

弘扬中医文化打造健康城市背景下的大学生创业实践研究 ——以湖北科技学院“黄飞鸿热灸理疗馆”为例

陈奕洁

(湖北科技学院)

摘要: 本文着眼于当前文化背景, 立足于从国家到地方的政策机遇, 实践研究大学生创业项目“黄飞鸿热灸理疗馆”民族中医文化品牌, 打造“健康城市”、“互联网+”为创新理念, 提出全面的大学生创业计划实施。黄飞鸿清末民初著名武术家、一代宗师, 同时也是一名著名中医, 是中华文化集大成者与传播者! 1886年在广州开设了至今仍然闻名于世的跌打医馆“宝芝林”, 被当时的两广总督张之洞授予“医艺精通”的牌匾, 并传承下来了很多风湿骨痛、跌打损伤的秘方, 造福于世! 黄飞鸿健康产业有限公司是由黄飞鸿嫡孙、宝芝林文化传承人、黄源德先生发起的一家以健康产业、文化传播、生物科技研发三大产业为核心, 集科研、生产、销售、服务为一体, 具有百年文化传承的多元化民族企业。公司秉承“传宗师之志, 承鸿业腾飞”的民族使命; 坚守“心至孝, 行致远”的初心。本项目是湖北科技学院音乐学院的大学创业实践项目, 加盟民族品牌造福一方百姓, 习主席在福建考察调研时曾经说过: “人民的幸福生活, 一个最重要的指标就是健康。健康是1, 其他的都是后面的0, 1没有了什么都没有了。”

本文通过对创业实践模式的研究以及“互联网+”背景下创业所遇到的瓶颈等方面进行探讨, 从而提出大学生在跨专业、跨学科、不同年级团队选择创业过程中的定位、团队协作及创业实践、实战浅析。

关键词: 大学生创业 湖北科技学院 黄飞鸿热灸 实践研究

一、湖北科技学院音乐学院“黄飞鸿热灸理疗馆”创业实践意义

2019年的新型冠状病毒对全民健康提出了新需求, 中医文化博大精深, 湖北科技学院音乐学院大学生创业实践研究“黄飞鸿热灸理疗馆”民族中医文化品牌。跨专业在创业方向的选择, 完全脱离自身所学专业方向和学科, 选择了热门创业方向的创业领域为起点。我们的创新是在传统中医文化的基础上改良, 再传播。在新的历史时期, 中医文化必须要与社会发展和人民大众日益提高的需求相适应, 打造健康城市圈。本项目提高了学生创业的实际应用能力, 教会学生拓客、引流、引流商业技巧同时学习中医文化等跨专业知识实践研究, 让学生毕业后更好的融入社会创业, 提前获得课本外的知识。本项目提供多个大学生勤工俭学岗位, 大学生就业就会。本项目有利于传统中医文化的传承和发扬光大, 能正确引导和发展学生们的兴趣, 陶冶情操, 增强学生们的民族自豪感和使命感。习总书记说: 没有全民健康, 就没有全面小康。党的十八大以来, 党中央对健康中国的勾勒和谋划, 首要关注的是人民的健康。在国内新冠肺炎疫情防控取得重大战略成果的当下, “健康生活”对于每一个中国人都有着更加不同的感受和意义。这个时候我们选择了弘扬传统中医文化黄飞鸿品牌平台“健康生活”不能不说具有时代意义!

一、湖北科技学院音乐学院“黄飞鸿热灸理疗馆”创业实践策略

(一)“健康城市圈”背景下的创业机遇

国家出台了一系列鼓励大学生在“互联网+”背景下创业的相关政策, 如提高“互联网+”创业补贴、免息贷款、场地保障等措施, 武汉市政府为支持高校毕业生参与“互联网+创业”计划, 对从事网络创业的高校毕业生, 提供了进一步的扶持政策, 如除了同等享受各项就业创业扶持政策之外, 参与“互联网+”创业的大学生还可进一步享有创业补贴、免息贷款、场地保障等措施, 并优先进入政府采购渠道, 每年都会择优扶持一批大学生“网店”作为政府采购企业。^[1]

在学校层面上, 除了进一步提升创业课程的设置和创业基地的扶持, 还给予创业学生理论和实践上的支持。湖北科技学院专门设立创新创业学院来专人专职管理, 可见高校也在不断加大对于大学生创业扶持的支持度。校领导也给予高度重视, 定期进行检查和指导, 学校给予大学生创业团队参与实践的机会, 既提高了参与团队的积极性, 也提升了创业团队的经验实战积累。

(二)“黄飞鸿热灸理疗馆”大学生实践创业研究

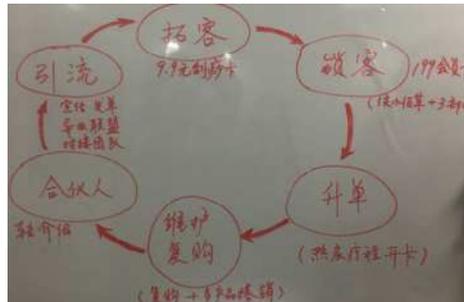
1.做好拓客引流及互联网+

中国互联网络信息中心(CNNIC) 统计数据显示, 截至 2016 年 12 月, 我国网民规模已达 7.31 亿, 互联网普及率为 55.9%。习近平总书记在网络安全和信息化工作座谈会上提出“要推动我国网信事业发展, 让互联网更好造福人民”。

图一: 零售营销新型模式



图二: 学生自制闭环拓客引流



1) 学习销售闭环模式去菜场、广场舞、超市发宣传单送红枣等、地推活动策划方案让顾客免费体验黄飞鸿祖传秘方产品。

2) 顾客登记建微信群, 每天在群里播放中医保健知识、让顾客在群里做分享提高品牌影响力、美团、抖音、朋友圈的推广实施做好互联网+。

3) 异业联盟 360° 解决客流问题, 遵循利他、利益捆绑的原则。

2.传承民族品牌黄飞鸿中医文化知识

图一: 湖北科技学院音乐学院大学生创业项目咸宁旗舰店文化墙



1) 中医文化博大精深,学习中医文化是对传统文化的继承与发扬光大。要求指导教师、馆主考取中医资格证书,指导顾客如何健康生活更好服务中老人群打造健康城市生活。

2) 店内传播中医知识、黄飞鸿产品文化墙。讲好品牌故事弘扬中医传统文化。

3) 传授从注重“治己病”向“治未病”的健康观念转变。

3.以咸宁黄飞鸿热灸理疗馆为例,打造健康城市实施方案与实践

图二: 调理好身体顾客送锦旗



三、“黄飞鸿热灸理疗体验馆”创业实践盈利方案

研究的终极目的是制定黄飞鸿热灸体验馆的盈利方案,在实践中如何盈利是关键问题,黄飞鸿热灸体验馆在全国有 3000+在谈到我们该解决的问题之前,我们要看我们面临的问题,关键在于握准这个市场。就目前 3000+家实体店及线上平台我们进行了一些数据调查和分析,以图表为列,大概总结了整个目前健康调理的环境:大健康环境火爆,黄飞鸿产品是黄飞鸿家祖传秘方配制的,专治颈肩腰腿疼,和由此引起的风寒湿毒调理一切亚健康。主要针对人群为中老年亚健康人群,这样的人群往往身上的痛症不是一两天形成,也进行过多种治疗,我们需要把握的是:我们是以调理为主的理疗馆,注重“治己病”向“治未病”的健康理念,所以需要耐心、宣传等模式进行盈利。



黄飞鸿热灸咸宁旗舰店项目团队已有资源

设备名称	单价(元)	数量	总价(元)
黄飞鸿品牌加盟费	88000	1	88000
店面租金	44900	1	44900
装修设计	46647	1	46647
热灸膏	695	63	43974
小佰草	118	46	5428

黄家老帖	98	1000	9800
山药粉	135	15	2025
人参阿胶饮	258	10	2580
骨倍康	200	35	7000
护眼冷敷贴	52	5	260
桃花灸	695	1	695
电脑(笔记本)	1750	1	1750
茶台	1478	2	2956
美容床	300	6	1800
学习费用	1800	2	3600
共计:(元) 261415			

团队与黄飞鸿健康产业有限公司有长期的合作协议,可调配该公司产品(价值 4.8 万元),指导教师张艺、馆主何孙强已取得中医资格证书。馆主提供 26 万余资金选址、装修、产品已经完成。法人为湖北科技学院音乐学院 2020 班周子权同学。黄飞鸿公司提供相关领域专业人员支持咸宁黄飞鸿热灸体验馆实践活动的开展,增强了项目的整体平台建设全面性。团队成员跨专业知识全面、扎实,全国已有 3000 千多家分店,另外项目实施的设施场地等条件都已经具备。



1、项目盈利实践计划:

(1) 与指导教师一起讨论项目学习最先进的闭环引流拓客方案,提出建议并修改。

(2) 指导教师全程参与到实践过程中,指导课题组成员严格按照制定方案实施,分阶段将任务分配到具体人员进行实践操作。

(3) 指导教师把握实践效果,根据实际情况及时纠正漏洞,提出修正意见,弥补遗漏,深化成果。并总结实践成果,完成结题报告。

2、项目盈利实践操作:

本项目的详细实施方案和如下:

第一阶段:实体店选址,因为是养生理疗,所以选择小区比较密集的地方地址进行装修。

第二阶段:开业前的拓客引流活动,主要方式有发传单、送红枣、免费体验、及 9.9 三次刮痧、199 会员活动美团、抖音微信宣传等。

第三阶段:学生、服务员全方位培训,中医知识、黄飞鸿产品特点操作手法,调理亚健康经典案例学习。

第四阶段:准备试营业,在开业的前几天做好准备,首先是“异业联盟”例如联合超市在超市购物超过 500 元送免费体验黄飞鸿热灸一次、地推活动策划引流、当天黄飞鸿公司中医大师问诊等宣传。

3、项目人员分工:

(1) 指导老师、周子权、吕想同学负责组织整个实践过程的组织协调,包括联系老师、联系相关部门、办理营业执照以及进行实地考察等。

(2) 指导老师、陈奕洁、邹颖同学主要负责拓客引流,品牌文化宣传推广。

(3) 指导老师、全体同学负责开业的筹办工作。

(4) 陈奕洁发表论文一篇、

黄飞鸿热灸理疗馆主要针对颈肩腰腿痛、去除人体风寒湿毒调理一切亚健康,开业后利润可观,项目会一直经营下去,争取多开几家分店,增加就业岗位,给大学生的就业创造一个良好的平台。

项目实践终极目标再开一家分店,提供更多就业岗位及创业店铺。

三、“黄飞鸿热灸理疗体验馆”创业实践盈利结果

大健康产业是指与维持健康、修复健康、促进健康相关的一系列健康产品生产经营、服务提供和信息传播等产业的统称。我国健康产业发展同样处于重要战略机遇期。在未来几年内,我国大健康产业经营模式将多元化发展,国际化进程将加快,而且健康养生必将成为时尚,这无疑给投资大健康产业带来了契机。本店主体顾客是一切亚健康人群,城市经济的高速发展势必会给大家带来精神压力、劳动强度压力,还上升到社会养老问题,我们理疗馆的出现能给这些人带来各类压力缓解。把“治己病”上升到了“治未病”层面。市场主要面对的是咸宁地区的所有劲肩腿痛、湿寒淤堵毒等亚健康人群。

1、店名:

黄飞鸿热灸理疗馆咸宁旗舰店

2、店面选址:

书台街书苑小区西门口

周边有华沙城、书苑小区等五个小区,人流密集,有华沙洁具城、大润发超市等商业圈,还有湖北科技学院、咸宁市外国语学校等学校,在此生活、养老、工作学习的人很多,客户养生调理需求大具有很强的操作性和实用性。

3、经营理念及目标

1)为了让顾客记住我们店的特色,本店设计了一条标语:劲肩腿痛、湿寒淤堵毒,就找黄飞鸿



2)、坚持诚信为本,顾客权益至上的理念。

3)、靠薄利多销,走经营流水,留意客户的反馈信息。凭借优良的品质和满意的服务,赢得顾客的认可,努力实现本店与顾客双赢的局面。

4)、最终目标:寻求加盟,连锁经营,扩大规模和影响力。

5)、本店主打理疗特色产品:黄飞鸿热灸膏、黄飞鸿怀山药粉、黄飞鸿小百草、黄飞鸿人参阿胶饮、黄飞鸿黄家老帖、黄飞鸿骨倍健、黄飞鸿桃花灸等。本店还将提供有针对性的调理套餐。

4、资金需求、筹措方法及投资回报

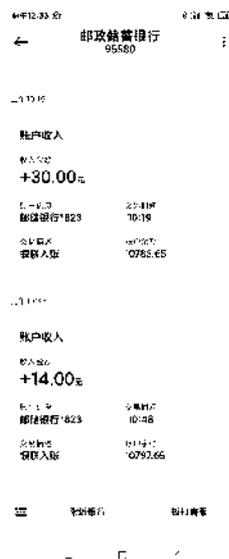
因为本店经营货品占地不大,起步初期可以先根据市场需求作一份需求分析,预计需要大约26万(待算)元启动资金,主要用于购买原材料、店铺租金及装修、员工培训、市场宣传推广。

资金的筹措方式是第三方个人或者学校的风险资金,以投资入股的方式投入,其他资金投入方式也可以考虑。预计在未来的一年内收回成本(平均销售利润率20%计算)。营业执照申请下来后(湖北科技学院音乐学院2020级周子权),开业2021年4月17日到4月26日10天时间共收入为:10797.65元。

“黄飞鸿热灸体验馆”大学生创业的研究重点:主要包括学生实践能力的培养方案,有关引流引流设置方案,与社区联合推出养生知识讲座活动,组织大型免费体验公益公益活动等等。满足人民群众多元化健康需求便民便利养生,打造民族养生品牌。市场营销与文化品牌充分的结合起来,整合各种营销策略去开拓实现城市圈,让营销为使命实现开拓养生文化市场发挥最大的作用。

实践策划是成功的。希望能在今年多开两家分店,给更多大学生提供就业平台及创业模式学习。面对行业中的恶意竞争,最重要的就是坚持弘扬传统中医文化,不忘初心方得始终,“互联网+”给了大学生们一个具有创造力的创业平台,一个初出茅庐的大学生

面对的社会,一定会有迷茫困惑的时刻,只要确信自己做的是对社会有益的事业,哪怕回报会慢些,多花些时间又如何,至少这些经历可以成为自己永远的财富。不忘初心,方得始终。



参考文献:

[1]元传伟,陈佳.“互联网+”时代下的大学生创业[J].教育与职业,2016,(04):76-77.

[2]李小玲,叶平浩,余丽君.“互联网+”时代大学生创业的机遇及影响因素分析[J].学习与实践,2016,(05):82-85.

[3]陈陆.“互联网+”时代下的大学生创业模式探索[J].求知导刊,2016,(09):35-36.

[4]季燎原.“互联网+”时代下的大学生创业模式研究[J].求知导刊,2016,(05):46-47.

[5]孙四化,潘凌旭.当前我国音乐大学生自主创业面临的问题及对应策略[J].黄河之声,2016,(21):115.

[6]张静华.“互联网+”时代大学生创业:机遇、挑战及应对[J].大学(研究版),2016,(02):26-32+12.

[7]周少余,姚伶.基于互联网+时代背景下大学生创业困境与对策[J].商场现代化,2015,(Z2):239.

[8]王晓敏.“互联网+”环境下大学生创业教育的必要性和对策研究[J].劳动保障世界,2015,(33):7+9.

[9]董丽娜,杨洋.浅析“互联网+”时代下的大学生自主创业的瓶颈及思考[J].轻工科技,2015,(08):156+168.

[10]豆军红.音乐专业大学生创业教育的现状调查与建议[J].创新与创业教育,2014,(03):99-100.

[11]扣蕊.音乐院校创业教育之我见[J].陕西青年职业学院学报,2014,(01):35-38.

[12]武汉市政府网.关于进一步鼓励高校毕业生在汉就业创业的意见[2015-09-10].

课题信息:国家级大学生创业项目
项目名称:弘扬中医文化打造健康城市背景下的大学生创业实践研究
项目编号:202110927021S
指导教师:张艺
陈奕洁:2000年3月生于湖北崇阳,湖北科技学院音乐学院2019级学生,国家级大学生创业项目:202110927021S《弘扬中医文化打造健康城市——黄飞鸿热灸体验馆项目实践研究》主持人。
张艺:1974年生于湖北武汉,湖北科技学院音乐学院博士、教授研究生导师。