

中职生在校创业工作室运营模式初探

——以“和·影”学生创业工作室为例

张梦菲 彭蒙恩

(珠海市第一中等职业学校, 广东 珠海 519000)

摘要: 近年来各大高校积极发展“创新、创业”教育,但在中职学段创新创业领域无论从理论还是实践均缺少“大众”型的成功案例,如何利用最小的经济和人力成本组建创业工作室,如何在中职学校艺术设计专业探索出适用的运营模式是目前探索中职生在校创新创业项目的重点。

关键词: 学生创业; 运营模式; 校企共建; 工作室

一、“和·影”学生创业工作室概况

近年来,从国家各级各部委到各省市地区及高校均在大力鼓励“创新、创业”,我学校亦大力支持各专业部及学生在校期间利用所学专业技能创新创业,争当创客,和影工作室即为我校创业大潮的产物。

由于学生年龄较小,对创业知识了解较少,缺乏相关创业课程指导及市场调研经验,工作室创业主体为在校生,在校学习创

业管理知识及专业技能,为毕业后步入社会独立创业奠定管理经验及技术基础。“和·影”工作室自成立以来,经过不断的探索,规模由最初的四五人到现在的十几人,完成了大大小小的校内外订单 50 有余,并长期为学校提供宣传拍摄服务,已初步形成稳定的管理模式。

二、中职艺术设计学生创业意愿调查分析

为了更加精准、直接的了解在校中职生的创业意愿及创业兴趣领域,对本校艺术设计专业学生创业意愿进行系列调查问卷,问卷结果显示,超过半数的同学有创业意愿,但是没有尝试过创业,仅有 2.55% 的同学正在创业,说明同学们具有创业的热情但缺乏系统的学习创业先关知识。

问卷另一层面显示出,80% 以上同学认为创业初期最大的困难是经验和资金。那么如何在校内创业工作室协助同学们解决同学们的困难,就是工作室日常教学的重点。



图 1 为调查问卷结果数据

三、在校学生创业可行性分析

(一) 场地设备及人员

目前各中职学校艺术设计专业大部分均有开设摄影先关课程,

学校拥有摄影器材设备及场地,解决了调查问卷中同学们担忧的资金问题,学校免费提供场地及设备。人员方面,学校拥有经验丰富的摄影教师团队,学生通过一年级基础课程学习已然掌握基

础摄影知识，这为摄影创业工作室的成立奠定了充分的基础。

(二) 初期项目开发

拥有了场地设备及人员，创业工作室成立初期能否存活下去最重要的就是能否承接项目，赚取利润，能否在短期内建立工作室创业学生的信心。在工作室运营初期，要注重校内项目的开发，如校内学生证件照、教师证件照、班级合照、学生艺术照、教师亲子照等，重点客户为校内人群，压低价格，以大量的项目拍摄快速提升工作室成员的技术水平。

四、“一共建多共营”运营模式

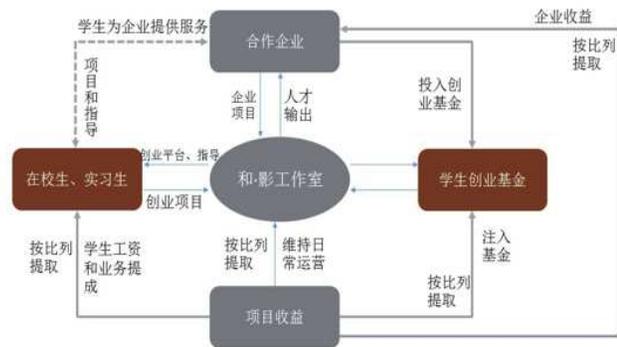
由于中职生年龄小、身心发展不够成熟等客观条件的制约，高校的创业经验并不适用，这就需要通过实践，形成一系列适合于中职生创新创业发展的制度，探索出一套适用于中职生的创新创业的实践模式。“和影”工作室通过两年的运营，总结出“一共建多共营”运营模式。

(一) 一共建

与本地摄影机构签订长期共建协议，学校方提供固定场地，企业专业摄影师定期来校提供技术指导；企业方提供适合工作室学生参与的商业摄影案例并带学生参与从洽谈—约期—拍摄—选片—后期等全部流程；企业协助工作室完善各方面管理制度，如财务、人力制度、客服等方面。企业全面参与工作室的运营与管理，为工作室提供包括专业技术、管理经验、客户项目等支持。

(二) 多共营

由于校内工作室客户资源受限，工作室在承接校外商业案例方面具有局限性，校内客户资源有限，必须要积极开发拓展校外项目，经过多次尝试与探索，工作室在与一家企业共建的同时，与多家企业共同运营工作室，发动从事摄影行业及自主创立工作室的毕业生，将小型商业项目外包给和影工作室学生，这样既解决了校外项目难挖掘的问题又大大提高了工作室的对外宣传力度。



和影工作室创新创业运营模式

图4 为工作室运营模式



图2 为校企共建工作室牌匾

- 19-20学年摄影工作室工作总结.doc
- 2019-20学年工作室开展申请.doc
- 和影工作室 致家长的一封信.docx
- 和影工作室财务制度.doc
- 和影工作室管理制度.doc
- 和影工作室客服工作指南.doc
- 和影工作室留校实习学生申请.doc
- 和影工作室社团活动制度.doc
- 和影工作室实习生工作制度.doc
- 和影工作室运营方案(拟定)(1).docx

图3 为工作室各项制度方案

五、经验分享

(一) 立足眼前从小做起

中职学段的学生创业工作室一定要立足眼前，贴合实际，不能好大喜功，先思考现有的专业、设备、场地、师资能够满足哪种类型的工作室，切不能在无专业及设备师资的情况下跟风盲从。工作室成立之初承接项目要小而精，有限选择校内学生及教师作为第一批客户，形成企业公众号，定期推送作品，做好推广宣传。

(二) 依托企业客户共享

在校学生创业缺少的是客户资源，“和影”工作室运营一年后，基本校内师生客户资源已经逐步减少，可拓展资源逐渐萎缩，此时工作室若要进一步发展必须要依托企业的客户资源和技术指导，做到“一共建多共营”逐步拓宽客户领域才能更加长久的保持工作室的活力。

参考文献：

[1] 袁晓维, 陈衡. 工作室模式下的创新创业人才培养研究 [J]. 创新创业理论与实践, 2019 (6) .

[2] 陈雪仪, 卢晓哲, 庄泽楠, 等. 以工作室为载体的大学生创新创业模式新尝试 [J]. 人才资源开发, 2015 (020) : 64-65.