

区域经济特色的大学生电子商务创业研究

王爱文

(广州城建职业学院, 广东广州 510925)

[摘要] 电子商务创业是新经济时代下的产物,同时也是大学生创业首选的商业模式。分析区域经济转型时期的市场和大学生面临的环境特点,寻求区域经济环境下大学生电子商务创业攻略。

[关键词] 区域经济; 大学生创业; 电子商务创业

[中图分类号] G640

[文献标识码] A

[文章编号] 1671-5918(2015)09-0001-02

doi: 10.3969/j.issn.1671-5918.2015.09-001

[本刊网址] <http://www.hbxb.net>

一、区域经济背景下大学生电子商务创业环境分析

(一) 嫁接电子商务创业模式,推动区域经济转型升级

区域产业在面临省内外同类市场、生产企业打造品牌和国内外大型连锁超市竞争的同时,市场还面临着网络时代革命性的挑战。电子商务的发展取代了部分传统市场集聚和价格发现功能,不断蚕食着传统市场赖以生存的基础。传统产业只有发挥自身优势,主动升级,转型嫁接电子商务,整合实体与虚拟网络的新型市场,才能迎接未来的经济转型挑战。

例如:电子商务促进制造业“服务化”。在制造领域,电子商务在促使个性化定制服务的消费趋向中,消费者能参与到企业的营销、设计和生产等各环节,进而促进制造业与服务业的融合,促进制造业“服务化”。据中国电子商务研究中心监测数据显示,截止2014年6月,电子商务服务企业直接从业人员超过250万人,由电子商务间接带动的就业人数,已超过1800万人。网络创业与就业的特征,对于促进就业、增加收入、培养技能有着非常积极的作用。

电子商务协助各传统产业以低成本的态度对接大市场,电子商务将改变传统的经济空间布局,让农村及经济欠发达地区、让遭遇转型困境和发展瓶颈的传统产业有机会加入大规模协同价值网络,直接对接全国和全球大市场,发展商业、制造业和服务业。

(二) 大学生网上创业模式条件分析

近年来,在珠三角区域上,企业升级转型以及经济发展增速放缓,企业提供的岗位数量有下降趋势,大学毕业生供给增长的速度远高于经济增长。大学毕业生就业如仍固守珠三角地区为就业方向,前景并不乐观。面对严峻的就业形势,大学生应该转变观念,打破就业的思想禁锢,自主创业谋求出路。

1. 电子商务创业是新经济时代下的产物,同时也是大学生创业首选的商业模式。电子商务经济模式是,以客户为中心,利用电子化手段将原材料供应商、生产商、销售商及客户紧密关联,注重需求变化按需生产的灵活商业模式。2014年中国信息消费规模预计将达到2.8万亿元,同比增长25%,电子商务交易额超过12万亿元,同比增长20%。移动互联网时代,一组数据证明:目前平均每天有928万人在手机淘宝搜索商品,人均搜索次数达到13.6次;每天有159.5万人在手机淘宝上收藏商品和店铺,382万人在使用手机淘宝上的购物车功能。电子商务正以它独有的优势成就大学生的创业梦想,大学生正成

为这支创业队伍中的主力军。

2. 电子商务创业成本低、风险小。与传统的创业方式比较,网店创业不需要支付店面租金、水电耗能、不需要太多库存空间和调度资金,工作时间和空间自由,人员素质要求不高,也就克服了传统创业的一些不利因素。电子商务创业在帮助创业者通过网店进入国内市场的同时,还可以帮助开拓外贸市场。

网络化、信息化和物流技术等相关领域的日臻发展成熟,低成本、低风险的创业模式对刚刚从学校走向社会的、没有经济实力的大学生,电子商务创业是有效途径。

二、区域经济环境下大学生电子商务创业攻略

网络创业的形式多样,大学生应结合所学专业、兴趣爱好及掌握的资源进行系统分析,选择适合自身发展的网上创业形式。目前适合大学生网上创业的模式主要有以下三种。

(一) 借助电子商务平台创建网店

大学生可以在大型电子商务平台上注册,创建自己的店铺。如在淘宝、赶集、易购、一号店等平台上开设店铺。这些平台不但影响力大,实力雄厚,而且拥有充足的客户资源,提供了丰富的服务功能,创业者不需要掌握非常专业的网络技术,操作便利,适合各专业背景的大学生网上创业。

1. 创办销售虚拟商品的网店。网上银行的推行以及第三方支付平台的运行日趋完善,大学生网上创业选择在人气较旺的平台销售虚拟商品,如:Q币、游戏卡、电话充值卡等。这些不需要找货源,且成本低、利润高、不积压货,风险小。可先从软件充值开始,顾客通过自拍直接付款,客服不需要花费太多的时间和精力去跟进客户以及售后的事情,直接简单,非常适合大学生初始网上创业。

2. 创办销售实物商品的网店。网络零售明显改善了城市与乡镇之间的商品流通体系,网络零售以海量个性化商品刺激和释放各级市场日益崛起的个性化消费需求。对于有货源或有代理商支持的大学生可以在电子商务平台上开设店铺销售实物产品。大学生只要灵活安排时间、以热情耐心的服务态度和细心认真的跟进就可以进行。据我国最大的电子商务平台“淘宝网”统计数据,其中大学生所开设的网店超过30%,所占网店数量达12万家,数量呈现持续增长趋势。

3. 创办销售“网店装修模板”的网店。创办网店发展速度很快,竞争性非常激烈,如何使自己的店铺吸引更多的顾客,店

收稿日期:2015-03-08

基金项目:本文系广东省高等院校学科与专业建设专项资金(学科科类)项目(项目编号:2013WYXM0153);广东省教育科学“十二五”规划研究项目(项目编号:2013JK323);广东省高等职业技术教育研究会立项课题(项目编号:GDGZ14Y039)。

作者简介:王爱文(1981—),女,广东广州人,广州城建职业学院讲师、经济师、高级人力资源管理师,研究方向:创新创业管理、创业教育。

家都应花费心思来装修自己的店铺。因此开办销售并能安装“网店装修模板”的网店,凭借自己的知识和技能,通过出售网店装修设计模板来盈利。这种方式是一本万利,一套店铺装修模板一经设计后可以不断地重复出售,非常适合掌握了网店装修技术的大学生网上创业,尤其是没有货源的大学生。

4. 创建服务群众生活的网站。现代经济社会的工作节奏繁忙,尤其是生活空间密度饱满的大城市,在个人生活及家庭琐事的处理不当会影响着生活的质量,因此需要寻找方便快捷的方式来解决。这些需求促使了产生“辅助办理生活或个人事情”的网站。例如,有大学生在网上开办购菜网,只要顾客在网上选择好新鲜的食材,登记好时间和地点,后台将安排专人准时送菜上门,极大地方便了顾客。

(二) 自主创建网站的创业模式

创办网站的网络创业方式,主要是针对一些有较扎实的电子商务相关专业的学生,可以发挥大学生的聪明才智。因创办网站需要资金、技术等多方面的支持,大学生根据自身的特长组建团队创办网站,如计算机技术、市场营销、工商管理、信息管理等专业学生组合,形成优势互补的团队。根据个性化设计,通过注册域名、租用空间、网页设计、程序开发等一系列工作来建立自己的站点。

例如:创办论坛和社区类网站及博客网站。由于互联网技术的进步以及人们生活节奏的加快,日常的事情都可以转移到网络上进行,网络已经成为人们生活的聚集地和生活拓展的空间。大学生可以通过创立实用性强、吸引入气的论坛和社区、开设博客网站,通过不断提高创办论坛和社区的知名度,增加网民的访问量来打好人气基础,同时可以引进广告,在影响力和知名度不断提升的同时,凭赚取广告费盈利。

(三) 充当中介的网上创业模式

网上店铺铺天盖地,商品琳琅满目,如何让自家的商品脱颖而出,吸引顾客的注意力,获得买家的青睐。这就需要推广自家的店铺和产品,因此在淘宝网上出现了专门代店家推广商品的中介淘宝客。拥有独立平台的专业淘宝客精通网站技术,通过搭建专业的平台,如淘宝客返利网站、独立博客、商品导购平台、用户分享网站等来吸引客户,赚取一定的佣金;自由的淘宝客没有固定的推广方式,不管技术还是实力都不具备,主要是以大众论坛、微博、SNS平台或邮件、Q群等作为推广方式,适合创业新手的大学生。

三、区域经济转型升级背景下大学生电子商务创业的若干

建议

互联网经济已经成为引领全球经济复苏和发展的新增长极,在互联网与实体经济融合的进程中,电子商务起到了“连接器”的作用,正在从前端营销和零售逐渐渗入到实体产业供应链环节,并形成了包含消费者、零售商、渠道商和服务商等在内的日益复杂的商业生态系统,进一步促进和带动区域经济的整体转型升级。大学生电子商务创业成了主力军,更好地推动广东地区的整体转型升级。在区域经济背景下,大学生在整合资源搭建电子商务经营平台时应注意以下几点:

(一) 立足区域经济市场,发挥资源优势,促进电商稳步发展。广州目前大约有专业批发市场1000个,总建筑面积达九百多万平方米,涵盖了四十多个商品门类,形成了较为齐全的批发市场体系。广州的专业批发市场群以其功能清晰、区域性强、产品集中、数量充足、门类齐全而闻名中外,年交易额约5000亿元。专业批发市场不仅为网上创业者提供价廉物美的优质货源,也为本地的大学生电子商务创业者提供全国各地的零售采购商,充分发挥了立足区域资源的优势。

(二) 把握区域的经营业态,发挥电子商务衔接的动力。基于区域资源优势,每年吸引来自国内及世界各地客商到广州批量采购及从事相关商业活动,电子商务衔接的旅游服务业如住宿、旅游观光便成为了网络创业者的佳音。利用强大的信息服务后台做好服务跟进,能为大学生电商创业者带来源源不断客源。

(三) 利用好互联网工具。充分利用好互联网这个工具,学会如何通过网络寻找和开发客户,推广自己的产品和自己的企业。初期,以开发客户,寻求订单为主。后期以品牌建立、树立企业形象为主。用什么方法,学习整合营销;关注阿里巴巴培训平台,学习与与时俱进的新知识。

(四) 整合团队力量,优势互补。刚创办的网上创业店面几乎都是一个典型的微型企业,创办者要以自身为核心主导,有效整合团队力量,做到优势互补,通过积极吸收内外援的力量,巩固资金、技术、客源以及供应商等资源,加强领导,为店面的持续发展提供源源不断的支持力量。

(五) 密切关注电子商务发展动态。作为电商人就要关注电子商务发展动态,马云“活在客户成功里”。要关注无线电商,否则你就输在对无线电商第一“看不见”,第二“看不起”,第三“看不懂”,第四“来不及”,未来无线电商的个性化服务将引领着电子商务发展的脉搏。

Research on Regional Economic Characteristics of College Students E-commerce Business

WANGH Ai-wen

(Guangzhou City Construction College, Guangzhou Guangdong 510925, China)

Abstract: E-commerce venture is a product of the era of new economy, is also the preferred business model of college students' entrepreneurship. Analysis of environmental features faced during the period of economic transformation and regional market of college students, to seek students e-commerce venture strategy under the regional economic environment.

Key words: regional economy; college students' entrepreneurship; the electronic commerce business (责任编辑:章 樊)