

大学生创新创业的案例训练方式

陈 敏

(湖北铁道运输职业学院,湖北 武汉 430064)

摘 要:大学生创新创业训练指导的最有效方式,就是拿出一份真实、有代表性的商业计划书,前提是指导教师必须对写出这份商业计划书的创业者及其创业的过程、细节与结果非常熟悉,能说出创业者当年的想法、做法及心得体会。以“注塑之家”这个案例为例,分析了大学生创新创业训练指导的最有效方式。

关键词:创新创业;商业计划书;注塑之家;训练步骤

中图分类号:G647.38 **文献标识码:**A **doi:**10.3969/j.issn.1672-2272.2017.24.015

大学生创新创业的训练,培养的内容非常广泛,目前普遍存在的问题是缺乏实效性、精细化的实战指导教材与生动的案例,本文在案例的选择与使用方面做了一些实效性的探索。

1 创新创业需要培养的能力

1.1 市场营销方面

需要有看得准时机与市场的能力,全面细致的市场调查能力,还要具备目标市场定位与营销手段组合的可行性论证意识,具备认知企业及行业环境,发现创业机会,掌握商业模式开发过程的环境认知能力。

缺乏历练是目前大学生创业中普遍存在的问题,不少大学生习惯对其项目进行理想化的推断,而不是做好市场调查、市场定位、可行性论证。对创业的理解停留在一个美妙想法与概念上,而且看到与学到的都是成功的例子,心态充满了理想主义。

1.2 科研能力方面

这方面主要需要培养批判性思维与洞察力,还要培养查阅文献资料,采集数据,抓住问题的本质找规律,思考问题,解决问题,从不同角度分析问题的能力。

科研能力的培养与训练,是无法通过读如科学方法论、思维科学、创造力、心理学等方面的书籍来养成的,必须经历过一个项目的实战体验。

1.3 创业实施方面

包括怎样确定项目立意点,撰写项目申请书,立项审查,制定实施计划,进行项目研究。怎样书写商业计划书,进行商务沟通与交流,拿到创业融资等。

在大学生提交的相当一部分商业计划书中,许多人是用自认为是以创意来吸引投资。但殊不知投资人

看重的是项目的市场赢利潜力,以及在多大程度上不可复制,这决非仅凭一个主意就能获得投资方的认可。让人家掏钱,你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划,特别是要有能切中市场需求的产品或服务。

2 案例教学方式

2.1 商业计划书

大学生创新创业训练指导的最有效方式,就是拿出一份真实并有代表性的商业计划书,前提是指导教师必须对写出这份商业计划书的创业者,他们创业的过程与细节与结果非常熟悉,这样才能在引导学生对这份商业计划书的一步步研讨中,明了整个创业过程及存在问题的解决思路,并说出创业者自己当年的想法、做法及心得。所以,这个案例最好是个差一点就成功的失败案例,计划书是一份存在至命问题的商业计划书。

2.2 项目背景介绍

关于三体网络技术有限公司“注塑之家”塑料行业SASS服务平台商业计划书,这是2015年3位学广告专业的大学生大四时在一家大型注塑厂实习,他们发现在注塑机维修领域,维修零件从零件生产厂商经过经销商逐层代理,到注塑厂购买时,价格提升了大约2.5倍,而这些利润,大部分的为经销商所得,零件生产商以及注塑厂一个出售被压价,一个不得不出高价购买。且在机器在需要维修时,往往需要经销商或者注塑机生产厂商派人前来。我国注塑厂遍布各个省市地区,而注塑机生产商和经销商大多集中在东南沿海地带。地域上的间隔使得经过预约,人员调配,以及路途

上花费的时间,最终的工人到场维修时间往往是在3天或者更久以后。零件上巨大的利润差以及维修上数天的延时,让3位大学生觉得有市场可以开拓。

看到了行业痛点,发现了市场机会,3位大学生向这家大型注塑厂老板提出构建一个塑料行业垂直SASS服务平台,以注塑机械工业零配件供应为主,人才上门服务为辅,同时搭建原料设备模具等综合性网站,通过构建零件仓库,自主经营,实现维修人员就近调配等方式,希望解决注塑机维修领域渠道窄,维修难,售后成本高,技术人才紧缺,培训和管理成本高等问题,创造一个零件生产厂商,注塑厂以及维修工人共赢的塑料行业平台。

行业资深的老板认同了这个调研结论,决定实施这个项目。商定好了平台建好后,老板占80%股份,3位大学生共占20%股份,由老板出资与联系融资研发。随后,3位大学生开始走访各大注塑厂,注塑机零件生产厂以及专业注塑机维修人员。经过市场调研后分析发现,将零配件生产商,维修技术人员,塑料相关企业,通过“注塑之家”这个平台信息整合起来,利用构建零件仓库以及实现注塑机维修人员就近调配的模式,能降低厂家注塑机维修成本35%左右,平台只要提取1%的佣金,而平台自身每年至少能有1000万元以上的盈利。

2.3 项目实施

在项目实施方面,3位大学生从微信公众号以及微信群入手,在半年内,从零开始,创建了50个共有2万多人加入的行业微信群,3个行业公众号,后台粉丝达到10万余人,在注塑行业具备了一定的名气。在微信群的运营过程中,聚合了来自注塑行业各个领域的从业人员,通过知识分享,求职招聘以及广告投放的方式凝聚人气,保持群的活跃度。

在微信平台日益成熟的后期,他们也依托于自身构建起的平台,在维修人员对接调配上通过人工对接的方式,实现过数单故障维修工作的订单。但是,始终没有实现盈利。

2.4 项目结果

这个项目,在当时的的大学生创业竞赛中获得了校一等奖,市二等奖,也有风险投资商上门愿意投资500万但坚持要持股50%,最终还是因为股份分成问题没有谈成。

在经历了数次找外包公司制作后,都因资金和技术问题而不了了之。股份转让也没有为他们招来足以承担起网站制作工作的技术人员。由于无法构建自己的技术团队,网站迟迟无法上线,预想中的零件仓库以及维修人员上门服务,原材料和设备的经营更是无从谈起。无法通过自身的能力对现有的注塑机维修市场进行冲击,构想中的盈利模式无法实现。创业团队在

后期找不到突破的方式实现盈利。最终老板赔了钱,三位创业者散了伙。

3 案例训练步骤

对着这份商业计划书的各部分内容,先讲解,再提问讨论,最后总结点评,要求学生说出心得。

(1)项目介绍:项目背景、行业痛点、项目内容、平台模式、网站规划、经营方向。

(2)平台优势和市场前景:优势分析、市场潜力、盈利模式、我们的愿景。

(3)行业分析:塑料行业发展概况、注塑机行业分析、塑料贸易行业分析、塑料行业电商现状、塑料行业电商发展趋势。

(4)项目发展宏观环境分析:政策环境、经济环境、社会环境、技术环境、产业发展环境。

(5)公司及管理:公司简介、股东结构、组织结构、发展战略。

(6)项目SWOT分析和市场营销:SWOT分析、市场构建、基层引流、平台推广。

(7)项目进展和融资计划:项目规划和进展、融资计划、风险资本的安全撤出方案。

(8)风险分析:经营管理风险、财务风险。

通过对这份商业计划书上述8项内容的逐项讲解讨论分析,就会发现这是一份很有意思的商业计划书。一个有资深行业背景但没有技术背景的老板,3个纯文科大学生,写出的计划书在商业运作与市场分析方面十分到位,但从他们进行的在可行性论证上,我们站在客观的立场,会发现这项目的盈利可能,完全建立在网站的构建,以及资金链的支持,并将建起的行业微信群中的人,引流到网站平台上进行交易。否则,行业微信群与行业公众号运营得再好,始终是个无法落地盈利的“空中楼阁”。

4 创业者的心得体会

即使线上推广做得一路畅通无阻,但是在线下,因为缺乏行业相关的资源与人脉,无法跟注塑机零件生产厂商建立合作关系,而且,在微信群的运营上缺乏经验,没有很好地进行群成员的整理以及规划,缺乏话题引导。导致后期微信群活跃度大大降低,用户丝毫没有黏度可言,许多作为技术讨论和信息分享的群,因为管理不善,逐渐沦为广告横飞,毫无活力的“死群”,由于人手不够,3位创业者整天忙于在网上搜集注塑类知识文章,整理招聘求职信息,以及与广告商的缠斗中,平台的发展就这样陷入了停滞。

最重要的是,因为3位创业者都是文科出身,不具备构建网站的计算机技术能力,而项目的盈利点又在于网站的构建和技术的维护。对此,他们最先开始的

想法是,找到专门做网站的公司,把业务进行外包,通过盈利分成的形式,与外包公司保持合作关系,之后,又希望通过股份转让的形式,吸引构建网站的技术人员加入团队中。

在这次的创业过程中,3位大学生经过多次参加创业大赛,以及自主联系了很多风险投资人,都没有获得资金的注入。他们始终没有意识到,这个项目的核心在于组建一个优秀的技术团队,构建以及维护运营他们的网站。同时要有充足的行业上下游的资源,能够与大多数的注塑机零件生产厂商建立合作关系。市场确实存在,但是他们还是没有实际考量自身的团队,是否有能力去打破原有的市场环境,创建一个全新的市场模式。团队人员能力过于单一,只有线上推广和文案撰写的能力,是无法打动投资人获得融资的。

没有技术的支撑,预想的盈利模式无法实现,3位大学生创业者当时构想的改变注塑机维修产业结构的“宏伟蓝图”最终只是停留在了“构想”上。

以上是3位大学创业者的事后总结与体会,这种仅差一个因素就能成功的失败案例,最能培养大学生要怎样去创业,教会他们在创业中怎样去思考去做,也能让他们看到真正的创业之艰辛。

在创造力的训练方面,这案例还能提示学生什么是易经所说的“交相吉”。其实他们应拉至少两位懂构建以及维护运营网站的大学生入伙,让那位有技术实力愿投500万但要做大股东的风险投资人来做,也许就成功了,可让利份额太大,他们的老板又舍不得,最终项目失败。从这份计划书中,我们看到了文科生风格的很好的市场分析能力,但看不到理科生风格的技术实力表述。市场营销、技术实力、资金注入,三者相交才能成事。不要以为自己什么都能行,学会与拥有

不同背景实力的人合作,以补充自己能力与实力的短板,这种思维模式,对创业的成功极为重要。创业与市场,有时就这么奇妙。

这个案例教学,在指导大学生创新创业上是成功的。真实而又生动的例子,有看准时机与市场的过程,有认知企业及行业环境,发现创业机会与商业模式的过程;也有进行市场调查,目标市场定位与营销手段的可行性论证过程;更有发现了问题的本质,但没有解决好而失败过程。一流的洞察力,二流的经营运作能力,三流的抓住问题的本质去用不同的角度分析与解决问题的能力。有经验也有教训,实效性与精细化,市场营销,科研能力,创业实施等各方面都有生动的体现,因能学有收获与启发,从而受到了学生的欢迎。

5 结语

大学生创新创业训练指导的最有效方式是采用一些看起来美好但实际上失败的案例,通过构建情景,市场分析,盈利模式,实施过程,经营运作的学习,能引起学生的兴趣,带动学生的思索。从而让学生理解创业的艰难,让学生了解创业的各个流程,提高双创教育的质量。

参考文献

- 1 王丽娟,高志宏.论我国创新创业教育理念的创新[J].江苏社会科学,2012(5):237-240.
- 2 陈颖,李永能.地方农科院校大学生创新创业人才培养体系的创建与实践[J].云南农业大学学报,2012,6(5):72-76.
- 3 施颂华.深圳大学生创新创业能力培养探析[J].特区理论与实践,2011(6):91-93.

(责任编辑 吴 汉)

The Case Training Method of Innovation and Entrepreneurship for College Students

CHEN Min

(Hubei Railway Professional Technology College, Wuhan 430064, China)

Abstract: to undergraduate training for Innovation and entrepreneurship, the most effective way is to come up with a true and representative of a business plan. The guide teachers must be very familiar with the business plan of entrepreneurs. The guide teachers must also be very familiar with details and results of their entrepreneurial process. So, they can speak out them ideas about practices and experience. This paper, taking the case of “the home of injection molding” as an example, illustrates the most effective way to innovate and entrepreneurship training for college students.

Key words: innovation and entrepreneurship; business plan; the home of injection molding; training steps