

浅析高职电子商务专业学生网络创业能力的培养

张健

(武汉商业服务学院, 湖北武汉, 430056)

[摘要] 全面提升高职电子商务专业学生的网络创业能力, 应当以网络零售、网络团购和网络服务为培养项目; 以校内专项资金和项目收益资金为培养资金; 以免费网络购物平台、收费网络购物平台和自营网络购物平台为培养载体; 以创业导师引领、创业学员激励和创业团队竞争为培养模式; 以校内网络创业孵化器、校内外网络创业比赛和校外风险投资者资助为培养途径。

[关键词] 高等职业院校; 电子商务; 网络; 创业; 能力培养

[中图分类号] G718.5 **[文献标识码]** A **[文章编号]** 1674-893X(2011)05-0112-03

网络创业能力是电子商务专业学生应当具有的重要能力。本文拟就其培养目标、培养项目、培养资金、培养模式等方面作一浅析。

一、培养目标与培养思路

(一) 培养目标

高等职业院校的人才培养目标应有别于本科院校, 应该更多侧重专业技术、动手能力的培养。结合电子商务专业的特色和优势, 在网络创业培养方向的引领下, 其培养目标应锁定为: 紧随网络发展的趋势, 培养志力于借助互联网这一载体进行创业, 了解网络创业的特质; 熟悉网络创业的赢利模式; 掌握网络创业所需的技能; 精通网络工具使用的青年人, 帮助他们逐步走上网络创业的道路。

(二) 培养思路

在确定了培养目标的基础下, 其培养思路可以进一步优化为: 首先, 在对成功网络创业案例分析的基础上, 总结网络创业所需的各项专业技能和专业素质; 其次, 通过网络创业相关的案例, 导入网络创业以及电子商务相关知识的讲解, 引导学生形成对网络创业的感性认识; 再次, 将网络创业所需的专业技能和专业素质进行有效分解与整合, 形成若干个实训项目, 采用“教、学、做”一体化的教学模式, 帮助学生掌握实训项目所对应的专业技能和专业素养; 最后通过校内的网络创业孵化器, 以

真实的网络创业项目为蓝本, 以商业实战为目标, 以创业小组为团队, 以赢利能力为考核标准, 来帮助学生形成网络创业综合能力, 从而为其走上网络创业之路助推一臂之力。

二、培养项目

(一) 网络零售项目

根据相关调查数据显示, 网络零售是近年来电子商务迅猛发展的应用领域之一。网络零售项目以其投资小、门槛低、市场大、风险可控的特点被越来越多致力于网络创业的有识之士所青睐, 因此对于高职院校的电子商务专业学生而言, 该项目应该是进军网络创业领域比较理想的选择之一。义乌工商职业技术学院的人才培养实践例证就反映出网络零售项目有比较高的可操作性, 也易于吸引学生网络创业的热情和兴趣, 所以应把此项目作为学生网络创业能力培养的重点项目。

(二) 网络团购项目

2010年被称为中国网络团购元年, 在这一年大大小小的团购网站层出不穷, 网络团购项目以其实惠、便捷、贴近消费者需求等特点被越来越多的网民所喜爱, 大量的网络创业者以及风险投资纷纷进入这一领域。网络团购项目具有终端需求强劲、市场潜力巨大、投资少门槛低等优势, 并且已形成稳定的赢利模式, 因此可以尝试通过网络零售项目实

[收稿日期] 2011-08-25; **[修回日期]** 2011-09-28

[基金项目] 武汉商业服务学院 2010 年院级科研项目《基于创业导向的高职电子商务实践教学创新研究》(2010G009)

[作者简介] 张健 (1981-), 男, 湖北武汉人, 武汉商业服务学院商贸学院讲师, 主要研究方向: 电子商务。

战，对具备一定的网络创业技能的同学来开展，并且最好考虑组建网络团购项目组来实施，这样实战效果会更有保障。

（三）网络服务项目

对于具备某一方面突出专业技能的学生可以考虑借助网络服务项目来从事网络创业，例如精通 Photoshop、CorelDRAW 等软件使用的学生可以提供图片处理与网络店铺装修等服务；文笔好又有较强推广能力的同学则从事营销软文写作、淘宝客推广等网络服务；而精通外语的同学则可以考虑涉外购物网站代购等服务。这一创业项目风险和投资都很低，但对专业技能有较高的要求，因此不适合在学生中大范围的采用，对个别确有专长的学生可以采用个性化的网络服务项目作为其网络创业的突破口。

三、培养资金

（一）校内专项资金

对于进入校内网络创业孵化器的学生，建议建立专项的网络创业扶持资金，一方面用于校内网络创业孵化器的建设和日常开支；另一方面对于困难学生在网络创业方面进行一定的资助。校内专项资金的来源，可考虑向院校争取，按进入网络创业孵化器的学生人数，从其向院校缴纳的学费按按一定比例下拨到所在系部，由系部建立经费管理台帐，而经费使用则由教研室来安排，确保网络创业孵化器正常运转的资金支持。

（二）项目收益资金

学生进入网络创业孵化器后，从事网络创业相关活动，一般而言项目运营会产生赢利，则将收益大部分资金作为学生参与生产性实践的奖学金，对有贡献的学生进行适当的奖励，以此来调动学生参与实践的积极性，而剩余的资金一部分用于支付聘请校外创业导师的酬劳，另一部分则作为网络创业孵化器的留存资金，用于网络创业孵化器的建设和发展。对于项目收益资金同样应建立台帐，加强对资金的使用和管理。

四、培养平台

（一）免费的网络购物平台

通常对于刚接触网络创业的学生而言，最好选择免费的网络购物平台进行个人网店运营体验。通过免费的网络购物平台，让学生掌握个人网店的运营方法和技巧。可以考虑选择淘宝网、拍拍网等大型的网络购物网站，用学生个人身份证进行注册，一方面可由学生自行寻找货源，另一方面也可由系部与企业进行沟通和对接，引入企业产品以供学生进行网络零售创业实践。

（二）收费的网络购物平台

免费的网络购物平台毕竟功能有限难以做大做强，对于个人网店经营有成效的学生，可以建议其登陆收费的网络购物平台，通过付费获取更强大的网店后台管理功能和服务。应当鼓励创业热情高、业务能力强的学生组建创业团队，吸纳其他同学共同参与，告别单打独斗的低水平发展阶段，甚至还可以考虑办理相关工商行政登记手续，申领营业执照，从而进军淘宝商场、QQ 商城、乐酷天商城。

（三）自营的网络购物平台

对于网站建设能力、推广能力比较强的个别学生可以建议其采用自建网站来从事网络创业实践，这种方式对学生网络应用的综合能力要求很高，因此它不适合大多数学生的网络创业能力的培养。如果能与外部企业合作，获得外部企业资金和货源支持，也可以考虑由创业导师领衔，可以借鉴凡客诚品、麦考林的模式，为企业建立自有品牌的自营购物平台。此外，如果学生能提供比较有创意、有市场潜力的商业模式，也可以考虑鼓励其组建团队自建自营。

五、培养模式

（一）创业导师引领模式

创业导师的选聘对于网络创业人才培养的成败至关重要，一方面可以从校内专职教师中选择有工作热情、专业水平高、年富力强的老师担任；另一方面还可以从社会上招募有 IT 背景、有创业经历、专业技能强的能工巧匠安排进入网络创业孵化器对学生进行指导。创业导师可以作为创业项目的负责人，带领学生来参与网络创业实战，结合学生

的专业特长和个性特征,赋予其特定的工作角色和职责,由创业导师来引领创业小组内的学生各施其职、团结协作,并根据每个组员的业绩作为考核评价的标准。

(二) 创业学员激励模式

应当鼓励创业小组内的各个学员之间良性竞争共同进步,可以根据网络创业项目的业务特点设定与考核评价密切相关的 KPI 指标 (Key Performance Indication 即关键业绩指标),鼓励创业学员挖掘自身潜能。还可以考虑将 KPI 指标与实践考核评价、奖学金评定等关联起来,形成动态的评价机制,积极促进学生在校内完成知识到能力的转化。除了物质激励之外,还可以采用竞赛评奖的方式,设定诸如“月度业绩状元流动红旗”颁发给优秀学员。

(三) 创业团队竞争模式

网络创业项目发展到现阶段已不再是人与人的竞争,也不是资本与资本的竞争,更多的是创业团队与创业团队之间的竞争,越来越多的风险投资机构除了关注投资项目的赢利能力之外其次关注的就是创业团队,因此创业团队的建设对于创业成功是不可或缺的。在校内网络创业孵化器中引入创业团队竞争模式,采用业绩导向评价模式来考核和评价团队,结合“末尾淘汰制”将业绩排名最后的团队解散,将成员安排到其他团队中,不断的周而复始循环往复,形成良性循环,在这一螺旋上升的过程中,不仅仅创业团队的业绩在提升,身在其中的每一名学员的业务能力也随之不断提高。

六、培养途径

(一) 校内网络创业孵化器

校内网络创业孵化器是指由学校投资在校内建设的具备开展网络创业活动相关条件的生产性实训基地。对于网络创业孵化器而言,由学校购买若干电脑、网络连接设备、办公器材以及办公桌椅,

提供电源以及网络接入,并对孵化器进行简易装修,具备互联网产业生产经营所需的基本条件,根据创业项目的需求,甚至还可配备小规模仓储场地。入驻网络创业孵化器的学员或创业团队无需额外资金投入即可开展经营活动,对于生产经营所产生的赢利,可以提取很小的比例作为网络创业孵化器维护和管理的费用。

(二) 校内外网络创业比赛

在校园内举办网络创业比赛,通过比赛吸引学生积极参与。对于低年级的电子商务专业学生参加比赛主要发挥其创意,提升其电子商务意识,而对于高年级的电子商务专业学生参加比赛主要提升其创业的综合能力,特别是专业技能与执行力。网络创业比赛可以设定不同的创业主题,学生根据其意愿和特长进行选择,从参赛方案设计到方案执行再到实施总结,在实战中来提升学生的创业能力。校内创业比赛取得优异成绩的团队可以推荐其参加校外的创业大赛,例如“全国大学生电子商务创新、创意及创业挑战赛”、“建行 e 路通杯全国大学生网络商务创新应用大赛”,对于有志于网络创业的同学而言都是很好的锻炼机会。

(三) 校外风险投资者资助

个别已在校内网络创业孵化器取得非常好业绩的创业学员或团队,如果其网络创业项目赢利模式新颖、有市场潜力、发展空间大并且未来赢利前景非常乐观,可以考虑与校外风险投资机构接触,努力争取获得校外风险投资者的认同与支持,积极寻求其资助进一步把创业项目做大做强。在这一过程中,创业导师应给予学生足够的引导,帮助其全方位认识风险投资,理解合作所带来的双赢,以正确而积极的心态去面对风险投资,科学规划和合理使用风险投资,从而促使创业项目更好更快的发展。

[编辑: 颜关明]