

大学生微营销创业模式分析

郑 晶,衣梦垚,刘志博,邢甜紫,顾俊玮,宁伟东^{通讯作者}
(牡丹江医学院,黑龙江 牡丹江 157000)

摘 要:大学生作为国家劳动力上的中坚力量,大学生思维活跃且熟知互联网的运用大学生具有极强的学习能力,可迁移能力自主学习的能力也很强,善于接受和利用新事物。大学生与同龄人相比,更具备新技术和新思想,对互联网的使用了如指掌,能够轻松面对各种操作问题。党的十八大报告中提出实施战略驱动发展战略,鼓励青年创业的论述,强调了中国建设的几个重点方面,特别是对创新创业的近期工作重点进行了部署,其工作重点还是集中于进一步鼓励大学生创新创业。其根本核心是实现让创新创业走向中国建设与发展的道路上来。随着互联网的飞速发展,大学生微营销创业也将成为大学生广泛接受的一种创业模式。

关键词:大学生创业;互联网思维;微营销创业

[DOI]10.12231/j.issn.1000-8772.2021.01.316

1 大学生微营销创业优势

1.1 微营销的经营模式能够充分利用大学生的时间

由于生活节奏的不断加快,人们对于购物的需求也不断上升。微营销经营模式不同于传统营销经营模式,无需占用大量的人力物力。微博,微信,QQ等App使微营销模式变得更加便捷化,大学生可以利用除课堂上课时间外的碎片时间,使碎片化的时间得以有效的利用,走好微营销创业之路。

1.2 社会环境支持大学生微营销创业

党的十八大报告提出要实施创新驱动发展战略,李克强总理强调:“大众创新,万众创业”,鼓励青年创业。同时政府也出台无贷款担保,部分税费减免等各项优惠政策,减少创业期间资金的压力。很大一部分的大学生对于创业意愿选择的都是互联网创业,待创业的大学生与正在创业的大学生可以相互借鉴也可以共享资源,形成良好的创业氛围。

1.3 大学生基本素养高

大学生具有较高的知识层次,是一个知识,智力和活力都相对密集的群体。大学生相对于同龄人更具有前瞻性的思想,更能够敏锐的发现互联网的商机。同时大学生对于互联网创业的意愿还是较为强烈的,很大一部分大学生会选择互联网作为创业方向。

2 微营销的特征

2.1 微营销入门门槛较低,风险较小

尽管国家出台了诸多政策支持大学生创业,但是大学生传统营销创业仍存在一些无法逆转的弊端。一个相对于简单的创业项目也需要一些相对复杂的因素来耗费大量的人力物力。同时对于资金的要求也是极其严苛,在校大学生从生活中在拿出资金创业也是极为困难的。在没有大量资金的加持下创业很容易失败。微营销主要是依靠QQ,微信等App进行运营,程序相于简单,更不需要投入大量的人力物力。因为大学生面临的主要问题就是资金不足,但是微营销无需投入大量的资金,也无需大量囤货,在创业期间不会因为资金短缺导致创业失败,即使创业失败,也不会有很大的经济损失。

2.2 信息传播及时

互联网快速高效的发展,微营销模式的信息传播比传统营销模式传递更迅速,只要商家与顾客在线时即可完成交易。可通过留言,私聊等方式足不出户就可以了解商品信息。商家也可在线解答顾客所需得知的信息。以微信为例,在商家建立的群组中,可以用文字,音频或视频等方式向顾客详细的讲述商品的信息。可以使整个群组的顾客都能第一时间了解商品的详细信息,也能促进顾客的购买欲望。

2.3 微营销广告接受程度高

微营销的主要操作多在QQ,微信,微博等App上运营。相比传

统营销的顾客上门,顾客群体对于广告更能接受。将现实生活中的的人际关系转移到商业板块中,这样的广告更能接受,基于人际关系也能建立起相对活跃的互动。朋友圈的相互传递更容易传递到下一个朋友圈,使产品能有效的进行传播。

3 微营销运营机制

3.1 提升学生微营销的能力

在互联网高速发展的今天,微营销商户数量庞大的同时也存在着参差不齐的现象。需要对学生进行系统的教学,方能在众多竞争对手中脱颖而出。开设专业的课程,提高大学生加强对微营销平台的认识。更要在校内建立微营销平台,使学生能够在实际操作中对微营销模式更能深入了解,为以后的工作奠定坚实的基础。

3.2 打造微营销绿色平台

建立自身的账号,得到官方认证,从正规的渠道获得消费者的认可。利用正规的平台,引导消费者进行绿色的消费,建立正确的消费观念。通过微营销平台,依靠商品质量和良好的服务态度,建立自身品牌口碑。以微信为例,建立自身品牌公众号,依靠强大的品牌质量获得消费者的关注,转发作为媒介,即可一传十,十传百。

3.3 以客户需求为导向优化微营销管理

通过对微营销平台的消费者分析,了解消费者的购买需求。将消费者信息梳理与归类,将整理出来的信息存档。同时,针对不同的消费者实施不同的营销方案,对购买过商品的消费者给予消费指引。也要不断开发新的市场,挖掘新用户。在保证曾经消费者份额不变的情况下汲取新鲜血液,保证业绩增加。对问题较为棘手的消费者,要多沟通从而保存市场份额。

4 结束语

随着近些年微营销的发展,微营销市场逐渐展现了广阔的市场前景。大学生依靠互联网创业有着很大的优势,国家政策的扶持,社会各界的关注,整个行业更加的专业化与规范化。一个稳定发展的行业正是大学生所需要的,这更是机遇,也是挑战。高校也应正确的引导大学生创业由传统型向创新型转变,克服传统的思维模式,寻求互联网时代的创新模式。

参考文献

- [1]网易财经.2019年大学生毕业人数将达834万再创历史新高[EB/OL].http://money.163.com/15/0524/11/AQCLG30P00253B0H.html
- [2]国务院办公厅.关于做好2019年全国普通高等学校毕业生就业工作的通知[EB/OL].http://www.gov.cn/zwqk/2013-05/16/content_2404378.html

通讯作者:宁伟东,单位:牡丹江医学院,讲师,研究方向:创新创业,市场营销。