

“互联网+”大赛之助农项目及对高职学生创业实践能力提升研究

翟伟彤 苏光

(甘肃工业职业技术学院 甘肃天水 741025)

【摘要】“互联网+”大学生创新创业大赛为当下大学生创新创业提供了一个良好的展示平台,已成为目前高校创新创业教育的重要突破口。本文通过介绍本课题组学生参赛的助农脱贫项目、取得的成效、商业模式以及未来可持续发展目标,分析了“互联网+”大学生创新创业大赛对于高职学生创业和实践能力的提升作用。

【关键词】“互联网+”; 创新; 创业; 实践

DOI: 10.18686/jyyxx.v3i6.47841

高校培养学生的一个重要内容就是创新创业能力,学生将所学知识综合运用实践继而为社会创造价值和财富。在当今时代下,创新创业能力的培养已逐渐成为高校对学生培养的核心内容。“互联网+”大学生创新创业大赛是连接高校内外创新创业的桥梁和纽带,赛事以其广泛的影响、专业的赛制和严格的选拔,已成为当下最重要的大学生创新创业类竞赛中之一。

本课题组的2019级学生组成团队以“果香飘天下——产地助农,爱洒陇原”项目参加了2020年第六届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛,并获得了校级一等奖和甘肃省金奖、精准扶贫奖的成绩。在参赛的过程中,学生们以“互联网+”大学生创新创业大赛为契机,通过参赛锻炼和提高了自身的各项能力。本文通过分析本项目组团队的助农脱贫项目及在参赛过程中自身能力的提高,研究了“互联网+”大学生创新创业大赛对当代大学生创业和实践能力的推动作用。

1 项目概述

“果香飘天下——产地助农,爱洒陇原”是甘肃工业职业技术学院2019级同学的创业项目。本项目主要借助互联网平台帮助贫困农户销售果品及特产,进行原产地供货、原产地销售、原产地发货、原产地售后等一条龙服务。项目组成员直接与贫困种植农户对接,以第一手货源、优质的服务面向消费者,为用户提供最新鲜的果品和特色农产品。团队依靠品质和信誉赢得口碑和市场,帮助甘肃及周边贫困县农户达到脱贫增收的目的。

甘肃及西部大部分贫困地区存在着强烈的封闭性,不能与外界实现良好的交流。伴随着我国经济发展,城乡居民倡导健康生活理念的提升,人们对水果市场需求越来越旺盛,但近年来水果消费市场价格却逐年走高,面对优质果品,一方面消费者只能望“果”兴叹;另一方面由于信息不对称、传统销售模式的局限、中间商的层层压价,农户辛辛苦苦种植的水果往往出现滞销和“果贱伤农”的现

象。

2020年由于新冠疫情影响,农产品市场的销售和运输停滞,多地农产品出现严重滞销。为响应国家精准扶贫与“乡村振兴”战略,团队成员迅速展开了电商扶贫助农活动,他们以当下短视频直播带货能力最强的抖音、淘宝为平台,依托公司打造的直播明星,为农户提供网络直播农产品销售服务。疫情期间团队成员利用电商平台帮助贫困种植农户,借助网络技术,开展“互联网+”的精准脱贫工作,通过抖音直播带货帮助农户销售果品,形成了选品、直播、销售、发货、售后一体化服务。项目组“甘肃胖娃娃在助农”抖音号自2020年4月22日注册以来,已拥有粉丝10万人。团队协力深耕市场,把直播做到了农户的家门口,方便了农户的同时,也让消费者购买到安全放心的果品农产品。

本项目的实施对国家实施的精准脱贫工作具有积极的贡献,能有效帮助甘肃及周边贫困县农户达到脱贫增收的目的,推进我国西部贫困地区的“乡村振兴”工作,同时对于美丽乡村建设也具有重要意义。

2 项目取得的成效和未来发展目标

2.1 项目取得的成效

项目团队通过短视频、抖音/淘宝直播带货,已和拼多多、淘宝、微信等各大电子商务平台合作,同步运营3个抖音账号,粉丝均过万。其中“甘肃胖娃娃在助农”抖音号自运营以来,粉丝量已超10万人。创业以来,该项目已与15个贫困村合作,成功帮助甘肃及西部周边省份500多家果农实现收入转化,累计销售订单180万元,为当地农户提供就业岗位超过800人次。因良好的助农效果和快速增长的社会影响力,项目团队于2020年7月17日受甘肃省瓜州县团委邀请参加“2020年中国·瓜州第八届蜜瓜枸杞展销会”,与瓜州镇镇长吴红军同台直播销售蜜瓜和枸杞等农产品,受到了广泛好评,在助农活动中贡献了很大的力量,并创造了5天蜜瓜销量打破1万单的记

录, 助农行为被多家媒体追踪报道。

2.2 未来发展目标

团队将在未来三年内, 力争实现以下发展目标:

进一步提升“甘肃胖娃娃在助农”知名度, 扩大市场份额, 增加市场占有率, 增加农产品销售品类, 扩大服务贫困县范围, 提高服务贫困户数量, 计划5年内服务超过4000家。公司将围绕“助农脱贫”的使命, 在与现有农户、企业及地区保持良好合作的同时, 将顺应国家“乡村振兴”的趋势, 精选符合国人消费需求的西部优质果品与特产, 依托公司电子商务综合服务能力, 帮助农户销售产品开拓广阔市场, 逐渐与农业企业全面对接融合。强化公司品牌塑造、大数据营销渠道创新、新品企划等核心竞争力, 力争成为西部乃至全国农产品最值得信赖的合作伙伴之一, 打造绿色企业, 实现可持续长远发展。

3 参赛团队介绍

该项目团队组建于2019年, 团队主要成员都是甘肃工业职业技术学院的学生。求学期间, 在创业导师的指导下, 团队一直从事电商创业, 帮助甘肃及周边的贫困户销售天水花牛苹果、富士苹果、安岳柠檬、民勤蜜瓜、甘南土蜂蜜等农特产。团队于2020年6月24日创办了甘肃陇果农特电子商务有限公司, 是一家以互联网为核心的电子商务运营公司。公司通过短视频、抖音/淘宝直播带货、拼多多、微信等电子商务平台全力推广销售西部贫困农户种植的水果及地方特产, 如: 天水花牛苹果、富士苹果、天水大樱桃、民勤蜜瓜、瓜州蜜瓜、陇南花椒、核桃、定西特产手工粉条、陕西猕猴桃、冬枣等。项目最初启动资金1万元, 核心成员5人, 目前已发展到拥有员工15名及资产55万的公司规模。随着销售订单逐步增加, 各大自媒体平台也开始同步运营。

4 “互联网+”大赛对学生能力的提升

4.1 参赛提升了学生全面运用专业知识的综合能力

传统的学习只是知识体系的构建和拓展, 对于实际解决问题的能力得不到有效锻炼。创新创业能力是学生通过自身实践来解决实际问题的能力, 是学生所学专业知识和综合素质的全面体现。本次参赛的学生均为我校经管类专业的学生, 他们行动力强、干劲足。大三实习期间, 团队就已经开始结合专业所学尝试进行各种助农脱贫创业服务活动, 其间先后创办了物流公司和电子商务公司, 开展本地农产品的选品、销售、发货、快递一条龙服务, 在帮学校附近的农民种植户销售农产品的过程中, 学生们提高了对市场营销、电子商务运营、营销策划、商品学、企业管理等相关专业知识的广度和深度, 并熟练地运用到了实践中。

4.2 参赛提升了学生的社会责任感和使命感

2020年新冠疫情爆发致使大量农产品滞销, 水果烂在田间, 广大农民辛辛苦苦种植的农产品无法销售出去, 农民陷入深深的痛苦之中。看到这种情况, 生在农村, 长在农村的团队成员决定回到农村, 服务农村, 尽一己之力帮助农民。借助各大电商平台帮农户售卖农产品, 通过抖音直播带货将电商服务做到了农户家里。看着乡亲们的收入一天天提高, 自豪感和使命感油然而生。项目组成员希望通过自己的努力, 能真真切切帮助到农民, 让农户们不再有滞销的农产品, 让甘肃不再有贫困户, 让西部乃至全国农民都能过上富足美好的生活。他们将“青春献给农产品, 此生不负农村人”作为公司的服务宗旨。

4.3 参赛提升了学生的商业意识和商业思维

团队成员在校期间学习了创新创业相关的知识, 经过了大三一年的实践, 他们的思维方式发生了极大地变化, 从单一的学习实践扩展到了市场应用、社会价值等真实创新创业情境中。在实习的第二学期, 为了更好地推动项目顺利进行, 创办了自己的公司, 一方面进行网络营销, 注册抖音账号, 开展短视频营销、直播带货, 开办淘宝店铺; 另一方面进行线下销售、物流配送等服务。学校为项目配备了创业导师, 在创业导师的辅导下, 学生们将所经营的项目拓展到整个西部贫困地区, 在国家提出“乡村振兴”、建设美丽乡村这样的大环境和市场经济条件下来匹配创业和盈利模式。

在此过程中学生们将理论知识向市场转化, 逐步厘清产品服务特色优势、企业人员架构、产业化进程、市场定位、市场分析、商业模式、盈利点、企业未来的发展融资、资金回流等关键商业问题。经过实践锻炼后, 团队具备了基础的宏观经济思维, 这对于团队成员未来的成长创业至关重要。

4.4 参赛提升了学生信息收集和数据处理能力

面对互联网海量信息, 能准确分析筛选并整理其中的有用信息对创新创业而言是非常重要的能力。团队成员在备赛中, 群策群力共同完成市场调查研究、网络营销策划与分析等工作。为了拍好短视频, 顺利进行流量转化和成功开展网络营销, 一方面需要搜集大量的素材信息并反复比较、挑选合适的材料来拍摄作品; 另一方面, 团队通过收集筛选大量的市场方面的信息来确定合作伙伴公司, 通过实地走访确定重点帮扶贫困农户, 同时进行严格的选品, 并通过调研找到市场缺口, 更好地服务于消费者。

团队成员科学布局、合理分工, 逐渐掌握了方法, 他们对搜集的信息进行了抽丝剥茧地分析汇总, 结合当前国家鼓励大学生创新创业并结合精准脱贫及“乡村振兴”的大背景, 对自身项目的优劣势进行了深入细致的分析后, 最终开展了实践。

4.5 参赛提升了学生的实践能力和组织管理能力

传统的学习中, 理论不能很好地与实际相联系, 限制了对学生创新创业能力的培养。本项目涉及到了诸如短视

频拍摄、直播带货、选品、网店运营、市场营销策划、客户拓展与维护、推销谈判等过程,这些过程学生们在导师的参与下事事亲力亲为,极大地提升了动手能力和实践能力。

创新型企业需要的是富有创新精神又能管理好团队的人才。企业的盈利和可持续发展,既要符合自然规律和行业发展的要求,又要符合经济规律的要求。通过实践,团队成员将课堂所学的企业管理知识应用到了企业实际经营中,在实践的历练中,学生们的组织管理能力得到了有效提升。

4.6 参赛提升了学生表达能力和团队合作能力

在大三实习期间项目启动和备赛的整个过程中,学生的表达能力有了显著的提高。运营抖音账号需要拍摄短视频、组稿并要求学生能富有个性的在镜头前展现出个人魅力。为上热门获取更多流量,每个短视频均需要精心打磨,并一遍一遍不停地反复演练。直播带货过程中,对于消费者的诸多提问,学生团队的临场应变能力得到了很大锻炼。经过赛前训练,无论是文字写作能力还是口语表达能力,都呈现直线上升趋势。

除此之外,现场展示环节需要参赛学生们进行 PPT 制作和讲解,主讲人需在五分钟的时间内给观众传达本组创业项目的核心内容、产品运营、营销策略、服务优势、

企业愿景以及可持续发展战略等。参赛的 PPT 制作及汇报的要求非常专业,再加上评委现场提问环节,最终由台下三十多位评委统一评分。备赛过程中,团队成员明确分工、集思广益、积极探讨、反复修改,不断完善项目书、PPT 和一分钟短视频。在此环节,每个人的沟通表达能力、团队合作能力都有极大提升,为团队后续持续的创业之路奠定了良好的基础与开端。同时项目组的同学们感情也愈加深厚,团队成员之间互相合作交流、相互帮助,拓宽了思维、打开了眼界,团队凝聚力提升也是比赛中一个非常大的收获。

5 结语

“互联网+”大学生创新创业大赛已经成为目前覆盖全国所有高校、面向全体高校学生影响最大的赛事活动之一。学生们在参赛的过程中得以将所学知识运用到实际过程中,这对学生的学习和实践能力是一种很好的锻炼。同时,高校也应当以“互联网+”大学生创新创业大赛为契机,通过大赛,以赛促教、以赛促学、以赛促改,推进赛事成果转移转化。

作者简介:翟伟彤(1980.3—),女,甘肃天水人,副教授,研究方向:市场营销,营销策划,创新创业。

【参考文献】

- [1] 王晓胜,李然家,余长春.浅论“互联网+大学生创新创业大赛”对学生学习和实践能力的推动作用[J].山东化工,2020,49(22):236+241.
- [2] 张宇婷.从“互联网+”大赛看地方本科财经类院校的创新创业教育[J].齐齐哈尔大学学报,2020(9):172-177.
- [3] 刘罡,耿侯.基于学科竞赛的机械专业创新创业能力培养研究——以“互联网+”大学生创新创业大赛为例[J].北京印刷学院学报,2019,27(S1):85-88.