

基于移动社群电商平台的大学生创业实训模式研究

曹卫美

(云南财经职业学院,云南 昆明 650222)

摘要:在我国“大众创业、万众创新”的发展战略驱动下,高职高专院校创业实训课程教学改革优化已经迫在眉睫,电子商务行业是当下市场经济发展的热门领域,基于移动社群电商平台进行大学生创业实训模式研究具有十分现实的意义。本文以传统电子商务创业实训教育存在的问题为切入点,详尽的分析了基于移动社群电商平台的创业实训思路和基于移动社群电商平台的大学生创业实训体系设计,并对基于移动社群电商平台的大学生创业实训拓展规划进行了展望,以期为高校开展大学生创业实训教学改革提供参考性建议。

关键词:移动电商;社群电商;创业实训模式

【DOI】10.12231/j.issn.1000-8772.2021.05.273

1 传统电子商务创业实训教育存在的问题

1.1 教育与现实脱节

创新创业是一个很考验实践能力的项目,尤其是在现如今互联网时代的背景下,电子商务更是成为了大众创业的肥沃土壤,越来越多的人进行了不同程度的探索和尝试,导致市场竞争更加激烈,因此对大学生在电子商务创业的实践能力方面要求更高。

传统的电子商务创业实训教育更加倾向于理论知识的讲解:一方面是因为创业实践的艰难和代价过于巨大,使得很多学校和教师不敢引导学生做较多的创业实践训练;另一方面是因为电子商务专业涉及到的学科数量过大,学生对该专业多学科的融合掌握上有着一定程度的难度,导致其理论知识薄弱,因此学校便更加重视理论知识的讲解教育。两方面的原因导致了学生在学习过程中较少接触到真实项目的磨砺,并且无法体验创业的运营过程,最终脱离了行业和现实,从而教育效果较差。

1.2 实践效果不佳

传统电子商务创业实训教育的另一个问题就是学生的实践效果不好。第一,学校无法给学生提供合适的创业实训平台。电子商务不同于传统行业,它需要互联网的支持和众多资金、用户的支撑,学校为了尽可能满足学生的实践希望,只得参考传统行业创业实训课程模式,利用学校的实验室模拟创造仿真实训环境。学生从搭建电子商务平台,到设计运营流程,一切的操作过于规范化,无法感受真实社会环境的考验,导致学生的实训过程显得“波澜不惊”,最终验收时的成绩也无法反应学生的真实能力;第二,学校给予的实践机会过少。学校在提供学生创业实训平台方面就要花费很多资金和空间,很多学校因为无法满足实训的环境要求便减少了实训次数,或是干脆用“座谈会”和“参观企业”等简单的方式来代替实训,导致学生参与实训的次数过少,收获有限。

2 基于移动社群电商平台的创业实训思路

2.1 从“小红书”开始思考

近年来电子商务的壮大使得我国的市场环境每年都有很大的变化,曾经一度风光无限的“流量模式”创业营销已经逐渐没落,社会各大企业在不断的思索过程中,有一家企业精准地发现社群营销模式正在逐渐的兴起。社群指的是一群有着共同爱好和价值观的消费者,为了方便交流和探讨,利用各种社交工具聚集到一起形成的“部落化”形态。这里的社交工具可以是微信,也可以是贴吧等等,形成的社群因为其独特的优势,可以改变某一商品的宣传力度、改变社会大众对某一商品的认识、或是影响更多的人选择购买某一商品。

2013年小红书正是因为利用了社群营销的概念,出现在了市场上,并在短短5年便拥有了2亿的用户。它把社群+电商完美的结合在了一起,提供了超过传统电商的服务项目,人们不再是只能买产品,也可买服务,小红书缩减了社会大众的距离感,人们为了寻

找趣味相投的买家,纷纷加入了小红书,成为了它的用户。由此可见“社群+电商”是一个趋势,移动社群电商平台把人们说的话和做的推荐看得更加重要,弱化了物品和服务的地位,从而对那些社交兴趣广泛、充满无限想象的年轻人群有着很大的吸引力。

2.2 立足高校市场开展真实的创业实训

前文说到“社群+电商”这个模式对年轻人有着很大的吸引力,而高校大学生正是青年群体中的主力,并且因为高校本地化市场的封闭性和独立性,电子商务交易风险相比于社会环境要小的多,使得高校天然的成为了大学生展开创业项目的优质场所。学校应该提供校园市场交易政策助力,规范创业实训项目的合理落实,让教师鼓励学生、引导学生并帮助学生完成创业过程的一系列流程,比如项目可行性论证、项目初期策划、项目设计开发、项目验收优化、项目实际运营和项目总结考核。学校、教师和学生三方共同营造一个完善的高校市场电商创业环境,提高学生的实践能力和解决问题的能力。

2.3 采用多渠道手段聚集社群

一般来说,在网络营销和消费的群体中,社群的形成和壮大是自发的,他们形成的目的和特点都是有迹可循的,因为对卖家或物品的信任及喜爱,最终利用社群提供的信息交流方式完成消费购买行为。而对学校来说,想要在短时间内形成大量的社群并完成创业项目的启动到实现,不能只靠着学生自发聚集,而是要利用不同的渠道和平台来召集学生,具体有三种方式:

第一,建立创业实训课程群。学校应该合理开设不同阶段的电商课程,改革原有教学计划和考核方式,并根据安排的电商课程,有计划的组织多个学生团队。初级课程阶段安排一位教师做团队的领导者,开展一些简单的创新实践项目。等后续到了高级课程阶段时,由学生们自己推荐队长,并自主设计创业项目,过程中可以接受专业指导。总之建立创业实训课程群可以让学生在不同的课程中持续进行项目运营,保证理论知识与实践能力的共同进步,并且团队的持续性也可以培养成员们的配合熟练度。

第二,建立创业实训平台群。学校和企业共同合作,开发一个完整的电子商务实践平台群,这个社群可以接续课程群,作为学生毕业前的最后一个实训群,由学生自主报名,分为几个大组,真实地完成电商的创业。平台群的几个功能特点包括:分布式商品交易、统一团队推广和教学评估考核,学生组建的团队可以真实的按照社会上电商平台的运营标准来规划自己的营销和管理,提前感受真实创业项目的特点。

第三,建立创业实训互动群。前两个社群为学校和企业创建,最后一个社群由学生自主创建。微信因为其功能全面、用户数量大、沟通方便的特点,可以作为互动社群的载体,建立这个互动群的目的是促进学生们的交流和沟通。学生们可以根据自己创业项目的实际情况自行发布相关讨论信息,增加社群成员的互动。可以根据自己

制定的营销计划来提高社群对商品的信任度,从而增加购买成交量。可以有针对性的提供个性化服务,增强社群用户的黏性。总之互动群的存在可以满足学生们营销方面的实践需求,进一步加强学生的创业能力。

3 基于移动社群电商平台的大学生创业实训体系设计

探讨了传统电子商务创业教育的几个问题,并梳理了基于移动社群电商平台的创业实训思路,接下来便可以展开大学生创业实训体系的具体设计了,总体上可以划分为实训平台社群设计、课程体系设计、教学方法设计和教学考核设计,利用这四个设计规划把电商创业的自主学习与实践操作融入其中,完成大学生电子商务专业的人才培养。

3.1 电商实训平台社群设计

电商实训平台是最重要的一部分,因为其负责承载实践过程中的所有管理、宣传、销售、互动等操作。实训平台由学校与企业合作开发,包括分布式社群商城系统、货物供应资源库系统、校园门户网站、微信推广公共平台和教学管理系统,这五个系统的互相作用共同构成了实训平台社群的运转,如图1所示,形成了一个校园社群电商交易圈。

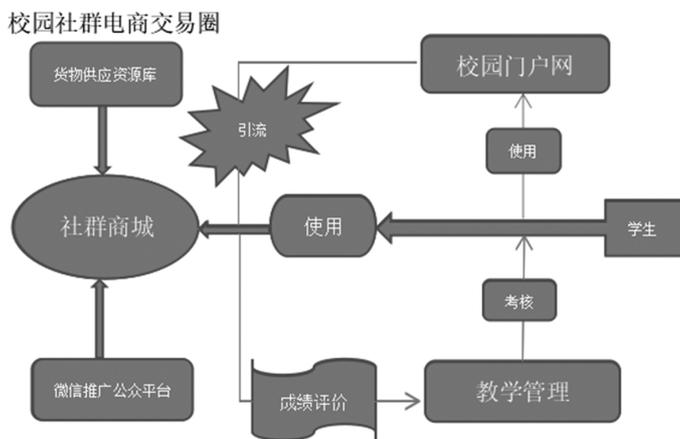


图1 校园社群电商交易圈

(1)分布式社群商城系统:作用如同一般的电子商务平台一样,负责展示和销售各种商品,不过因为社群模式,商城系统会支持不同的社群圈子的建立,由不同的创业团队创建自己的微店,这些团队可以选择任何一种商品,包括美食、运动、衣服、游戏等,不同的商品有着不同的销售模式,美食和衣服类可以线上售卖,线下邮寄。运动类可以帮助健身馆或体育馆线上推广,线下记录增加的人流量。游戏类可以帮助厂商线上推广,线上记录购买和游玩数量。总之,因为分布式商城的架构可以容纳不同电商模式,各种O2O、B2B、B2C、C2C等形式的创业模式都可以由学生创业团队自由设想,并且都能够在商城里实现。

(2)货物供应资源库:这个系统里存放着各类产品,学生可以根据自己的意愿和设计,再根据系统内存在的产品来选择创业模式。

(3)微信推广公众平台:作用是负责推广商城,学生可以在推广平台里设计自己的营销广告,吸引校内学生或校外人士来到商城购买产品。微信推广公众平台也可以帮助学生自己创建微信公众号,扩大营销途径,增加商品的销量。

(4)校园门户网站:和微信推广公共平台的作用一样,将学校内的学生引向商城。另外校园门户网站还可以增加一卡通充值服务、校园兼职招聘、各种活动场馆预定等业务,为创业团队增加新的商务模式,同时也可以吸引众多学生作为买方参与到电商创业实训中来。

(5)教学管理平台:在实训过程中,学生所做的一切操作都会被记录下来,由创业导师或企业做评价考核,包括商城内产品销售数量、推广平台内的营销手段设计和创业实际利润等都会作为考核维度,加入到学生考核总分中,综合反映学生在本次实训过程中的表现情况。

3.2 课程体系设计

为了保证创业实训的连续性,同时也给予学生成长的空间,高职高专学校应该将大学二年级作为实训起步阶段,三年级作为综合提升阶段。在实训开展阶段安排合理的电子商务课程,优化其排列组合,在讲授理论知识的情况下,增加实训讲解和创业教学内容,并针对性的对大二、大三这两年内四个学期安排核心考核内容,具体的课程安排如表1所示。

电子商务课程的设计力争每学期都要能够提升学生的综合能力,并且让他们以阶梯式递进的方式逐渐提升。每一个课程都会安排实际项目负责人进入教师管理团队,与教师一起做创业团队的实践指导,将各种类型的创新创业活动、创新创业学科竞赛融入到课程体系中来,完善课程体系。

3.3 教学方法设计

基于电商平台的大学生创业实训教学方法要做出极大的改革,不单是为了满足学生在实训过程中的知识吸收,也是为了帮助实践项目顺利、稳定地进行下去。

首先,增加企业推广团队。学生在一开始接触商业推广时,难免会找不到设计方向,这时候需要专业的企业团队做出正确的引导。校企合作企业可以为每个创业团队派遣一名导师,负责教授各种推广营销知识,并解答推广过程中需要注意的事项,最重要的是在团队运营初期,要能够有目的性的帮助解决一些困难,到了运营中期就可以完全停止帮助,让学生独立自主的运营店铺。

其次,增加教学管理平台分析团队。学生们自己建立店铺,为了计算日常开销、营业利润情况,只能依靠分析店铺的流水数据,很难做到科学计算,并且也难以设计出完善的数据分析方法,这时候就需要教师提供一定的帮助。一般来说社会上电商平台企业内部一定会有自己的数据统计方法,因为这样可以帮助企业详细规划运营方向和管理方向。为了让学生创业团队更加贴近真实项目的运作,教学管理平台可以作为数据提供的角色,给予学生帮助。因为教学管理平台为了清楚的计算学生创业团队的实践考核得分,会在每一个重要节点处设计详细的店铺数据统计,这些数据完全可以作为提示项,帮助学生更好的分析自己店铺的营业情况。教师可以定时的将店铺运营分析情况告知创业团队,让他们能够适时调整自己的营业思路,做好实训过程的反思。

3.4 教学考核设计

实训项目历经两年,第一年课程要求学生将电子商务的理论知识融会贯通,这是属于必修的科目,因此学校应该将学期内的项目开题报告、平台设计和营销推广分别纳入期末成绩核算。项目可行性分析、项目策划合理性分析、UI布局设计、自媒体营销浏览量统

表1 实训课程体系设计

课程名称	学期	项目	实训	考核
电子商务	大二上	开题报告	市场分析与项目规划	创业可行性与策划合理性
多媒体技术	大二上	平台设计	店铺UI设计	UI布局与优化报告
网络营销	大二下	营销推广	自媒体营销与活动营销	店铺流量统计
电子商务网站建设	大三上	平台优化	店铺UI优化	UI迭代优化报告
客户管理	大三上	项目运营	商务运营、客户行为价值分析与客户忠诚管理	活跃客户数量与新增客户数量
电子商务规划设计	大三下	项目总结	项目路演	结项报告与路演评分

计都是属于理论范畴,考核团队可以按照历年来实际创业项目运营情况作为评判标准,给予分数评价。

第二年课程要求学生将电子商务的实践能力和理论知识合理搭配,不过这是属于选修的科目,学生可以根据自身兴趣情况、或是第一年理论知识的掌握情况,来自由的选择是否继续实训。参与实训的学生按照要求自行组建创业团队,并延续第一年的创业计划,真正的开展创业项目,将平台做好优化,展开实际项目运营,做好客户的行为分析与忠诚度维系,一年运营期限到达后,得出实训项目总结报告,接受教师和企业团队的评价。不参与实训的学生,学校也可以安排其他实践内容,考核时按照低于实训学生一个档次的评分基础,做出合理评价。无论是否参与实训,学生都可以在合格完成任务时获得选修学分。

4 基于移动社群电商平台的大学生创业实训拓展规划

开展大学生创业实训的根本目的是培养具有创新创业精神的人才,培养学生的沟通能力和营销水平,发现具有孵化潜力的创业项目,而不仅仅作为学期考核任务,因此学校和企业可以增加实训拓展规划,设计创业团队的激励机制和拓展路线。

4.1 奖金激励

对于那些选择参与创业实训的学生团队,在项目初期给予一定的资金支持,帮助其渡过项目初创的困难期。对项目经营较好、营销策划优秀的学生团队给予平台推广倾斜,增加产品供应,帮助其更好的发展。对项目结束时考核评分高的团队给予一定的奖金,作为创业奖励,帮助其增加创新创业的自信心。

4.2 项目扶持

对于那些经营状况较好、客流量较大、忠诚客户数量多的店铺,学校可以鼓励其移植到淘宝、天猫等大平台上,并给予官方引流的机会,让这些店铺可以面向全网,扩大经营规模。

4.3 孵化筛选

对于那些创意新颖、营销优秀的项目给予孵化机会,安排创业

团队进入学校项目孵化园或得到企业的投资,扩充人手,招募社会专业人士,将创业项目做大,让这些团队实现真正的创业。

4.4 人才招揽

创业实训结束后,无论学生是否选择自主创业,学校都应该为其提供进入企业实习和就业的机会,安排合作企业对学生做面试、或者给优秀团队和个人提供其他企业的内推机会。完成了人才招揽这一步,学校才可以说得上实现了理论知识的教学讲解、实践项目的模拟训练、创新创业的鼓励支持、实习就业的机会提供等一系列完善服务。真正做到了教育改革,为社会培养创新创业型人才做出了极大的贡献。

5 结束语

基于移动社群电商平台的大学生创业实训模式在提升电子商务专业大学生沟通表达能力、营销推广能力,优化高等院校专业教学效果等方面具有十分突出的作用,因此,对其进行深入研究具有十分重要的意义。高等院校要深入开展专业性创业实训教学体系的设计和建设工作,全面提升创业实训教学意识,通过构建完善的、具备前瞻性的的大学生创业实训体系,借助真实的创业实训项目全面提升电子商务专业大学生的综合能力,为我国电子商务市场经济发展输送更多的复合型素质人才。

参考文献

- [1]王鑫鑫.任务驱动与项目导向相结合的电子商务专业实践教学研究[J].中国电子商务,2012(4):179-180.
- [2]张波,王艳军.电子商务专业人才培养中的项目化教学[J].计算机教育,2014(5):72-76.
- [3]于巧娥,王林毅.电子商务实训教学中项目教学法与传统教学法的比较[J].教书育人,2012(21):104-105.

作者简介:曹卫美(1987-),女,山东莱州人,云南财经职业学院讲师,技术经济及管理专业硕士研究生,研究方向:电子商务,企业管理。