
内江市高职生电商创业模式探究

沈珂¹

(内江职业技术学院, 四川 内江 641100)

【摘要】: 眼下随着经济危机对国内影响日益加剧, 国内外传统企业业务量萎缩, 大学毕业生面临着空前的就业压力。本文首先通过调查收集有关资料, 了解内江市高职在校生电商创业专业的现状, 重点跟踪调查电商创业联盟的学生在近两年的电商创业中所暴露的问题、积累的经验、解决的办法和得到的提升, 以期凝练出适合内江市高职生电商创业的模式。

【关键词】: 电子商务 高职生 自主创业 模式

【中图分类号】 F323.7

近年来, 随着高校的扩招, 大学毕业生人数逐年增加, 而社会上的就业岗位却没有相应地增加, 造成“毕业即失业”的现象十分普遍。因此, 鼓励大学生创业、使自主创业成为今后大学毕业生就业的主渠道之一。“互联网+”大环境下, “大众创业, 万众创新”等字眼随处可见, 针对内江市高职在校生, 如何利用课余时间尝试电商创业, 以便切身体会和投身于创业大潮中, 这是笔者作为该专业带头人需要积极思考的问题, 本文是以“抛砖引玉”的态度, 以求探索一条内江市高职生电商创业之路。

1 内江市高职生电商创业的模式探究

高职生创业首先面对的就是管理经验不足与资金困扰, 知名电商的成功方式虽然有可借鉴之处, 但是不能照搬照用。对于学生来说, 首选还需是低成本、轻资产的创业方式。得益于本土电商公司的创业扶持和校内创业导师的建议, 电商创业联盟成员(以下简称成员们)选择了利用第三方电子商务平台开设店面的创业模式。

1.1 利用第三方平台开设网上商店

开设网店可以说是时下最普及的电子商务创业方式。而利用第三方平台开设网店有几点明显优势, 占我国网购市场份额比例最大的电商平台淘宝网, 现下约有 300 万注册商家。当代大学生可以说是 PC 及网络运用最活跃的群体, 在其中占有相当大的比例。利用第三方平台对于成员们来说技术上基本上不存在门槛, 可以快速上手。同时, 借助于本土电商公司的创业启动资金和优质货源供应, 从最大程度上提供了创业的可行性保证。

但是, 上文也提到当下不只是网购用户群体庞大, 网上创业的群体也同样十分庞大。网上创业者中成功的人固然不少, 但同样不乏有着为数不少的失败者。结合实际调研, 笔者认为在开设网上商店以下几点要尤为注意。

1.1.1 选择适合的第三方平台

平台选择的大前提, 一切都依托于平台的行业地位。就如实体店铺也有旺铺之说, 好的平台就对顾客有着无形的号召力, 有着

¹作者简介: 沈珂(1983—), 男, 江苏南京人, 硕士研究生, 副教授, 研究方向: 电子商务、物流管理。

平台号召力,省去了一定的宣传支出。平台在交易过程中起到监督与管理的作用。相对正规的平台制度比较成熟,可以避免欺诈、平台漏洞等原因造成的损失。保护自己的合法权益。还有交易体系、平台的支持服务、配送物流的支持等等,都是选择平台时要考虑的。成员们结合专业课程所学知识,在电商企业的帮扶下,首选在淘宝网开店,组建了以 5 人一组的创业团队,期初开设有 4 个网店,在创业起步之后,结合各个网店的实际表现,择优选拔,将选择一个优秀团队进驻京东商城或拼多多等平台。

1.1.2 慎重选择商品种类

网上销售的商品并没有什么限制性,可以销售的商品种类繁多,通过前期的走访调研,结合我校学生来自于省内各地市州以及内江市本地土特产的因素,在创业起步阶段,成员们首选有一定市场知名度的花生酥作为“练手”,在半年以后,把副食改成了农产品,考虑到了四川省地理气候条件,成员们初选了竹荪、银耳、虫草花、红薯等具有代表性的干货土特产。一是选品有独特性和地标性,容易在同质化严重的网络市场中脱颖而出;二是产品成本不高,以便于减少资金压力;三是干货便于储存运输,减少了库存积压,货损贬值的风险;四是单品利润相对较高,在保证客单价和转化率的同时,利润回报相对丰厚。

1.1.3 选择适合的物流及货运

网上销售不是实体店的一手交钱一手交货。买家把货款支付以后,就要等待物流的派送。多数的客户会把物流的评价带入到商家的评价中,选择一家正规、及时的物流公司也是重中之重。在创业起步阶段,成员们的网店销量不大,但是得益于电商公司原有的客户订单,能够与市内几大快递公司谈成了“月结”运费。当上述 4 家网店销量节节攀升之后,成员们获得了在快递公司之家的议价权,而且还能做到“优中选优”,结合客户反馈的满意度和快递员的收派件效率,在物流环节拥有了更多的话语权,这也为“物流配送环节”的五星满分打下了坚实基础。

1.1.4 坚守道德,诚信至上

网上购物,买家最担心的问题莫过于诚信问题。网上有众多的卖家,买家有着充足的后备选择。成员们从创业起步就已经深刻认识到:如果想要长期经营下去,坚守诚信非常重要。要注重各种细节,商品的质量,及时的发货派送与售后服务,以及出现问题 and 客户的沟通与协调。由于网络客户的流动性极大,只有坚守诚信才能挖掘新客户,稳定老顾客。

1.1.5 适当的宣传与推广

针对客户需求,抓住市场需求欲望,以最好的方案进行推广、扩充,营造需求氛围。并进行目标销售,达到广告效应、品牌效应,以树立品牌性。比如为了体现“内容为王”的行业趋势,成员们深入到地里田间,走访种植大户,借助“淘宝直播”“抖音”等 APP 进行各种主题直播。此外,受制于成本控制,成员们也采用了“淘宝客”“直通车”“贴吧”等媒体进行宣传,得益于电商公司的运营经验分享,成员们在采用上述手段时都坚持“开源节流,适当够用”的原则,取得了性价比较高的效果,网店销量也在节节攀升。

1.2 提供个性化的技术支持与信息服务

对于电子商务专业的学生来说,自身具有一定的计算机水平,能熟练使用各种应用程序,了解网民的特点与需求,同时也具有传统企业、中小型商家向电子商务涉足时欠缺的专业知识。这个时候投其所好,就应运而生成个性化定制的一种创业方向。

1.2.1 利用技术提供代运营服务

由于电子商务近年来突飞猛进的发展势头,传统企业、中小型企业商家传统的经营模式受到很大的冲击,很多企业急于拓宽

经营方式涉足电商,但是又缺乏相应的技术,雇佣专门人才对企业也是一种负担。针对这种企业,成员们帮他们申请建立网店、把商品上架到网络、网店的装饰、网络营销运营代理等一系列手段。提供一系列的网络技术支持,目前已经为一家本地手工食品企业提供了个性化的定制服务。

1.2.2 面向特定客户展开个性化服务

网上购物不只是对年轻人有着吸引力,对中老年人同样有着吸引力,网购的普及不只是成就了卖家,也有利于买家。很多中老年买家,苦于不得门路,不知道如何在网上筛选与购买物品。成员们通过微信群、QQ群的集群方式,建立了一个专门服务性的网页,对于接触互联网有困难的客户予以引导帮助从中抽取一定的代买代购利润,这也是一个创业思路。

1.2.3 为企业完成电子商务前期建设及后期维护

成员们结合所学的专业知识,为企业、个人用户提供专业的网站设计、图形处理、视频后期处理、logo设计,等等。在网上对各种需求提供专业的技术支持与个性化的创意也是一种创业项目选择。

2 高职生电商创业模式的启发

2.1 从学生自身来看,创业素质有待提高

首先,要摆正自己的心态,做好艰苦创业的准备,随时准备迎接失败。其次,很多学生往往是随性而作,而实际的创业不能仅凭兴趣,需要预先对市场需求和前景作出估算和调查,对未来的发展作出一定的规划,不能仅凭三分钟热度,要做好长久奋斗的准备。

2.2 学校应该努力为学生营造适合创业的环境

学校应当鼓励校内创业并开设真正有意义的就业指导课程,落到实处,杜绝纸上谈兵。高职生创业能力是一种综合能力,创业除了要有较强创新能力外,还需要具备较强的组织管理能力,宽厚的专业和非专业知识,此外,担任相关课程的教师可以大量聘请业界知名人士或者送教师外出培训,到企业挂职锻炼,从而在师资配备方面能够为学生的创业孵化有所保障。

3 结语

现在社会,人们的工作与生活已经脱离不了网络环境,而且对于网络的依赖依然在与日俱增。高职生网上创业方向可以说是多种多样。笔者只是总结了其中两种模式进行阐述,以期对内江市高职生电商创业给予一定建议。对于缺乏资金、人脉关系欠缺、没有管理经验的他们来说,创业不可能一帆风顺,实践中面对失败和挫折时要乐观自信,认识到错误后能及时改正坚持不懈继续努力,只有这样才能一步步迈向成功。

参考文献:

[1] 吴毅强. 论高职电子商务创业指导[J]. 中国电子商务, 2016(03).

[2] 龚英翔. 高职电商创业存在的问题及对策研究[J]. 教师博览, 2015(01)

[3] 吕金秋. 基于高职电子商务专业网上创业的思考[J]. 产业与科技论坛, 2015(17).