

大学生网络创业问题与对策探讨

李彦普

(黄河科技学院商贸学院, 河南郑州, 450005)

[摘要] 在日益严峻的就业形势下, 很多大学生将目光投向了自主创业之路。网络创业基于自身的优势, 普遍受到大学生的欢迎, 但是如何提高网络创业的成功率, 成为摆在大学生及高校面前的一道难题。通过分析大学生在网络创业时存在的典型问题, 提出大学生应选择合适的网络创业领域, 合理定位, 提高自身综合素质, 提高风险意识, 开展系统创业教育等对策建议。

[关键词] 大学生; 网络创业; 创业风险; 定位; 综合素质

[中图分类号] F724.6 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1674-893X(2011)04-0032-03

近年来, 在严峻的就业形势下, 网络创业成为最受大学生青睐的创业方式之一。国内首份《中国大学生网络创业研究报告》显示, 有高达 97.62% 的大学生支持和认可网络创业, 有 68.78% 的大学生通过网络创业充满向往。然而, 中国大学生每年选择创业的比例为 5%, 创业成功率平均仅为 3%, 与美国的大学生创业成功率 20% 有 7 倍的差距^[1]。中国大学生网络创业的低成功率折射出其中存在的诸多问题。

一、大学生网络创业中存在的问题

1. 激情有余, 准备不足

在《福布斯》杂志评选出的 2010 年全球最年轻的亿万富翁中, 25 岁的 Facebook 创始人扎克伯格荣登榜首。这个从哈佛大学宿舍中起家, 华丽蜕变为全球最年轻亿万富豪的创业故事再一次点燃了大学生的创业激情, 成为大学生心目中的标杆人物。但是许多大学生盲目跟随网络创业热潮, 没有仔细考虑自己是否适合在网上创业。创业时盲目乐观, 相信公司开业后很快就能实现赢利、回收资金, 一旦经营面临困难, 梦想与现实之间产生差距, 就开始失去信心, 怀疑、抱怨、消极, 最后退缩。

大学生网络创业的经营项目普遍一窝蜂地集中在服装、美容护肤产品、充值卡等准入门槛低的商品, 很少有大学生去做详细的市场调查, 结合自

己的专长和兴趣, 对创业方向合理定位^[2]。对创业项目的考察和分析不足, 导致网络产品同质化现象严重, 网络经营缺乏特色, 难以在激烈的市场竞争中获取一席之地。同时面对网络日新月异的发展, 不少创业者欠缺对网络创业盈利模式的深入思考, 对投资收益率的估计过于乐观, 往往在网站运营后, 发现难以实现预想的盈利, 导致经营不久便陷入资金短缺的困境。

2. 风险意识差

创业风险是指大学生在创业过程中影响创业目标实现的各种不确定性因素。创业涉及许多方面的问题, 包括技术、市场、资金、管理等各种因素, 而大学生在校期间与社会接触较少, 在知识的积累、能力的锻造、综合素质的培养上与创业所需要的能力还存在不小差距。大学生在创业时, 对于所选定的网络创业项目缺乏严谨的可行性分析, 对项目产品面临的市场潜力有多大, 竞争对手状况如何, 自身具备哪些方面的竞争优势, 是否能够突破技术上的难题, 是否能够获得稳定的货源, 没有清晰的认识。风险意识差导致许多创业者在创业初期, 就过早夭折, 难逃“创业即失业”的魔咒。一些创业者虽然跨越了创业初期的门槛, 艰难获取了生存空间, 但在企业需要步入稳定发展的时期, 常常出现团队成员意见不一的状况, 由于没有适时建

[收稿日期] 2011-05-17

[基金项目] 黄河科技学院人文社会科学研究项目(KYSK201011)

[作者简介] 李彦普 (1977-), 女, 河南省西峡人, 黄河科技学院商贸学院讲师, 硕士, 主要研究方向: 创业学。

立起规范的运作制度，缺乏对团队核心凝聚力的打造，致使已获得的初步成功付诸东流。

虽然网络创业相对于传统创业模式，具有低投入、高回报的特点，但是财务风险仍然是大学生创业中面临的主要风险之一。对于大多数狂热的网络创业者而言，如何科学地进行财务规划，始终是创业成功道路上的一大难题。当大学生自认为有一个绝佳的创业点子时，总会不顾一切地投入其中，直到撞得头破血流，才会清醒地认识到财务规划的重要性。许多人认为互联网是个“烧钱”的行业，不知道怎样合理运用有限资金的大学生创业者，更是面临巨大的财务风险。

3. 电子商务、网络营销知识缺乏

网络创业是以网络为载体的创业形式，所以要求创业者具备一定的网络知识。目前大学生的网络创业模式主要是网上开店、开设门户网站、成为网上自由职业者等。网上开店，是在网上开设一个虚拟的门店销售商品或拍卖商品，通过商品销售额来盈利；开设专业门户网站，即搭建网上平台，为特定的客户群提供诸如产品交易、网上交友、搜索、软件下载、游戏等服务；还有不少大学生成为网上自由职业者，如开设博客、论坛，撰写网络小说等。开设网店目前是缺少启动资金的大学生普遍选择的模式，但是许多大学生对电子商务知识缺乏，不了解 B2B、B2C、C2C 的基本内涵，对于电子商务的交易特点、交易安全性、信誉的重要性，网络支付手段等缺乏深刻认识，无法充分利用网络的优势进行经营和服务。

无论选择何种网上创业模式，网络营销知识都必不可少。商业的核心是营销，电子商务的核心是网络营销。面对愈来愈多的网店，愈来愈多的专业网站跟风者，大学生创业之路愈加艰难。如何能够通过精准的定位抓住自己的客户群，如何实现差异化营销，如何降低营销成本，如何提高知名度和信誉度，是大学生创业者在竞争中制胜的根本。

4. 缺乏创业系统教育

近年来，重视创业教育的院校越来越多，但从社会需求和总体形势来看，重视和普及程度还远远不够^[3]。目前我国高校创业课程除创业基础类课程，如《大学生 KAB 创业基础》《创业学》外，大多属于“职业规划”、“就业指导”系列，开课类型单一，多以选修课为主，没有形成独立的创业课程体系，没有贯穿教育培养的全过程，更多的是一种应急的入门式培训教育。在课程教学方面，目前的创业教

育主讲师资多属于“学院派”师资，主要来自负责学生就业的行政部门和负责商业教育的教学部门，这些师资大多缺乏创业实战经验和企业工作经历。近年来一些高校为了加强创业教育的实践性，也聘请了一批企业家或创业人士担任创业导师，但整体上缺乏制度保障和资金支持，加之外请的企业家或创业者缺乏教学经验，教学效果不尽如人意。

二、大学生网络创业的对策建议

1. 大学生应深入研究市场需求，对网络创业项目合理定位

首先，大学生应结合自身专业优势和兴趣爱好，研究市场，选择合适的网络创业领域。确定是做专注于某类商品交易的电子商务网站，还是做满足学生、白领或商务人群交友和游戏需求的社交网站。在此过程中，必须对行业特点和消费人群做深入分析，发现市场空白点，尽量避免在激烈竞争的领域里盲目扎堆的现象^[4]。

其次，在所选择的领域里合理定位，进行差异化竞争，确立自己独特的竞争优势，打造品牌形象。做 B2C 电子商务的凡客诚品，以低价时尚的品牌形象出现，用 9 块钱的丝袜、29 块的 T 恤、59 块的帆布鞋迅速吸引了无数时尚男女；再以点评网站中的豆瓣为例，“文艺、小资、优雅”是豆瓣自创办之初就坚持的品牌特性，豆瓣读书、豆瓣电影、豆瓣音乐三大版块无不诠释着这样的品牌内涵。对于互联网企业来说，坚持清晰独特的定位，是改变用户鼠标移动方向的最有效方式。

定位需要合适的策略来支撑。针对象牙塔里的少男少女，崇尚个性，喜欢求新求变，我们该提供什么样的商品或服务？针对生活节奏快、生活压力大的都市白领，又该提供什么样的商品或服务？消费需求存在差异，我们所提供的商品或服务必须明确针对目标客户群的需求。

2. 提高自身综合素质

大学生网络创业者要具备良好的综合素质，包括心理素质，以及一定的管理、电子商务、财务等专业知识，完善自身的组织领导、协调和沟通能力。如果将资金、项目看作“硬件”，那么创业者的综合素质是必不可少的“软件”。创业者的综合素质往往决定企业的未来。

大学生作为一个充满激情的群体，与网络的年轻、时尚、充满机遇有着天然的契合度。但是有梦想必须有毅力，在遇到挫折时勇敢面对，才能在激烈的竞争中求得生存和发展。同时，大学生创业必

须具备一定的管理知识,能够在周密的市场调查基础上,最大限度挖掘客户的潜在需求。对直接影响销售收入的价格这把双刃剑,艺术性运用,灵活调整,既要保证利润,又不会因为价格过高成为阻挡客户消费的障碍。另外,创业者要具备良好的网络推广能力,通过各种推广途径向目标消费群宣传自己的产品和服务,包括运用搜索引擎,借助知名的电子商务平台,利用论坛、QQ群、博客等。鉴于网上交易的特殊性,比如交易双方身份的真实性,网上所提供商品描述的准确性,物流配送的及时性等,导致信用成为影响网络消费的关键因素。网络创业者必须清楚地认识到树立信誉的重要性,培养良好的服务意识,提高客户忠诚度。

大学生的领导能力对于网络创业的成功至关重要。阿里巴巴的创业团队一直以来被称为商业史上最成功的创业团队,这完全基于马云对团队强大的精神领导力。网络是新兴媒体,每天都在出现新生事物,在网上创业的过程中,难免会出现团队成员对经营方向、经营模式等看法不一,团队出现分裂的情况,因此大学生应有意识地培养自身的团队领导能力。

3. 提高网络创业风险意识

资金风险是大学生网络创业的主要风险,资金链断裂常常成为网络创业初期无法突破的瓶颈。大学生创建网站时,需要逐项考虑网站的建设成本,建成上线后的推广成本,物流配送成本等,分析需要多长时间可以收回成本,多久可以开始盈利等问题。没有足够的资金,一是缺乏“过冬”的资本,二是缺乏“造血”功能,无法实现盈利,这两个问题已成为很多网站的“死穴”。

虽然大学生大多选择开设投入资金较少的网店,但是网店要持续经营需要连续进货铺货,需要账面上具有一定的现金流。如果市场销售状况不好,必然出现库存,无疑给资金风险承受能力较差的网店造成较大的资金压力。

网上创业,需要建立起顺畅、可靠、有优势的货源,可大学生创业初期,需求不稳定,往往只能零散组织货源,这将给经营带来较大风险。一是零散进货价格高,加上利润空间,卖给顾客的价格必然过高,无法吸引顾客;二是渠道不稳定,当顾客需要时,很难马上找到,影响顾客对网店的信心;三是自己喜欢的样式和品种顾客未必喜欢,会造成产品积压;四是品种、规格不齐全,产品过于单一,顾客将转而选择其他产品更丰富、品种规格更齐全

的商家。因此,大学生应认识到网上经营的货源风险,尽量寻找供货方式灵活,能够建立稳定合作伙伴关系的货源。

4. 高校应构建大学生创业教育体系,合理引导大学生网上创业

网络创业教育是引导大学生借助网络这个平台进行创业的教育,其内容需要跟上网络信息技术的发展,适应社会对电子商务的需求,培养大学生创业者在网络技术和网络经营方面的学习能力、实践能力和创新能力。学校除了选用实用的、前沿的教材,聘用高素质、有相当实战经历的师资队伍之外,还可以尝试其他创新性的培养模式,比如高校之间可以相互联合,打破门户之见,共享资源,借鉴经验。在网络创业型人才培养方案制定、相关专业及课程建设、技能型课程教学实施、实践实训基地等方面开展全方位实质性合作。同时,有效开展和网络企业之间的合作,聘请网络成功人士和网络资深技术人才作为创业导师,进行创业实战指导。另外,鼓励学生参与各种网络创业挑战赛,充分利用多种机会和平台,锻炼大学生网络创业的能力。

三、结语

近年来随着网络环境不断改善,越来越多的消费者开始接纳并喜欢上网络购物方式,开始尝试各种网络产品和服务,网络市场潜力巨大,这为面临巨大就业压力的大学生通过网络平台实现创业梦想提供了机遇。但是大学生不能只靠激情创业,应该深入分析网络创业中的各种风险,提高自身综合素质;高校应扮演好大学生的创业指导角色,共同提高大学生网络创业成功率。

参考文献:

- [1] 阿里巴巴商学院网络创业研究中心. 大学生网络创业现状与趋势: 中国大学生网络创业研究报告[R]. 电子工业出版社, 2010.
- [2] 马韵. 从淘宝开店热看大学生网络创业的机遇与挑战[J]. 成才就业, 2010(2): 9-11.
- [3] 朱振岳. 大学生网络创业要靠实力[N]. 中国教育报, 2009-10-10.
- [4] 赵彩瑞, 郭思远. 小小网络投资创业, 怎的一个低投入高回报[J]. 中国大学生就业, 2008(4): 17-19.

[编辑: 胡兴华]