

高职院校大学生创新创业的商业模式研究

李 丹

(广州城建职业学院创业教育学院, 广东 广州 510000)

摘要：在互联网科技不断蓬勃发展的大环境下，公司间的核心竞争就是对商业模式的争夺。高职学生要想在创新创业过程中取得成功，找到好的商业模式尤为重要。本文通过对高职院校大学生创新创业的商业模式研究和分析，提出高职学生创新创业商业模式优化的建议。

关键词：高职生；创新创业；商业模式；路径

一、商业模式的含义

商业模式是公司运营过程中，公司和外界的有关利益者产生的一个交换结构，为了让顾客获得最大的价值，企业将所拥有的资源整合在一起，从而建立一个有着强劲的市场竞争力的运营系统，根据顾客的实际需求为客户提供最好的服务和商品从而为企业创造最大化的收益。商业模式的建立对于企业建立市场地位和核心竞争力至关重要。良好的商业模式是企业持续发展与确立竞争优势的源泉。

二、基于商业模式画布的九大模块内容

商业模式画布是指一个可以协助企业创始人产生新想法、保证他找对目标用户需求并合理进行解决的工具。商业画布不但可以创造更多灵活变化的商业计划，同时也更易于满足用户的需要。更关键的是，它还能够使商业模式中的各模块间标准化的建立，从而加强模块之间的交互（如图1）。



图 1：商业模式画布

商业模式画布共有九大模块内容。

（一）客户细分

客户细分法是为了描述一个公司所需要服务的不同群体或机构。客户组成了公司商业模式的核心。一家公司缺乏顾客，就不能够长期生存。为更好地满足顾客，公司会将顾客进一步细化，各个细分领域的顾客有着共同的需要、共同的行为以及其共同的属性。

（二）价值主张

价值主张，是指将特殊客户进行细分，并为他们提供市场价值的一系列产品与服务，它也是企业商业模式中重要的组成部分。消费者选择某家公司的动机，在于他解决了消费者的问题或者实现了消费者的需要。所以，组成价值主张的基本要素是商品服务及其目标市场。

（三）客户关系

公司与特定客户细分群体建立怎样的关系，如何和目标客户打交道，客户的黏性、忠诚度是需要客户关系来保证的。好的客

户关系可以给公司带来更多的销售和业绩。

（四）渠道通路

如何把商品和服务用于细分的目标顾客并传达其价值主张。渠道、分销商和产品的传播途径，形成了公司与相对顾客的直接接口界面。而途径与通路则在顾客体验中扮演着关键角色。

（五）关键业务

关键业务是企业用来描述其商业模式的可行性，完成的各项业务。任何商业模式都需要许多重要的经营活动。这些关键业务是公司能够顺利运作的键问题。关键业务也会因商业模式的不同而有所区别。例如联想公司是计算机生产商，关键业务是供应商的管理，而微软公司是软件生产商来，所以他们的关键业务是软件开发。

（六）核心资源

核心资源是让模式高效运作的最关键因素。每种模式都要求核心资源，而这种资源将使公司得以创建并提出价格主张，与目标客户的细分消费群体建立关联从而获得最大利润。不同的模式，所要求的核心资源也不同。比如汽车制造商需要先进的制造设备，而汽车设计商则要关注于人才资源。核心资源也可能是指实物资本、金融资产、知识资产或人才。

（七）重要伙伴

重要合作伙伴是指能够给予企业战略帮助的重要伙伴，是为了让商业模式有效地运转所需要的供应商和合作者之间的联盟。

（八）收入来源

收入来源是指公司在每个顾客群体中所获得的，在创收中扣除成本费用后的全部现金净收入。但假如说顾客是公司商业模式的心脏的话，那总收入来源便是动脉。公司给顾客提供什么样的价格，才能使它的顾客真正乐于花钱来买产品。只有解决了这个问题，公司才能从其顾客细分群体上发现一种或多种收入来源。

（九）成本结构

降低不必要成本是企业获得更大收益的十分重要的方式，同时在之前所有 1-8 的步骤中所涉及到的成本都应该在这个阶段做详细的评估。

三、高职学生创新创业商业模式的路径分析

（一）孵化园模式

孵化园又被叫作大学生创业孵化基地，是由政府部门或民营企业与大学联合为大学生创业者提供的共享服务空间、商业网站、技术评估、咨询策划、项目咨询等方面的系统性和智能型的服务平台。创业企业在经过评估许可进入孵化园后，创业者可以获得政府的政策支持，降低创业风险，从而形成基本的生产经营能力，真正实现创业。孵化园的出现，对大学生创新创业的发展有着重要作用。大学生在创业的过程中将面临多方面的问题，如企业管理框架的制定和调整、公司策略的制订和执行、公司架构、市场营销活动的实施、对人力资本的管理等。这些问题的破解，一方面需要创业者以及创业团体自己的力量，而另一方面，由孵化园所提供的咨询机构，如咨询企业也可以协助处理。另外，孵化园也给大学生创业带来了许多机遇。如：创业者间的沟通和协作，以及创业知识、经验和信息的共享，从而很好地发挥创业成功的“集群效应”。高职专业学生通过孵化园模式来实现自主创业，可以取得事半功倍的效果。

（二）加盟连锁模式

高职学生虽然对于创业有很大的热情，干劲十足，但是他们能力与知识水平与本科生存在一定差距，知识创新能力较弱。另外他们在校学习，没有实际的工作经验，所以创业对于他们来说是一件很困难的事情。在这样的情况下，高职学生创业可以选择加盟连锁模式。加盟创业的优点，一方面在于可以积累经验和资金，另一方面其风险较低，保障到位。它是一种比较常见的创业方式，这种模式对高职生创业会更加简单。加盟的创业模式可以分为两种类型，分别是加盟产品和加盟技术。加盟产品，比如现在的品牌店，就是从这些品牌店进货，专门销售这些品牌的产品。通过加盟，创业者只能够售卖这个牌子的产品，很轻松地就能够取得消费者的信赖。因此，大学生们省去了自己打开的市场认同度、独自研发核心技术等各种困难，创业并获得成功的可能性也有了提高。还有一种就是加盟技术。一般在餐饮行业当中会经常出现加盟技术的现象，比如说肯德基、奶茶店等。这些餐饮企业都有自己独特的烹调技术，还有一些有特色的产品，加盟店可以学习总部的技术，在店内销售总部的特色产品。

（三）平台模式

平台商业模式是指将多个特定群体联系起来，为他们创造一个符合所有人群需要的互助机制，并以此获益的商业模式。它是一种新型的网络商品交易运行方式，它通过互联网技术进行产品的线上销售活动。由于网络技术的蓬勃发展，平台型商业模式逐步兴起，并已成为中国新经济时期的重要经济体。包括网络商业平台的淘宝、京东商城、滴滴打车，美团外卖等。平台的出现改变传统的商品运作方法，将商品的制造、销售、售后服务等因素结合到一起，这不但使价格更贴近其实际价格，同时使资讯的传播更加顺畅。公司可以比较精准地捕捉到消费者的需求，消费者就可以更多地参与到产品设计的环节中。

（四）微小企业创业商业模式

对于刚刚毕业的高职学生来说，主要是通过以微型企业为创业目标，然后为自己创新创业提供机遇等。如在现在市场经济环境下，大学生在进行创业时大多是些微型公司，并且大多是通过网络的形式进行经营和销售。例如：O2O 商业模式、开展一些小产品的互联网营销、创办小型的产品开发企业等。另外，一些大学生也利用各类自媒体、直播等方法，进行微小公司的创业。

四、基于高职学生创新创业商业模式优化的建议

由于创业内外部环境的不确定性和自身高度的局限性，高职学生创业在生存和发展方面都会面临着挑战。所以，建立并调整一种成熟合理的商业模式并最大限度地提升公司运作绩效对他们而言有着关键意义。

（一）不断累积核心资源

在创业企业发展到一定阶段，核心资源是企业成长路径中最重要的累积。在创业前一阶段资源累积的关键与否，对下一阶段创业企业的适应能力和成长能力有着很大的影响。因此，对于高职学生来说，要适时地积累和调整核心资源，将其转化为品牌、声誉等无形的资源，从而实现其创业成功及企业生存发展概率稳步地提升。

（二）深度依托互联网+商业模式

现今时代的发展离不开互联网，对于创业企业也不例外。高职学生在创业之初，狠抓商业痛点，在网络环境下，运用平台模式、跨界商业模式等新型商业模式。要长远发展，更要大力依托互联网。既要重视用户体验来优化服务流程，又要精化客户细分，挖掘更深层次的用户需求，也要利用互联网技术整合优势资源，以满足用户个性化、多元化需求。

（三）优化调整渠道通路

农村电子商务+短视频内容营销模式，是短视频服务领域对于商品变现的又一次尝试与产物。其以用户为核心，通过打造最有价值的农村场景化视频内容，从而引起用户兴趣，并激发用户购物欲，从而完成流量的变现。很多高职学生作为自媒体的创业者，利用抖音平台、快手等平台，进一步优化其产品销售的渠道通路。其途径主要有：在短视频宣传阶段增加短视频的内容与新意，并增加观众与粉丝之间的互动性；以维持良好粉丝关系、增强粉丝黏性为基础；从电子商务营销环节中把控服务质量，跟踪售后反馈，强化电商和短视频二个平台的高效融合，以实现企业可持续发展。

（四）开拓创新关键业务

现在各种奶茶店不断兴起，一些高职生加入到这种成本低的奶茶加盟店中。然而也存在诸多不利因素的影响：市场门槛低，竞争者很容易进入，市场竞争更激烈，威胁着奶茶店的生存，同时还有替代产品的威胁。这种情况下，奶茶店要想存活，可以通过创新关键业务：针对第一类商品来说，可考虑在奶茶口味味道方面寻求突破以满足学生的消费需求；而对于第二类商品，可以开发更多的物料组合，如推出：“大杯奶茶+蛋糕+冰淇淋”的消费组合来额外增加产品的附加值。

（五）高职院校加大对学生的扶持力度

首先，高职院校大力开展学生创新创业活动，让学生对创业的知识有更加深刻的理解，同时还可以积累经验，为将来创业奠定基础。技术壁垒低、模仿复制性高、成本低风险低的生存型创业，能让他们快速地进入到真实的商业情境。同时鼓励学生参加各种创新创业类比赛。其次，高职院校加强创业孵化基地建设。开办高校孵化器可以促进学校与企业之间的合作，为学生提供更多的资源，让他们能够适应现在的市场环境，同时借助企业的力量给他们组织各种实践培训，通过这些活动让他们积累更多的经验，有助于他们未来的创业。再次，高职院校多给学生搭建互联网创业平台。通过搭建平台，将学生创新创业实践活动进行有效的引入，实现资源的对接，提高他们创业的成功率。

五、结论

高职学生创新创业既有机遇，也存在挑战，应该利用自己专业知识及经验进行新商业模式的探索。文章通过分析几种创新创业的商业模式，并对高职学生提出相关商业模式优化的建议，可有效帮助高职生明确自身人生价值，实现人生理想，并得到更加全面的发展。

参考文献：

- [1] 武文韬. “互联网+”环境下大学生创新创业的商业模式分析[J]. 创新科技, 2016(01)
- [2] 王建龙. 互联网背景下大学生创业模式选择与路径优化[J]. 科技创业月刊, 2018(31)
- [3] 龙雄辉, 苏丹. 培养高职院校大学生创新创业能力的研究[J]. 南方职业教育学刊, 2015(4): 4.
- [4] 李兆亚. 浅析高职院校大学生创新创业训练计划项目的研究和实践[J]. 科技经济导刊, 2016(27): 1.
- [5] 刘春玲, 杨帆, 冯伟. 大学生创新创业商业模式的研究[J]. 中外交流, 2017(023): 156.
- [6] 曹立静. 高职院校创新创业指导教师队伍建设的问题与对策[J]. 商业文化, 2021(7): 2.
- [7] 李娟. 论高职院校大学生创新创业能力的培养途径[J]. 都市家教(下半月), 2014(003): 3, 4.
- [8] 康舒. 地方高职院校大学生就业能力提升的研究[D]. 延边大学, 2016.