



高校“一化三型”人才培养践行记

主 编 肖 文



电商大课堂： 点击创业梦

许为民 张 炯 编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社



高校“一化三型”人才培养践行记

主 编 肖 文

电商大课堂： 点击创业梦

许为民 张 炯 编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

电商大课堂:点击创业梦 / 许为民,张炯编. —
杭州:浙江大学出版社,2015.12
(高校“一化三型”人才培养践行记 / 肖文主编)
ISBN 978-7-308-15075-0

I. ①电… II. ①许… ②张… III. ①电子商务—商
业经营—经验—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 205705 号

电商大课堂:点击创业梦

许为民 张 炯 编

责任编辑 张 琛

责任校对 蔡圆圆

封面设计 项梦怡

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址:<http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州金旭广告有限公司

印 刷 浙江省良渚印刷厂

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 10.75

字 数 186 千

版 印 次 2015 年 12 月第 1 版 2015 年 12 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-15075-0

定 价 28.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部联系方式 (0571)88925591;<http://zjdxcbbs.tmall.com>

序

为适应现代经济社会发展对高素质应用型人才的需求,践行“抓学科建设,促教学质量,上科研水平,办高水平应用型大学”的办学理念,贯彻“应用型、复合型、创新型”的人才培养目标,浙江大学宁波理工学院经济与贸易学院结合自身特色、创新教学模式,探索出一条具有“经贸特色”的人才培养道路。2013年,经贸学院开启了“一化三型”人才培养工程,即“应用型、复合型、创新型和国际化”人才培养,以课堂教学为基础,拓宽学生理论视野;以学科竞赛为抓手,培养学生团队协作;以暑期实习为支点,提高学生实践能力;以海外游学为载体,丰富学生人生阅历,拓展学生国际视野,培养学生国际化、多元化文化理念和思维习惯。通过“践行悟道”,力争培养“品德高尚、知识广博、专业精深、知行合一”、具有国际视野的优秀人才。

“一化三型”人才培养工程是经贸学院教书育人的“品牌活动”,亦是学院教学实践改革的有益探索。本系列书以“一化三型”人才培养工程实践为基础,记载工程实施第一阶段的系列成果,其中《经行天下——外贸企业实践篇》记载了国际经济与贸易专业学生在外贸企业认知实习和专业实习的点点滴滴,从学生的“悟道”体现实践教育的重要意义;《股神点将台》聚焦专业课程“证券投资”的实践教学成果,以此展现金融专业人才培养的特色,正所谓“一课堂一专业”;《电商大课堂:点击创业梦》记录了电子商务专业学生在创业之路上的酸、甜、苦、辣,充分展示了电商学子创业的激情与风采;《盛夏一流年一收获:宝岛台湾游学记》则主要记载了学院学生台北游学之行的点点滴滴,记录了他们的感悟、收获与成长。

“十年树木,百年树人”,人才培养是立校之本。“一化三型”人才培养工程

紧跟当前经济发展形势,把握现阶段人才需求,以课堂教学为基础,以实践教学为抓手,培养“应用型、复合型、创新型和国际化”人才。从工程实施第一阶段来看,有四点经验值得肯定,也值得在高等院校人才培养过程中进行推广。

第一,重视实践教育,专业建设“特色更特”。专业建设不仅需要校内课堂,也需要社会课堂,只有两者结合才能使具有全局意识。“纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行”,加强课堂教学与社会实践对接,以暑期社会实践、企业认知实习等为抓手,积极鼓励学生“走出去”,参加社会实践等活动,培养学生实践动手、团队合作等能力;同时加快企业“引进来”,让更多的企业能够融入课堂,为课堂教学提供亲身实践的场所。

第二,组织学科竞赛,品牌活动“亮点更亮”。电子商务等专业通过“调研、竞赛、创业”三驾马车,来打造专业实践教学改革、实践能力塑造、实践人才培养的教学体系。在此过程中,学科竞赛起到承上启下的桥梁作用,通过竞赛,既能将学生课堂所学应用于实践,又能为将来职业发展提供新的想法,打下扎实的基础。所以,实践教学体系构建过程中,应当充分关注“挑战杯”“电子商务大赛”“职业规划大赛”等特色活动,打响系列竞赛品牌活动。

第三,鼓励学生创业,人才培养“优势更优”。电子商务专业紧跟当前经济形势下的人才需求,积极调动学生创业兴趣,《电商大课堂:点击创业梦》一书中记载的学生创业的点点滴滴,为创业优势人才培养提供了宝贵经验。所以,人才培养应当把握当前人才需求现状,尤其注重现阶段紧缺的创新型、创业型人才。通过开设创业指导课程,帮助学生联系相关机构,为学生创业提供咨询,激发学生的创业热情和激情,使得专业人才培养优势更为明显。

第四,突出学生国际视野,用特色化与国际化“两条腿走路”。学院通过积极拓展海外交流平台,鼓励学生走出国门,通过游学结合,增学识、长见识、开眼界,与国内教学形成互补,使学生自觉加强国际意识,主动参加国际化学习活动,不断增强自身国际竞争能力。

肖 文

2015年7月15日

目 录

第一篇 选择：踏上创业路

- 李世阳：长远眼光抓机遇，跨境电商卖咖啡 / 3
- 周 亮：纸上得来终觉浅，数年求索得前程 / 10
- 郭 锋：乘风破浪趁年轻，挑战新兴速卖通 / 17
- 戚江磊：引领企业转型，规划电商服务 / 24
- 穆星宇：以退为进做电商，披荆斩棘淘宝路 / 31
- 高 烨：青年志当远，放飞品牌梦 / 39
- 焦 燃：电商运营初上手，进口母婴找市场 / 45

第二篇 历练：无惧创业苦

- 瞿小康：创业路上的 N 站，跑向成功的终点站 / 53
- 俞江敏：平凡中寻找机遇，机遇中创造人生 / 61
- 童华瑞、沈叶烽、徐佳东：三人携手赴风雨，跨境电商售红酒 / 69
- 潘绍斌、沈 昀：热门行业求生存，愈挫愈勇淘宝路 / 80
- 周 诚：卧薪尝胆寻机遇，厦门客栈做电商 / 87
- 林 燕：学以致用欣创业，母婴产品成热销 / 95

第三篇 坚守:实现创业梦

- 黄鹏凯:海纳生活点滴,奋勇登高一览 / 103
- 杨一洲:坚持平凡创业路,“杯具”中创造喜剧 / 111
- 王永伟:模特身材开网店,别具一格创品牌 / 120
- 余修政:诚信通上展风采,把握机遇新起航 / 127
- 黄 苏:商业背景下一枝独秀,婚俗文化中吸金百万 / 135
- 徐俭浩:淘宝初试掀风雨,转战跨境砍荆棘 / 144
- 朱俊杰:与时俱进做电商,立足家乡创事业 / 151
- 李 畅:不后悔报考这个专业,跨境电商是我的最爱 / 157

附 录

- 《电商大课堂:点击创业梦》采访对象、指导教师与小组成员名单 / 164

第一篇

选择：踏上创业路

- ☐ 李世阳：长远眼光抓机遇，跨境电商卖咖啡
- ☐ 周 亮：纸上得来终觉浅，数年求索得前程
- ☐ 郭 锋：乘风破浪趁年轻，挑战新兴速卖通
- ☐ 戚江磊：引领企业转型，规划电商服务
- ☐ 穆星宇：以退为进做电商，披荆斩棘淘宝路
- ☐ 高 烨：青年志当远，放飞品牌梦
- ☐ 焦 燃：电商运营初上手，进口母婴找市场

李世阳

长远眼光抓机遇，跨境电商卖咖啡

文/图：韩宇 邵亚萍 曾华斌
指导教师：张炯

创/业/者/名/片

李世阳 浙江大学宁波理工学院经贸学院电子商务专业2014届毕业生，现任宁波市保税区飞戈电子商务有限公司运营、物流和行政总监。公司主营免税进口中高档咖啡业务。公司已经入驻天猫商城，目前在保税区还经营一家700平方米的实体咖啡店。



李世阳工作照



第一桶金

“我兜里只有20元，怕什么，哪怕赔了也就20元嘛。”李世阳笑着谈起自己的第一次创业经历。

李世阳在大二的时候就赚得了人生的第一桶金：两个月净收入五万元。虽然现在五万元并不算什么，但当时在学生当中，他算得上是传奇了。当立体式收音机风靡宁波各个大学校园时，在广交会上看中了无线耳机的李世阳首先将其引入了宁波市场，他考察了宁波的耳机市场并对其作了风险评估，觉得既然能做就要敢于去尝试。他拿出了别人所没有的魄力和坚持，奔波于宁波

各个高校之间,为无线耳机开辟市场。起初,他以宁波理工学院和万里学院两个学校为试验点,在取得了一定效果之后,再引入宁波其他院校,由此获得了创业人生中的第一桶金。

“不瞒你说,我的耳机后来打入了宁波市所有的高校。”李世阳沉稳而自豪地说。

创业的关键在于你能否看中市场机遇,把握机遇,成为第一个吃螃蟹的人。记得李世阳曾经说:“既然要做,那就一定要做第一个。”面对新兴事物的引进,我们曾问他是否考虑过失败,一旦新兴产品的引入不为人们所接受那他该怎么办。就像把鞋子引入一个无人穿鞋的岛屿,其中的风险是难以估量的。

“对产品的不信任,对传统立体式收音机根深蒂固的信赖,这一切的一切都将成为无线耳机进入宁波市场的拦路虎。”李世阳说,这一切都是未知的风险。当他引入耳机进行尝试的时候其实自己心里也没有底,他能做的只有想好对策,情况良好自然可喜可贺,情况不好时他也要想好如何应对。然而财富偏爱有魄力的头脑,最后李世阳还是成功了,无线耳机凭着它新颖时尚的外观和稳定的信号接收能力,自然而然地取代了传统的立体式收音机。大二时的李世阳获得了创业的成功,感受到创业的刺激,为他日后的发展奠定了良好的基础。



化险为夷

李世阳向我们讲述了他大学四年中的创业历程,对于他的经历,身为大一新生的我们既充满了惊讶又十分向往,那种生活很是让人憧憬。他刚进入校园的时候跟我们一样满怀激情,总想拼出一番天地,想自己创业的念头充斥在他的脑海中,一直提醒着他,激励着他。但并不是每个人都有勇气去创业,也并非每个人都能在激烈的竞争中脱颖而出,李世阳在竞争中,以其独特的视角追寻并且抓住机遇,创造了财富。

他凭着一股子韧劲和不服输的精神在大二下半学期做起了“代运营”。代运营公司是传统企业涉足电子商务领域的重要力量,从网站建设、营销推广、数据分析、渠道分销到仓储物流,代运营公司在电子商务运作的各个环节上相对传统企业优势明显,不仅得到了传统企业的倚重,也受到了新型企业的青睐。起初李世阳做代运营时也曾尝到了一些甜头,然而理想有时候和现实是

背道而驰的。当时他以为这会成为他以后引以为豪的事业,但问题很快出现了:“代运营”的销售商地址和发货商地址并不统一,一旦货物出现毛病,不能很好地处理就会引起一系列其他问题,而且售后服务也没有保证,这成为“代运营”模式的致命弱点,所以,他决定全身而退。

凭着李世阳敏锐的洞察力,他马上组织团队开会研究商讨策略。重新洗牌后,他们将目标转向了实体经营,采用线上线下双赢的模式,进一步扩展自己的事业,这其实有点像今天的 O2O(线上到线下)。李世阳将主营产品定位为进口咖啡豆和进口保健饮品,线上以“专业化”和“意式化”作为自己的核心竞争力,线下他将供货商和营销商一体化,不仅解决了货源问题,还在保税区开辟了自己的一方天地,经营一家实体咖啡厅。



三个臭皮匠,赛过诸葛亮

“三个臭皮匠,赛过诸葛亮。”其实李世阳不是一个人在奋斗,他的团队总共有四个人,分管美工、行政、人事、文案,以及物流。麻雀虽小,五脏俱全,要说这四个人,可不是随便找来滥竽充数的。就拿他们的设计师傅欣欣来说,大一的时候就在省级设计大赛中拿到过一等奖。李世阳觉得她不仅技术出类拔萃,而且理念极具创新性,这与自己的创业计划不谋而合,所以,李世阳决定,一定要把傅欣欣请到自己的团队里。

李世阳与傅欣欣是在体育选修课上认识的,当时李世阳知道她是学广告设计的,却没料到她将来会在自己的团队里扮演一个重要角色。当李世阳真正认识傅欣欣后,他开始主动和傅欣欣交流,逐渐把他的想法和计划与傅欣欣分享,最后两人很快在一些方面达成了共识。而且,李世阳帮傅欣欣分析了她的优劣势。她在广告设计作图方面游刃有余,但却不懂营销,更不懂电子商务。而在他这里不仅能够充分发挥专长,还能学到不少东西,最重要的是他们在一起创业,能够创造财富。不久,李世阳正式邀请傅欣欣加入自己的团队,傅欣欣立马答应了。她看中了李世阳敢想敢做的闯劲和敏锐的洞察力,觉得跟着李世阳更有发展机会。其实中途有几家公司曾经出重金想要把傅欣欣挖走,她却十分坚定地留在了李世阳身边,跟他一起奋斗到现在。暂不说他们以后成功与否,就凭他们之间的友情就着实令我们感动。

李世阳能说会道,对事物有比较准确、周到的分析,这对团队日后发展与参与市场竞争起到了重要作用。团队精神无论在哪个领域都起着至关重要的作

用,他将团队所需的人才集中到一起,凭着敢拼敢干的精神和魄力,奋力一搏。

我们问他团队成员之间的关系如何,李世阳告诉我们:“每个人都有自己的特征和优缺点,永远和平是不可能的。有次我们几个意见不合,也吵得不可开交。原因是我觉得欣欣的理念太过天马行空,过于理想主义,而我的目标再明确不过,那就是赢利。就在大家都沉默了几天之后,我联系其他三个人,在饭桌上借着酒劲儿说了许多心里话,那之后大家更加团结了,争吵虽然时常发生,但朋友之间的感情却越来越深了。”

无论一群年轻人在创业的道路上遇到多大困难,他们都在凭自己最大的努力前进;无论在管理理念、经营模式上有什么分歧,只要大家坐在饭桌上,举起酒杯,就把什么话都讲开了。不是所有的创业都像电影《中国合伙人》里说的那样,千万不要跟自己的好兄弟合伙开公司,其实创业伙伴是可以互相理解、互相信任的。众人拾柴火焰高,团队合作远比个人作战来得好。



生于晋商世家,偶结咖啡情缘

李世阳祖籍山西,父母都是山西大同人。他们家一直以做生意为生。李世阳从小成长在晋商世家,学到了很多校园里学不到的东西,也继承了他父亲的生意经。他父亲从小教导他做生意要诚信,做人更要诚信。李世阳本着诚信为人、诚信做事的精神在商场打拼,身边的朋友越来越多,个人信誉也越来越好,为他后来的发展积累了广泛的人脉。

李世阳高中的时候随父母到了广东,当时他父亲经他舅舅介绍在广东做咖啡生意,上高中的李世阳就对咖啡产生了浓厚的兴趣,也常常跟着父亲和舅舅奔走于中国和南非的咖啡市场。从那时起,他对咖啡懂得越来越多,对做生意也逐渐摸索出许多自己的路子。

李世阳给我们介绍了许多关于咖啡的知识,也给我们简单分析了中国的咖啡市场。他把自己的产品定位在意式咖啡,原因有很多:经常饮用咖啡可以加速肌肤的新陈代谢,加速排出废旧角质,淡化因循环不畅导致的黑眼圈;另外就是抗氧化,常饮咖啡能让肌肤细胞保持充沛活力,防止细胞氧化,对抗衰老。近几年中国的咖啡需求逐渐增长,而国内大多数商家供应的咖啡质量一般,很多都是利用了中国消费者不懂咖啡的现状而从中牟取暴利。李世阳选做意式咖啡,是因为意式咖啡做得比较专业,口味比较纯正、浓郁。法式咖啡的特点是花样繁多、造型美观;美式咖啡的特点是简单速成,一般的咖啡店里

并不出售这种咖啡。广大消费者对意式咖啡情有独钟,因此,他打起了意式咖啡的主意,一边想办法普及咖啡知识,一边在等待一个机会,一个能让他在咖啡事业上崭露头角大干一场的机会。



把握时势, 鱼跃龙门

李世阳现在正在装修他位于宁波保税区的咖啡厅。咖啡厅为什么选在保税区?说来话长。宁波保税区于1992年11月经国务院批准设立,分东区、西区、南区,总面积2.3平方千米,是浙江省唯一的保税区。区内享有“免证、免税、保税”政策,现由海关部门实行特殊监督,是我国对外开放程度最高、政策最优惠的经济区域之一。

2013年年底,宁波与上海、重庆、杭州、郑州一起被列入全国首批5个开展跨境贸易电子商务服务试点城市。宁波保税区是全国两个之一、浙江省唯一开展跨境贸易电子商务进口业务试点的区域。“跨境”一词包含的种种不便,或将在跨境贸易电子商务带来的产业变革中,在人们的记忆中渐渐淡去。

统计数据显示:2012年中国海外代购市场交易规模达78亿美元,较上年同比增长82.2%,2013年超过120亿美元,增长率超过50%，“跨境购”正逐渐成为国内消费者关注的焦点。宁波保税区跨境贸易电子商务进口业务试点对企业来说非常具有优势,宁波保税区临近港口,由于货物在保税区内保税存储,先出区后报关,减少了企业的资金压力,未出区的货物可以直接退回海外,免征关税。多年来宁波保税区已累计引进130多家仓储物流企业。目前,保税区还配备了顺丰、申通、宅急送、邮政EMS等一批国内一流的专业电子商务物流配送快递企业,为跨境贸易电子商务提供了物流保障。

未来,宁波保税区将被打造成为电子商务进口商品分销基地,力争到2015年年底引进和培育3~5家电子商务龙头企业,形成1~2个电子商务集聚专区,集聚200家电子商务企业入驻;力争使进口快销品电子商务销量进入全国前列,跨境贸易电子商务年交易额突破50亿元。

由于政策的支持,保税区同时也为大学生创业营造了良好的条件。李世阳就是这一政策的受益者。凭借着优秀的团队和较为丰富的操作经验,他们顺利地拿到了宁波市保税区正正电子商务公司的投资方案,成立了正正电子商务公司子公司——宁波市飞戈电子商务有限公司。李世阳的货源来源于正正公司和家族的生意关系,线上主要是入驻天猫商城,以批发经营为主;线下



宁波跨境贸易电子商务基地

宁波保税区网上商城

主要是经营一家实体咖啡厅。由于项目需要,正正公司张总经理把一家 700 平方米的咖啡厅交给李世阳经营,从装修到员工工资的发放,经费全部由正正

公司承担,他只负责店铺的管理和运营。考虑到他们工作的便利性,正正公司还免费提供了一套 50 平方米左右的房子供他们居住,这样的优惠条件在以往还没有先例。我们采访时咖啡厅正在装修,说到这些,李世阳有时认真严肃,有时又把自己“海夸”一顿。咖啡厅计划 2015 年年底试运营,然而我们已经迫不及待想去那里一睹风采了。

创业就是在不断地追寻机遇,然后抓住机遇。然而机遇转瞬即逝,大学生创业就是要在那些机遇的流沙中努力抓住最好的一把。随着跨境电子商务的快速发展,李世阳的电商梦正在一点一滴铸就起来。我们无法预测李世阳将来会有怎样的成就,但他的确抓住了这个时代、这个领域最宝贵的机会,或者说,他为自己的未来创造了无限机会。

采/访/后/记

通过此次采访,我们不仅对跨境电子商务有了更加直观深入的了解,同时也在心中埋下了创业的种子。电子商务在中国发展迅速,但跨境电子商务仍处在电商发展的萌芽期。作为新一代电商发展的后备军,我们不仅要谨记前辈们丰富的经验和教训,还要大胆实践、敢于创新,努力为中国电子商务的发展做出努力和贡献。

教/师/点/评

李世阳早在学校里就开始了一系列创业活动,他被师生公认为是一个伶牙俐齿、善于交际,具有领导和组织能力的人。他的性格十分适合创业,他的家庭背景对创业也有颇多裨益。正由于此,李世阳能很快与正正电商形成非常紧密的合作关系。在当前的创业起步阶段,他能够把握住保税区跨境电子商务出现的难得机遇,把实体咖啡店经营和线上经营结合起来,对企业的生存和后续发展都会有重要意义。

周 亮

纸上得来终觉浅，数年求索得前程

文/图：江维丽 沈哲斌 董丽妹 刘晓俊
指导教师：林承亮

创/业/者/名/片

周 亮 浙江大学宁波理工学院经贸学院电子商务专业 2012 届毕业生。2012 年加盟财付通聚惠网站平台，目前拥有三家店铺，主要经营服饰、家纺、家具等各方面的团购项目。在销售旺季，月交易量可达 2000~3000 件左右。



周亮生活照



白手起家，创业征途“生死未卜”

他，有着开明又谨慎的进取精神，懂得激进又温和的舍得之道，为生活添彩，为理想插翼。大学四年毕业，每个人都可能面临着这样一种选择：安稳地就业还是做一个孤独的创业者？在 2011 年团购网站激烈竞争的背景下，周亮最终还是选择听从自己内心的声音。

“大学四年，现在回想起来，真的给予了我好多好多。”

周亮在大学里也可以称得上是收获显著、成绩优异。他曾获得一等和二