

陕西高职教育创新创业 案例汇编

◎主编 崔岩

陕西高职教育创新创业案例汇编

崔 岩 主编

内 容 提 要

在当前国家“大众创业、万众创新”的号召下,创新创业能力已逐渐成为当代大学生成长、成才的重要素质。近年来,陕西高职院校以创新创业教育为切入点,积极探索建立“高校创新+孵化器+人才培养”的高职创新创业教育模式。本书对近年来陕西高职院校创新创业工作进行了全面梳理和介绍,形成了一系列典型案例和经验,可供职业教育领域的理论工作者和实践者参考。

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

陕西高职教育创新创业案例汇编 / 崔岩主编. —北京: 北京理工大学出版社, 2017.4
ISBN 978-7-5682-3854-0

I. ①陕… II. ①崔… III. ①高等职业教育-创业-案例-陕西 IV. ①G718.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 061950 号

出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)
(010) 82562903 (教材售后服务热线)
(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 /

开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张 / 14.5

字 数 / 340 千字

版 次 / 2017 年 4 月第 1 版 2017 年 4 月第 1 次印刷

定 价 / 48.00 元

责任编辑 / 周 磊

文案编辑 / 周 磊

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 李志强

图书出现印装质量问题, 请拨打售后服务热线, 本社负责调换

编 委 会

主 任 委 员：崔 岩

副主任委员：王晓江

委 员：田和平 王周锁 赵居礼 张晓云

张权民 王 晖 刘胜辉 阎 平

杨云峰 刘予东 赵文英 高福华

周 义 刘聪博 伊逊智

前言

深化高职院校创新创业教育改革,是国家实施创新驱动发展战略、促进经济提质增效升级的迫切需要,是推进高等职业教育综合改革、促进毕业生更高质量创业就业的重要举措。党的十八大对创新创业人才培养作出重要部署,国务院对加强创新创业教育提出明确要求。近年来,高职院校创新创业教育不断加强,取得了积极进展,对提高人才培养质量、促进学生全面发展、推动毕业生创业就业、服务国家现代化建设发挥了重要作用。

近年来,陕西省职业技术教育学会围绕中心,服务大局,聚集会员单位优势资源,在职业教育创新创业模式、内容、途径、方式方法等方面开展了积极探索与实践。为进一步加快推进陕西高职教育创新创业向纵深发展,构建具有陕西特色的高等职业教育创新创业新模式,在各会员单位的共同努力下,将近年来陕西高职教育创新创业的经验和做法进行了系统总结和梳理,形成了本书。

全书共包含 34 篇案例,其中,陕西工业职业技术学院 7 篇,具体为:物流管理学院提供的《e 代浣纱》、物流管理学院提供的《“互联网+”环境下电子商务专业创新创业教育实践》、工商管理学院提供的《以校内实训基地为平台,提升学生创新创业能力》、化工与纺织服装学院提供的《需求导向,全面开放,深度融合,创新引领》、汽车工程学院提供的《基于“互联网+”的汽车快速救援系统》、土木工程学院提供的《基于创新创业课程项目化教学案例设计》、信息工程学院提供的《信息类专业创新创业教育模式探索与实践》;杨凌职业技术学院 6 篇,具体为:经济与贸易分院提供的《高职院校电子商务专业创新创业教育的探索与实践》、机电工程分院提供的《依托校内实验实训基地,搭建创新创业平台》、生态环境工程分院提供的《吴文军创业历程》、生物工程分院提供的《依托产业,立足专业,强化创业实践,提升创业能力》、生态环境工程分院提供的《从班委会到董事会,从班长到总经理》、经济与贸易分院提供的《支农帮扶,让青春闪耀最美的光彩》;西安航空职业技术学院 1 篇,具体为:《校企协同“双主体”育人,创新人才培养机制,促建共赢》;陕西国防工业职业技术学院 4 篇,具体为:汽车工程学院提供的《戴姆勒铸星教育项目创新人才培养模式》、经济管理学院提供的《多措并举,开创创新创业新局面》、机械工程学院提供的《嵌入创新创业教育的“3210”人才培养模式改革》、团委提供的《以专业学生社团为载体,开展大学生创新创业实践》;陕西铁路工程职业技术学院 1 篇,具体为:《深化“四个融入”,全面推进创新创业教育》;陕西职业技术学院 4 篇,具体为:计算机科学系提供的《数字娱乐类的创新篇案例》、计算机科学系提供的《爱试玩 APP》、电子商务与现代物流学院提供的《“如木自然”创新创业案例》、旅游系提供的《高职实践教学与创业资源共享教学模式初探》;陕西交通职业技术学院 3 篇,具体为:基础部提供的《“BookStore Coffee Shop (BC shop)”创新创业案例》、经管学院提供的《“七色花”托教服务创新创业案例》、汽车工程学院提供的《“接洞式鼯鼠活捕器”创新创业案例》;陕西能源职业技术学院 3 篇,具体为:化工系提供的《8090 君诚网》、机电工程系提供的《机电工程系创新教育改革纪实》、建筑工程系提供的《创新创业教育趋势下的人才培养方案研究》;陕西青年职业学院 2 篇,具体为:管理系提供的《高职院校创新创业教育的做与得》、艺术系

提供的《校企联动，以专业教育促创新创业发展》；宝鸡职业技术学院 2 篇，具体为：《四方助力，三级推进，多元开放，培育实用技能创新型人才》、《试论高职院校创新创业教育的实践、问题及建议》；西安汽车科技职业学院 1 篇，具体为：电子工程系提供的《辉煌的人生从点滴起航》。

本书在编写的过程中，得到了陕西工业职业技术学院等 11 家会员单位的大力支持和帮助，在此，对他们的辛勤付出表示衷心感谢！

由于编者水平有限，书中有关观点和提法难免有不妥之处，敬请广大读者提出宝贵意见！

编 者

目 录

陕西工业职业技术学院案例	1
第一篇 e 代浣纱	1
第二篇 “互联网+” 环境下电子商务专业创新创业教育实践	9
第三篇 以校内实训基地为平台, 提升学生创新创业能力	21
第四篇 需求导向, 全面开放, 深度融合, 创新引领	24
第五篇 基于“互联网+” 的汽车快速救援系统	38
第六篇 基于创新创业课程项目化教学案例设计	42
第七篇 信息类专业创新创业教育模式探索与实践	50
杨凌职业技术学院案例	56
第一篇 高职院校电子商务专业创新创业教育的探索与实践	56
第二篇 依托校内实验实训基地, 搭建创新创业平台	65
第三篇 吴文军创业历程	74
第四篇 依托产业, 立足专业, 强化创业实践, 提升创业能力	79
第五篇 从班委会到董事会, 从班长到总经理	85
第六篇 支农帮扶, 让青春闪耀最美的光彩	89
西安航空职业技术学院案例	101
校企协同“双主体” 育人, 创新人才培养机制, 促建共赢	101
陕西国防工业职业技术学院案例	106
第一篇 戴姆勒铸星教育项目创新人才培养模式	106
第二篇 多措并举, 开创创新创业新局面	113
第三篇 嵌入创新创业教育的“3210” 人才培养模式改革	119
第四篇 以专业学生社团为载体, 开展大学生创新创业实践	128

陕西铁路工程职业技术学院案例	131
深化“四个融入”，全面推进创新创业教育	131
陕西职业技术学院案例	140
第一篇 数字娱乐类的创新篇案例	140
第二篇 爱试玩 APP	146
第三篇 “如木自然”创新创业案例	151
第四篇 高职实践教学与创业资源共享教学模式初探	158
陕西交通职业技术学院案例	162
第一篇 “BookStore Coffee Shop (BC Shop)” 创新创业案例	162
第二篇 “七色花”托教服务创新创业案例	168
第三篇 “接洞式鼯鼠活捕器” 创新创业案例	176
陕西能源职业技术学院案例	178
第一篇 8090 君诚网	178
第二篇 机电工程系创新教育改革纪实	181
第三篇 创新创业教育趋势下的人才培养方案研究	185
陕西青年职业学院案例	192
第一篇 高职院校创新创业教育的做与得	192
第二篇 校企联动，以专业教育促创新创业发展	197
宝鸡职业技术学院案例	201
第一篇 四方助力，三级推进，多元开放，培育实用技能创新型人才	201
第二篇 试论高职院校创新创业教育的实践、问题及建议	216
西安汽车科技职业学院案例	220
辉煌的人生从点滴起航	220

陕西工业职业技术学院案例

第一篇 e 代 浣 纱

陕西工业职业技术学院物流管理学院

摘 要：施韦德干洗店成立于 2015 年 6 月，位于西安市高新区，拥有两家实体店，总面积为 155 平方米，主要提供专业的干水洗服务，以“回归自然、生态洗衣”为洗衣理念，秉承“健康环保洗衣”“污渍处理”“皮衣精洗”“皮具护理”和“消毒杀菌处理”等特色。施韦德干洗店采用精准洗涤和绿色洗衣技术，拥有领先的干洗技术，并提供一系列扩展服务：建立完善的干洗服务网络，实行线上线下相结合的 O2O 服务模式；实现“少数旗舰店+N 个自提车”的商业运营模式，它改变了前店后厂的局面，让店面经营者能够实现多元盈利，给予顾客最便捷的服务。

关键词：运营模式；SWOT 分析；移动自提车；市场细分

随着网络的普及，云计算、大数据、物联网等一些新的概念和理念逐渐提出，各行各业对互联网的应用也在不断深入和广泛。同时随着智能手机、移动网络的普及，又一轮互联网新的理念逐渐出现，如微商、微营销等创新的方法和理念逐渐地被使用在互联网中，“互联网+”应运而生。

1 施韦德干洗店简介

施韦德干洗店成立于 2015 年 6 月，是由连锁经营管理专业的毕业生刘东同学创立的，位于西安市高新区，拥有两家实体店，总面积为 155 平方米。施韦德干洗店通过采用 APP、网页、专业软件、电话预约等方式完成线上下单、线下进行收货、洗衣服务、货物送达以及评价与意见等一系列服务，主要提供专业的干水洗服务，服务范围包括精品成衣、特种养护、精品家纺，以及企业、宾馆的床单、被罩、窗帘等。施韦德干洗店以“回归自然、生态洗衣”为洗衣理念，把给予织物、皮草清洁护理以及健康、环保、生态的清洁保养作为经营理念，秉承“健康环保洗衣”“污渍处理”“皮衣精洗”“皮具护理”和“消毒杀菌处理”等特色，得到了周边广大消费者的高度信赖。施韦德干洗店经过近一年绿色洗涤技术的研究，多次对化学性质进行测试，在工作中参照洗涤的相关参数，根据其物理及化学特性、洗涤工艺的相关影响因素（转速、洗涤时间、温度、甩干转速、时间、烘干时间、烘干温度）进行参照及对

照实验,检测效果,选择方案,并与传统干洗效果比照,得出相关结论,洗涤技术日趋成熟,主要体现在影响因数的可控性,以及在再生过程中的稳定性。通过近一年的研究与运营,环保型洗涤投入正常运行,指标已达到正常干洗需求,从2015年6月至2015年年底,企业运营的过程中已实现营业额30万元。

2 项目背景

2.1 市场容量

唐代诗人李白在《咏苧萝山》中曾写道:“西施越溪女,出自苧萝山。秀色掩今古,荷花羞玉颜。浣纱弄碧水,自与清波闲。”以此来形容西施浣纱的美好。而到了21世纪的今天,随着科技的进步和城镇化进度的加快,别说是河边的浣纱女,就是自己洗衣服的姑娘也不多见了。洗衣机、干洗店,已经在很大程度上代替了手工洗衣,让人们从吃力的体力劳动中解放出来,借助高科技设备洗涤衣物。而中国的干洗行业,也在不断发展的过程中,走上了产业化发展的道路。很多知名的干洗品牌,借助中国干洗市场发展的东风,与时俱进,在自身品牌快速发展的同时,也推动了中国干洗市场走向产业化的进程。

据施韦德干洗店近期调研的不完全统计,全国现有专业洗染店(厂、公司)约15万家,从业人员约有80万人,年营业收入约在100亿人民币左右。其中属于国有经济形式的单位约有1000家,占8%,主要是宾馆、酒店、学校、医院等单位附设的洗衣房和水洗公司,占洗衣市场份额的20%;属于股份制集体经济的单位约有59600家,占40%,主要是投资百万元以上的大型专业洗涤公司,占市场份额的45%;其余52%是中小型洗染企业和为数不少的夫妻店、家庭作坊式的洗衣店,占市场份额的35%。早在2014年,中国的洗衣店总量就已经达到了18万至20万家。目前洗染行业还处于增长中,虽然年增长率较前几年的双位数增幅有所放缓,预计2016年洗染行业年增长率达到6%~7%。中国的洗衣市场,大概在800亿元到1000亿元的规模。

2.2 洗染业存在的主要痛点

我国的洗染业从总体上看,与发达国家相比还是有很大的差距,主要问题包括:

- (1) 国家及行业的相关政策标准相对滞后。
- (2) 企业设备落后,管理不规范,制度不健全。
- (3) 检测机构缺失、洗衣纠纷多、投诉率居高不下。
- (4) 从业人员文化技术素质低;地方协会力量薄弱,行业自律和自我保护能力差。
- (5) 服装市场不规范,洗涤标识混乱,服装洗涤索赔频发,企业不堪重负,维权步履维艰。
- (6) 顾客对洗衣工艺的不了解,导致对洗衣消费认识的偏差。

这些问题的存在,是多种因素构成的,总体上还是由于我国经济不够发达,洗染业的总体水平不高造成的。

2.3 行业及市场的领先性和增长性

我国的洗染业经过近二十多年的快速发展,现在已开始进入相对平稳、理性的发展时期。

洗染业前所未有地受到了政府有关部门和社会的关注,协会的作用也得到了增强。越来越多的高学历者、专业的人才、新技术设备和管理模式进入了洗染行业,正在逐步地改变着我国洗染业的人员结构和科技含量。我国有些品牌店的发展,令有的外国同行也感到惊讶。我国的洗染业将会有更好的发展,洗衣人将大有可为。

洗衣市场每年还有一个自然增长,空间很诱人。施韦德干洗店就是在这种大背景下,顺应“互联网+”新的形势,实行线上线干洗相结合的服务模式,通过对绿色洗涤技术的研究,环保型洗涤投入正常运营。

3 产品服务的创新性

3.1 产品服务的介绍

施韦德干洗店采用精准和绿色洗衣技术,不但可以轻松完成各种中高低档服装的干洗过程,同时还能轻松的解决以往干洗机及四氯乙烯、石油等溶剂解决不了的各种疑难杂症,并提供一系列扩展服务。具体来说,包括以下服务:

(1) 各种高中低档服装,毛料、毛呢、真丝、绸缎、化纤、棉麻等衣料的绿色干洗工艺,衣服的熨烫、整形,羊毛衫加肥、加大、缩小,绒类服装植绒等。

(2) 各类皮衣的清洗、改色、上光、上色、洗里子、强力软化、元痕修补、换片、两种压花翻新、保养等。

(3) 各种疑难杂症的污渍去除,包括铁锈、染料、泊漆、沥青、霉斑、植物油、机油、矿物油、油墨、汗迹、血渍、果汁、草浆、墨汁、钢笔水、圆珠笔油、紫黄药水、碳素墨水、染发剂等几十种污渍。

(4) 各种衣服的复原。

(5) 各类衣物的修补、织补。

(6) 日常服装及毛衣的染色翻新。

3.2 产品服务的创新性

3.2.1 使用“移动自提车”、物流信息网络等现代物流服务技术

在近期,施韦德干洗店准备推出的一项新的配送服务——“移动自提车”服务。“移动自提车”从每天中午 12:00 “开张”,一直到深夜 22:00 才“收摊”。在这期间,顾客可以在自提车窗口,把准备干洗的衣物等交于身穿配送服的“服务员”手中,或者把已经干洗好的衣物领取走。自 2014 年以来,随着“互联网+”时代的到来,物流服务的技术与质量不断提升,上门洗衣也在资本的推动下迅速发展,使用“移动自提车”的物流技术可以大大降低洗染行业在经济领域的成本,并提升洗衣行业的服务范围。建立配套的“移动自提车”现代物流信息网络平台,通过采用 APP、网页、专业软件、电话预约等方式完成线上下单、线下进行收货、洗衣服务、货物送达以及评价与意见等一系列服务,在该物流过程中顾客可通过查看物流信息了解自己的物品在什么状态,顾客可以选定送达时间与送达地点等便捷服务。配送服务示意图见图 1。

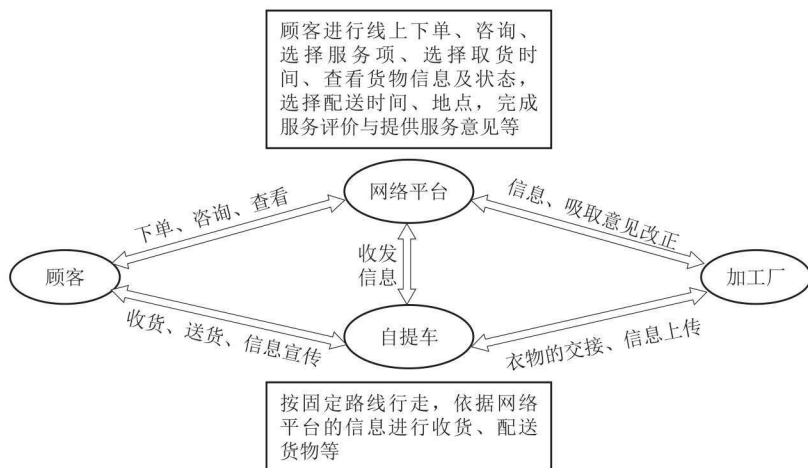


图1 配送服务示意图

3.2.2 精准流程、绿色洗涤技术

绿色洗涤技术的研究，施韦德干洗店多次对化学性质进行测试，在工作中参照洗涤的相关参数，根据其物理及化学特性、洗涤工艺的相关影响因素（转速、洗涤时间、温度、甩干转速、时间、烘干时间、烘干温度）进行参照及对照实验，检测效果，选择方案，并与传统干洗效果比照，得出相关结论，洗涤技术日趋成熟，主要体现在影响因数的可控性，以及在再生过程中的稳定性。

4 SWOT 分析

4.1 优势（Strengths）

（1）业务覆盖范围广。施韦德干洗店将加工车间搬到交通较发达便利的郊区，降低了门店管理费用、房租、水电费等各种杂费，扩大了同行业的业务覆盖范围，提高管理的灵活性，固定资产的投入大幅降低。通过对“自提车”与物流信息平台的结合，服务质量以及效率有明显的提高。

（2）技术优势。施韦德干洗店技术绝活超群，不但可以轻松完成各种高档服装的干洗过程，同时还能轻松地解决以往干洗机及四氯乙烯、石油等溶剂解决不了的各种疑难杂症，并且洗净度高、无污染。

（3）企业文化优势。施韦德干洗店拥有一套属于自己的店面设计、经营方法、管理技巧和策划宣传。公司全体员工凭借领先的洗衣科技，独特的特殊污渍处理工艺配方，专业独到的貂皮、裘衣、鹿皮、苯胺皮、进口套压花皮的精洗、修饰、养护技术，高超的有色、无色服装的洗染翻新时尚艺术，染色配花、烤印照片，常态冷热喷染整等高难度技术，已经在西安市打开了市场，赢得了良好的口碑。

（4）低成本优势。施韦德干洗店人工成本极低，多洗一件衣服人工成本不变，物料成本增加很少，可是收费却可以增加5~20元。另外，施韦德干洗店不再使用价格昂贵的干洗机及几千元一桶的四氯乙烯干洗药液，只需在家用普通波轮洗衣机的洗涤桶内加套一个干洗药液，再按下洗衣机的轻柔档或弱洗档，即可快速独立完成各种高档衣物的干洗过程，因此使

得设备投资大大降低。

(5) 地理优势。施韦德干洗店地处西安市高新六路和科技四路交汇处，周围小区林立，人口稠密，并且和周围的几家宾馆和游泳馆也已经建立稳固的合作关系。

(6) 高利润。干洗店的利润率极高，平均毛利率高达 80% 以上。

(7) 洗衣质量有保障。施韦德干洗店有自己的洗衣车间，洗衣技术及质量有统一性保障。

4.2 劣势 (Weakness)

(1) 缺乏充足的运营资金。

(2) 员工配备不足。

4.3 机会 (Opportunity)

(1) “互联网+”模式诞生，开启传统行业市场，冲击重组份额配置重新调整。

(2) 西安市经济发展迅速，合作机会增多。

4.4 威胁 (Threats)

机器设备更新速度快，增加了投资的压力。

5 市场营销

5.1 市场细分及目标顾客

(1) 住宅区。施韦德干洗店的目标顾客主要是周边小区具有中高收入的居民。洗涤的业务一般是中高档衣物和居家用品。

(2) 文教区。在施韦德干洗店周边，有几所高校，洗涤的业务主要是学生的羽绒服、西装、皮衣、床单被罩等，可作为施韦德干洗店的扩展业务来做。

(3) 商业区。施韦德干洗店目前已经跟周边的几家宾馆、游泳池建立合作关系，提供餐饮业的台布、小餐巾、员工工作服，桑拿/游泳池的毛巾、浴巾等的洗涤业务。这是施韦德干洗店发展到一定阶段后所面向的客户群。

5.2 品牌策略

公司发展初期采用单一品牌策略，初定为“施韦德”，有利于在客户中树立明确的品牌形象。随着公司的不断发展壮大，逐步建立起多元化的服务，提升企业的品牌形象，实现无形资产的增值，宣传产品品牌，提高品牌知名度。建立品牌忠诚度是扩大市场份额的重要方式。以优质的服务提高品牌美誉度。要在竞争中取得优势，就要以优质的服务吸引顾客，赢得竞争主动权，建立完善的服务体系，提高品牌忠诚度及服务美誉度，扩大市场。

5.3 促销

目前所有行业的竞争都非常激烈。想要在市场上有自己的一席之地，势必要进行各种形式的促销。公司的促销方式主要是：

(1) 与小区周边的 24 小时便利店进行合作。由于现在连锁便利店的迅速发展成熟，公司与大型社区周边的便利店进行合作，通过便利店的 24 小时全天营业的条件，来完成公司的

及时上门收取衣物以及按时上门配送衣物的服务,最大满足客户的需求。

(2) 利用互联网的强大力量开展促销。由于现阶段微信为热门软件,日登录用户为 5.7 亿,而且使用人群大多为 10~40 岁的人群,该人群大多为我公司发展的目标客户,所以公司采用主打微信下单、在线支付、免费取送、专业洗衣的方式。其次使用 QQ 软件、58 同城、E 袋洗、支付宝、淘宝、京东等热门软件合作,保证有足够的开发目标客户的同时减少开发用户的成本,多元化的入口方式,使得用户使用更加方便,用户来源更加广泛。

移动互联网时代,“烧钱”补贴是吸引用户最简单有效的方法。通过与滴滴、快的等打车软件服务平台合作,提供部分由公司发放的优惠券,使得顾客得到需求更加实惠,将更多目标客户了解以及发展为公司的顾客,使得公司的服务让更多人了解与使用,从而使得改变传统的传单等低效率的促销方式。多元化的促销方式使得顾客更加信赖公司的服务,可以增加更多的新用户。比如在冬季,干洗羽绒服是刚性需求,线下价格长短款在 30~40 元之间,而公司的定价则在 19~25 元,且新用户还可享受“5 元起洗羽绒服”或 10 元红包的优惠。

(3) 与酒店进行合作。通过与各大星级酒店合作,不仅为酒店服务,而且发展酒店客人的服务,与这些酒店建立合作,承揽了住店客人的干洗需求,通过酒店来承揽一些高档及特需、继续服务的用户,使得公司服务覆盖面更广,客户来源稳定等优势。

6 公司战略

6.1 企业愿景

回归自然、生态洗衣、用心服务顾客。

6.2 企业规划

(1) 公司注重长短期目标相结合。计划在 2~3 年内逐步拓宽产品领域,打造自己的品牌,实行多元化服务与盈利模式。具体地说:组织公共关系建设,以真诚、用心的态度为企业的建设和发展积累无形资产。

(2) 完善自己网站。重点建立与客户的关系,构建公司的信息管理平台,利用目前国家大环境“互联网+”优势与自己已有的技术,提升线上接单数量和线下服务的质量。

(3) 向客户提供各种便利实惠服务。比如洗衣技巧、节水措施等,通过口碑效应提升在周边客户心目中的地位。

(4) 拓展新的业务服务。新增对新旧衣服的艺术染色等业务。

(5) 继续进行市场推广,扩大市场占有率。不断地扩大施韦德干洗店的自提车服务覆盖范围。

(6) 项目未来 3~5 年的就业贡献预期。随着规模的不断扩大,施韦德干洗店可以提供若干个就业岗位和实习岗位,为大学生提供假期兼职等工作岗位。

(7) 未来 3~5 年的销售预期。争取在三年后营业额达到 230 万元。

7 管理结构

7.1 实现“少数旗舰店+N 个自提车”的商业运营模式

“施韦德”干洗店,位于西安市高新区,高新六路和科技四路的交汇处。目前公司已经拥

有近 40 万元的固定资产，全套的干洗设备，先进的洗涤理念，提出了“少数旗舰店+N 个自提车”的运营模式，它改变了前店后厂的局面，让店面经营者能够实现多元盈利，给予顾客最便捷的服务。在 2015 年，实现 30 万元的营业额。

7.2 企业的组织结构

公司实行总经理负责制，总经理下设一个运营总监，负责市场推广部、财务管理部；一个副总经理，负责技术支持部、物流管理部、后勤服务部。创业小组的成员分别来自不同的专业，都具有相关领域的专业知识和一定的实践经验，且优势互补，他们将参与公司的市场推广、后勤服务和财务管理等各方面的工作。企业的组织结构见表 1。

表 1 企业的组织结构

总经理				
运营总监		副总经理		
市场推广部	财务管理部	技术支持部	物流管理部	后勤服务部
市场研究 营销计划 广告促销 销售管理	财务计划 资金预算 会计	技术创新 技术管理 设备维护	货源管理 运输路线 货物仓储 货物配送	售后服务 后勤服务

7.3 商业模式的创新性

- （1）客户价值最大化。公司在充分考虑顾客身体健康的需求下，积极推行绿色洗涤技术。同时，会根据顾客衣物的价值对其进行投保，给予顾客最优的价格和最好的服务。
- （2）服务创新。“少数旗舰店+N 个自提车”的运营模式，它改变了前店后厂的局面，让店面经营者能够实现多元盈利，给予顾客最便捷的服务。
- （3）组织形态。“施韦德”干洗店，成立初期组织结构采用直线职能制。在这种结构形式下，指挥命令系统单一，因而决策迅速、命令统一，且容易贯彻；另外每个成员的责任和权限相当明确，容易维持组织纪律，确保组织秩序；该模式结构简单，管理费用低。

8 项目风险描述与控制

8.1 外部威胁

- （1）市场与消费者能否接受产品。
- （2）潜在市场开发的深度问题。
- （3）潜在竞争对手的壮大与其产品构成的威胁。

8.2 内部风险

- （1）潜在客户销售网络能否建立，产品质量是否能如愿保证，现金流是否充足以抵御生存危机。

- (2) 在决策和管理中的失误可能引发灾难性后果。
- (3) 产品进入市场初期价格较高所产生的后果。
- (4) 财务无法得到有效控制，可能导致资金紧张。

8.3 解决方案

- (1) 建立市场调研机制，及时了解市场动态。
- (2) 通过服务和技术创新给予顾客最优质的体验。
- (3) 提升员工素质，不断培养专业的技术人才，通过绩效考核制度，实行“优胜劣汰”，增强竞争力。
- (4) 与北京布瑞琳进行业务合作，增强竞争力。
- (5) 学习其他公司管理理念，取其之长，补己之短，不断完善自己。
- (6) 务必落实“向市场求发展，向自己要生存”的理念。

第二篇 “互联网+”环境下电子商务专业创新创业教育实践

陕西工业职业技术学院物流管理学院

摘 要：随着互联网的不断发展，新一轮互联网理念的提出，“互联网+”作为一种新业态已经被国家纳入国家战略层面，同时各级政府在政策方面也给予了不同的支持。在“互联网+”的大环境下，在“大众创业，万众创新”的契机下，高职院校电子商务专业如何利用此契机培养学生的创新创业能力和创业素养，鼓励学生通过这种新的业态进行创业，是目前高职电子商务专业培养学生的重要任务。本文主要介绍了陕西工业职业技术学院电子商务专业在学生培养过程中融入的创新教育以及在人才培养模式方面创新的具体做法及过程，最后对学生的创新成果、效果进行了描述，同时对于高职开展创业教育提出了一些对策和建议。

关键词：创新教育；人才培养模式创新；互联网+；电子商务

1 高校创新创业教育的提出

随着“互联网+”的提出和“大众创业 万众创新的”浪潮，高校的创新创业教育被提到了另一个高度，2015年5月13日国务院办公厅发布了《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（以下简称《意见》），《意见》指出“坚持育人为本，提高培养质量。把深化高校创新创业教育改革作为推进高等教育综合改革的突破口，树立先进的创新创业教育理念，面向全体、分类施教、结合专业、强化实践，促进学生全面发展，提升人力资本素质，努力造就大众创业、万众创新的生力军。”《意见》从开设创新创业必修课、允许学生休学创业，到加强教师创新创业教学能力，打出了一套涉及高校课程、考核、师资建设等的改革“组合拳”随着国家政策的提出，各省市也针对高校创新创业教育制定了相关的政策，例如陕西省《关于实施高等学校创新创业教育推进计划的意见》（陕教高〔2016〕4号）、山东省《关于贯彻国办发〔2015〕36号文件全面深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（鲁政办发〔2016〕13号）、广东省《广东省教育厅关于深化高校创新创业教育改革的若干意见》等。

创新创业教育是以培养具有创业基本素质和开创型个性的人才为目标，以培育学生的创业意识、创业精神、创新创业能力为主的教育，训练基本的创业技能，培养具有创新思维和创业能力的高素质创新型人才。创新创业教育本质上是一种素质教育。高校在创新创业教育过程中应该从师资队伍、人才培养、课程体系、学校制度管理等方面多管齐下，对高校学生进行创新创业教育。