靠这个塘来发大财,我觉得不可能。当然,如果你不是那种很卷的人,满足于赚点小钱的话,那是可以的。

### 很忙,但忙得有滋味

我们现在的营业时间是早上7点到晚上6点,因为我住在市区,塘开在郊区,我每天6点钟就要起床,走高速过来,争取在7点开门前赶到塘上。

到了以后第一件事是先协助我们管理员,全塘绕一下看看有没有死鱼,再把垃圾全部清掉,然后钓友们就开始陆续地进场了。在钓友们坐钓的过程中,我需要不停去寻塘,因为可能有茅鱼的现象存在。所谓茅鱼就是非正常坐钓,而是利用一些快捷方法,用大克重的饵数去把鱼茅上来。

晚上结束了以后,还要开氧,然后调水,给鱼塘消毒,因为鱼也是会生病的。尤其冬天特别厉害,会有水霉。

一直忙到8点钟左右,到家就将近10点了。赶快洗个澡就上床准备睡了,因为第二天又是一早要起床。

这就是塘上的生活,很忙,但忙得有滋味。这应该算是我第三次自主创业了吧,我不知道别的创业的人感想是什么,反正作为我自己来说,我觉得40岁了,我就再拼最后一次。

其实之前自己单干了这么多年,再跑去公司坐班是不习惯的。虽然生存的压力少了,但很多的规章制度把自己框死了。我觉得自己还是适合单干,所以就再创业一次吧,40岁了嘛再拼一次。如果再拼一次拼不出来的话,我就躺平了。

但我相信,只要自己努力,就一定能把这个鱼塘办好。

