

# “潮西译”项目创业情况分析

郭雨欣 李晓露 张潇潇 韩露 林巧俐

(西安翻译学院 陕西西安 710100)

**【摘要】**“潮西译”项目以西安翻译学院现有在校生为主要消费群体，宗旨是“物美价廉，服务好”。项目内容包含三个方面：一是服装的租售；二是学习用品的销售及艺术学院和教育学院学生优秀作品回收及售卖；三是面向西安翻译学院全体学生提供进宿舍收寄快递服务。目前我们主要做快递服务的项目，秉承“创新、品质、高效”的基本理念，坚持以服务“西译学生需要”作为平台责任；实现让每一位学生享受到“有需要可满足，高品质低价格”的服务；坚持“一新、二稳、三扩、四立”的发展战略，实现为在校生提供优质服务并提供兼职岗位的双赢目的。

**【关键词】**学生服务； 寄收快递； 兼职岗位

**DOI:** 10.18686/jyxx.v3i7.50484

## 1 绪论

### 1.1 选题的背景

当今的社会就业压力大，自主创业可以实现个人梦想，将自己的兴趣和梦想结合在一起，同时提高我们的危机意识和拼搏精神，通过在过程中遇到的困难挫折培养自己顽强的意志。现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。现代社会的异质性和变迁性，要求新时代大学生富有创新精神。对传统社会表现出较高的同质性、稳定性进行挑战，对传统观念和传统行业具有挑战的信心和欲望。这也是大学生创业的动力源泉和成功创业的精神基础。大学生创业，不仅是改善社会就业结构现状和缓解社会就业压力的重要途径，还是社会发展的内在需求。

立足于西安翻译学院，具有以下问题：首先，大学生群体自身的资源众多，规划不合理则会导致资源闲置、资源浪费等一系列问题；其次，西安翻译学院靠近翠华山，离市区中心较远，大学生在院的演出节目繁多，对服装配饰的需求也较大；最后，西安翻译学院校内的快递代理点存在时效慢、费用贵等问题。

### 1.2 选题的意义

大学生自主创业不但可以自我提前解决毕业后的就业问题，还可以创办新公司，为社会产生新岗位，给社会带来新的就业机会。而潮西译项目立足于西安翻译学院，针对该学院出现的问题，给出合理的对策并进行实施，做到了项目立足实际，兼职者与雇主互利共赢的目的。

## 2 潮西译的相关概述

### 2.1 项目内容及行业形势的基本思路

#### 2.1.1 项目内容概述

“潮西译”项目以西安翻译学院现有在校生为主要消

费群体，宗旨是“物美价廉，服务好”，项目主要包含两大类服务。

第一，服装的租售。教育学院现有学前教育专业 3000 余人，该专业的学生在舞蹈课课时都有汇报演出，大多数同学会选择在网上购买演出服，而这些演出服质量参差不齐，大小不好把握。针对这些群体，我们直接和服装厂对接，根据学生的需求可以定做；同时我校每年会有元旦、中秋、迎新等多场大型晚会及社团活动，面向这部分需求，可以租售演出服；针对各个社团，可以定做文化衫。与此同时，我们积极利用当代信息传播技术，招聘校园模特，进行服装展示；拍摄短视频、精美照片，从而多角度、全方位展示服装上身效果；利用 APP 软件进行推广，从而达到宣传效果最大化。在此基础上，我们可以对销售出去的服装进行回收、清洗、加工之后二次转租。

第二，面向西安翻译学院全体学生提供进宿舍收寄快递服务。针对西安翻译学院校内快递站收寄快递效率不及时、收费定价贵的问题，我们决定与校外某快递站点合作（已初步达成合作意向）。一方面降低学生寄快递的成本，方便快捷地完善个人信息，采取线上预约、第一时间线下取货的方式，解决快递效率问题；另一方面，我们可以统一时间、地点派送快递件，既满足了学生不用再路途遥远取快递的愿望，又达到了项目盈利的双赢效果，真正意义上实现了“零成本投入，高效率丰收”的市场现象，进一步扩大“潮西译”项目的影响力。

#### 2.1.2 行业形势下的思考

我们的行业主要针对西安翻译学院在校大学生。而大学生群体是一个稳定的群体，稳定的群体保证了稳定的市场，我们从稳定的市场中来求得稳定的利润，积少成多。可以肯定的是，现在大学生群体的社会消费份额正在逐步增加，并且，随着经济的发展，这个消费也会越来越大，可以说前景广阔，而水涨船高，本行业的市场规模以及增

长趋势也会随之扩大。

经过调查实践,西安翻译学院校内的快递代理点存在时效慢、费用贵等问题最为突出,也是我们最有能力付诸行动的一部分服务。所以,我们一起进行创业构思,设计问卷调查仔细了解现状,并细致分析调查数据得出结论。最后经过缜密商讨,完成此次主要服务快递行业创业店——“潮西译”的建立。顾客至上,服务上我们会竭尽全力让顾客满意,以专业的知识来解决顾客的每一个问题,保证品质是我们的宗旨。

## 2.2 管理团队及组织结构

团队主要为西安翻译学院学生提供便利获取条件,为学生提供优质的服务而开设的平台——“潮西译”。一人难挑千斤担,众人能移万座山。一个优秀的企业离不开团队每一个人的努力和付出,以下是我们根据每个人的特点和能力进行了如下分工(见表1)。

表1 团队分工职责表

负责人	岗位	职责
郭雨欣	总经理	作为项目的发起者,主要承担统筹策划工作,管理团队
韩露	外联部部长	作为西安本地人,了解当地情况,熟知市场环境
李晓露	销售部部长	表达能力比较强,也有一些亲和力,对于销售有一定的理解,并能予以实施
张潇潇	宣传部部长	有初步的宣传能力,对活动程序有一定的了解
林巧俐	后勤部部长	认真负责,善于吃苦耐劳

团队秉承“创新、品质、高效”的基本理念,坚持以“西译学生需要”作为平台责任,实现让每一位学生“有渠道可通、有需要可满足、条件便利化”的基本目标。我们更注重短期与长期战略的结合,逐步扩大合作范围的覆盖面,努力让西译形成以潮西译为核心的销售与服务,让潮西译变为西译学子众所周知,并且最受消费者喜爱的平台。

## 3 潮西译的改进

### 3.1 在市场方面分析潮西译的缺陷性

#### 3.1.1 从大环境、大市场的背景下进行分析

在目前看来,大多数企业的观念就是只要利润增加了,同时销售收入也会随之增加的,但没有注重到客户的真正需求。大学生的课业繁重,菜鸟驿站的快递站点排队较长,而学生没有时间排队。所以我们致力于做一家以为大学生代取快递为基础业务的平台。所以我们市场主要定位于西安翻译学院,根据前期调查分析可得:

首先,目前大学生收寄快递方面有诸多不便,例如,学生课业繁多时不能及时取快递,快递点排队人太多、浪

费自己时间,寄快递价格高、不划算等问题,缺少一个快递帮忙寄收跑腿的中间平台。

其次,每当学校举办文艺汇演等一系列大型活动时,没有租赁舞台服装的渠道,只能上网购买,但大多数情况下这些舞台服装买回来只穿一次,形成资源浪费、金钱浪费的问题。所以也需要一个租赁衣物的平台,便于举办文艺汇演等活动。

最后,大学生有许多闲置衣物、闲置鞋,体育器械包括各种球类健身器械等,电子产品包括手机、MP3、MP4、MP5、PSP、音响、平板电脑、电脑以及配件等,生活用品例如水壶以及礼品转让,自行车等交通工具的转让问题。目前,没有一个很好的校内平台来进行转卖交易。

#### 3.1.2 从本校环境下进行分析

在大学校园里没有一个正规的交易平台涵盖大学生所有以上需求,但不乏有一些个人交易。例如,有些二手转卖微信群,一些快递代取私人微信等。这些私人交易的部分大学生有一定的学生群体资源,掌握客源,有一定的实力基础。和我们这个平台形成一定的竞争关系,造成我们“潮西译”新兴平台的竞争压力。还有校内菜鸟驿站的代取寄服务,也有一定的竞争力度。

#### 3.1.3 从竞争对手分析

由于潮西译平台是初创平台,史无前例。平台缺乏经验,可能会造成前期的各种问题,如资金、客源等一系列问题。还有,这个平台的建立晚于那些个人私下交易,可能绝大部分市场资源已被占领。平台所存在的威胁风险也有很多,例如合作商家、合作物流站点的协商,如何在低价的情况下拿到好的货源,符合大学生消费群体的消费水平,货源的货运等问题。和这些商家形成一个双方友好合作的协议,这是非常重要也是潮西译所存在的威胁风险。

#### 3.1.4 从机遇分析

首先,“潮西译”是大趋势流行下的优势。不止是在大学范围内,整个二手交易的市场都蓬勃发展;其次,大学生的需求则是最大的优势;最后,潮西译创建一个交易平台,是规范、正规的需求。基于以上分析,“潮西译”平台的建立很有需求,也很有必要。该平台形成一个正统规范的交易市场。

在当今社会下,就业压力极大。学校以及国家政策都是鼓励大学生自主创业,对此的扶持鼓励力度也非常大。有许多有关大学生自主创业的大赛,参赛并获取名次后将会拿到一些补贴扶助。学校也将会免费提供“孵化基地”。为此,大学生自主创业的机会很多,前景可期。

## 4 营销策略

### 4.1 品牌营销策略

所谓品牌提高的策略,就是改变和提升自己品牌的各项指标,根据各种方法的推销宣传,提高品牌知名度和美

誉度的策略。提升品牌,不仅要求数量,同时还要要求质的飞跃。公司要有一个独特新颖的,而且容易被记住的名称——潮西译,拥有自身独特的优势的广告进行宣传,并设计美观大方的宣传牌吸引人的眼球,提高知名度,扩大品牌影响。加深顾客对公司的印象,打造公司的外在品牌形象。

品牌营销用一种简单的说法来说,就是把这个品牌及服务的整体形象,运用各种手段和宣传方式深刻映入消费者的心中。从另一个角度而言,品牌营销是指公司通过利用消费者对物品的真实需求,然后用产品的方便度、企业文化以及一种容易接受的宣传方法来创造一个品牌在消费者心中的价值存在,最终形成品牌的宣传方法和营销手段。

从双方的竞争策略来说,建立品牌营销是企业长期发展的必要途径。对公司而言,既要满足公司的经济效益,也要注重消费者的回馈度,重要的是双赢,带来的是永久的回头客。最好的营销手段不是运用大规模的网络宣传策略,而是运用自己品牌的优势,运用隐形的销售策略深深地影响到消费者心里,使产品让消费者留下印象。

#### 4.2 宣传策略

通过抖音、微博、朋友圈和微信公众号进行宣传;通过学校的校园墙和校园小棉袄进行宣传;利用校园广播、纸质传单、广告墙粘贴等,为了迎合校园同学的心理需求和想法,根据自身实际情况,同时又能获得同学能接受的宣传范围。可以根据本公司产品的作用和功能,在同学活动的场所直接进行各种形式的宣传。主要形式有:一是张贴介绍产品和企业的海报;二是拉起宣传产品的功能和价格的横幅;三是对消费者进行语言交流,影响消费者对产品的选择,提高消费者对产品的好感和接纳度,从而进行推荐。

#### 4.3 促销策略

促销是指公司如何通过职工宣传、纸质广告、公共好友关系影响和互联网推广等各种促销手段,向消费者传递信息,引起消费者的消费欲望,刺激消费者的消费需求,以达到扩大销售的目的。本公司应该将产品在适宜的时间和地点以大众易接收的方式进行宣传,一般是通过两种简单的方式:一是公司人员宣传,即销售人员和消费者面对面地直接交流,在校园东区主干道两面进行宣传;二是互联网宣传,即通过大众传播媒介在同一时间以不同的方式向大量消费者传递公司产品功能,主要包括纸质广告、公共好友关系影响和互联网推广等多种方式。

#### 4.4 渠道建设

“渠道”是营销策略中的一个专业术语,是指经营者对消费者指引方向的各种销售方式,是产品从公司本身转移给消费者所要完成的一些工作运用的各种方式,目的在于消除产品和服务之间的矛盾,消除产品的服务与消费

者之间的距离,在使顾客的需要得到满足和完成的同时也使企业的销售目标得到实现。随着渠道建设的市场飞速发展,渠道公司创新的速度也越来越快。本公司面向大众,面向生活,多渠道合作,可与学校、公司、工厂达成长期合作关系,互惠互利,成为双赢模式。

#### 4.5 策略实施

学习、生活用品租赁具体实施步骤如下:

(1) 找到线上线下价廉物优的直接供货厂家,签订合作协议;

(2) 开展调研活动,争取在开学季前两周,完成西安翻译学院的大学生每一专业下属的具体课程的补货准备,当然,如若前期工作有资金不足等问题,则会优先选择从自身的学前教育本专业出发;

(3) 积极与学生群体交流,以物品的全新程度划分等级折算价格,完成物品回收,并做好物品清单,以物品最大化利用和快速准确补货,赢得市场。

服装租赁的具体实施步骤:

(1) 线下联系市内服装种类齐全的门店,支付一定保证金或签订合同进行长期合作,为日后租赁服务提供货源;

(2) 线上在微信小程序里设置服装租赁板块,方便学前教育、艺术专业等同学举办晚会进行服装租赁;

(3) 关注各个学院举办的活动,大力推广小程序,宣传服务理念;

(4) 支付租金下单后,设置专门人员进行上门派送,特殊情况可以在顾客自带化妆品但不太熟练化妆时帮助免费化妆;

(5) 设置专门人员做好售后服务,应对服装出现损坏、丢失现象。

物流服务的具体实施步骤如下:

(1) 通过线上线下征集配送员(按东西区及男女划分);

(2) 按照周内课表征集配送员,保证每个时间段都有配送员在线;

(3) 在微信小程序用户端添加填入栏,供用户填写有效信息(比如姓名、电话、地址、快递码及备注等内容);

(4) 在微信小程序商家端,匹配到用户下单时间段无课的配送员,按用户要求完成配送任务;

(5) 在QQ及微信群的用户以群聊或私聊的方式告知配送员自己的有效信息,便于双方沟通。

## 5 财务规划

### 5.1 成本规划

我们团队根据资金需求、资金来源及投资预期收益等对固定资产、员工工资、投资收益相应地做了规划,希望借助学校的帮助,申请创业平台。在资金运用方面,公司

处于初营阶段,在前期阶段基础设施费用投入较大,估计在 12681 元;各种认证以及手续费 2000 元。为实现公司发展计划所需要的资金额度,保证项目的正常实施,项目组列出如下预算(见表 2)。

表 2 固定资产明细表 使用年限 2/年

序号	设备	价格
1	空调	1500
2	电脑收银设备	1280
3	监控设备×2	1187
4	办公桌×5	1118
5	电话机×5	200
6	挂烫机	90
7	衣架×60	140
8	挂衣架×3	324
9	大厅接待椅	365
10	饮水机	129
11	打印机	348
12	水电设备	1500
13	物流运输费	2000
14	保证金	2000
15	人工费	500
16	合计	12681

注:固定成本=12681 元;  
注册公司费用预算 2000 元;  
启动资产:大约需 2 万元;  
设备投资:门面装修约 10000 元(包括室内装修);  
主要创始人 5 名(公司步入正轨才有工资);  
前期宣传预算:宣传册:2000 元以内,电子类宣传:

5000~10000 元;  
后期宣传预算:公司运营步入正轨之后公司将运行线上 APP,预算视实际情况而定;

公司选址:在各个大学附近(或校内租房);  
前期教学:公司创始人带班教学(无需工资);  
水电等杂费:按电费 0.8 元,水费 4 元/立方米计算,每月约需 1000 元;

收入情况:前期预算公司刚起步,考虑到运转的情况,具体收入不确定,根据实际情况再定。

## 6 风险分析

### 6.1 外部风险

#### 6.1.1 市场风险

第一次接触此类项目,作为创业初期的我们不仅缺乏经营经验,同样也缺乏市场经验,发展、变通是我们即将面临的巨大挑战。在预算前期投入的成本方面相对较高。在现阶段,势必会出现一些潜在的竞争者对我们构成威胁。

#### 6.1.2 竞争风险

在这个快节奏的时代里,人们大多数资讯都是通过网络平台去了解,实体店的方式大不如之前好做。对我们而言也是如此,就拿方便的二手回收来说,人们大多数会想到“闲鱼”等,类似的软件也层出不穷,这一便捷的方式可能会对我们线下的店铺构成一定的竞争力。大批有能力的竞争者在不断涌现,由于我们是在校大学生这一特殊身份,可能会遇到比我们有更多时间、更多资金的人去投入。这是我们团队即将面临的竞争风险。

### 6.2 内部风险

#### 6.2.1 财务风险

目前状况,“潮西译”资金有限,在短期时间内可能会出现流动资金短缺等状况,起初可能会有亏损。资“潮西译”金有限,加上新店装修、购买设备等加剧这一系列情况的发生,可能会导致员工工资发放的不稳定。

#### 6.2.2 营销风险

营销主要通过以下途径进行宣传:微博、微信朋友圈等公众平台;校园网、公众号、QQ 群等;报纸、杂志、电视、广播、传单、户外广告等。但作为一名大学生,我们并没有足够的精力和财力去实现各种传播途径。很明显,对于促销的这种策略,我们需加以提高,并且这是一种挑战。初次接触经营,我们的经验不足,经营中一定会遇到各种问题。外来的风险和内在相并,困难重重。

### 6.3 对应策略

潮西译对应的策略如下:规避策略,转移策略,减轻策略和接受策略。

## 7 未来规划

### 7.1 短期规划

首先在校内先申请一个创业基地,成立一家小店并进行运营,前期投入可以小一些,之后不断地扩大,在各个平台上一次成立并加盟连锁。国家对于大学生有相当一定程度的创业优惠政策,在短期内,我们团队希望此项目在三个月内赚回成本,在一年时间拿下西安翻译学院的大学生群体的正常运营机构,实现利润翻倍。

### 7.2 长期规划

加盟连锁是我们今后 5 年来一个重要的目标。因此,我们自己的一个 5 年计划,首先一年内稳定第一家平台小型微店的收益,争取回收部分成本以至于能够略有盈利。在盈利的状态下吸收外来资金发展我们第二家店铺,两年扩大市场于西安大学城。3~5 年,市场覆盖西安多所院校,形成一个连锁分店,成为大学生活的重要组成部分。这是 5 年内的初步估算,形成一个小规模的连锁,再花 2 年巩固发展,让今后的 5 年拥有 4 家店面。这 4 家小规模的校区创业店都能有所盈利。

## 8 结语

整篇文章的内容主要是围绕着潮西译项目创业情况分析,“潮西译”项目也存在着一定的局限性,但是在实际的运用当中把其中的不足进行了总结并且在不断地进行改正。重新构成核心是客户满意度,重要指标是现金流量表,完全运用管理性质利润表和管理性质资产负债表改建了新的潮西译经营体系。传统“潮西译”经营的不足已经进行了完善的改进,新的“潮西译”经营体系就是改进之后的成果,它集所有的优点于一身,而且帮助“潮西译”项目从经营的方位全方面角度地详细分析了“潮西译”经营业绩的状况和财务总体状况的关联性,站在了每个利益有关人的角度上,为最大限度的解决财务分析问题提供了方法。

从之前传统的潮西译经营中我们得以总结和进步,得

出了现在的“潮西译”经营法,并且在 2020 年到 2021 年这个阶段,我们对于“潮西译”的状况进行了财务分析,并且提供了有效的分析数据,改进后的“潮西译”经营法和传统的方法进行对比,我们得出的结论是:新的“潮西译”经营法不管是从服务能力还是可持续发展能力、运营能力、盈利能力、股利支付能力的角度上提供了财务分析的视角,这样就能更加深入全面地显示出“潮西译”团队现在真正的财务状况和经营状况。

**作者简介:** 郭雨欣(2001.2—),女,陕西榆林人,学生。

**课题:** 该项目为西安翻译学院 2020 年大学生创新创业训练计划项目,项目编号: X202012714060。

## 【参考文献】

- [1] 汤成,许睦野.基于伙伴关系的工程项目风险管理[J].经济研究导刊,2011(16):182-185.
- [2] 张凯.工程项目风险管理浅析[J].经济师,2009(5):280.
- [3] 谢喜丽.项目风险管理发展历程及趋势[J].合作经济与科技,2010(14):68-69.
- [4] 孙波.项目风险管理的成熟度模型研究[J].现代商业,2010(32):119-120.
- [5] 何静.系统集成项目中的风险管理[J].吉林师范大学学报(自然科学版),2010,31(1):106-107+110.
- [6] 王进.系统集成项目的风险管理应用[J].中国科技信息,2010(3):90-91.
- [7] 谢绪丽,史剑桥.从风险管理视角谈内部审计[J].黑龙江对外经贸,2009(4):144-145.
- [8] 袁智伟.论信息系统集成项目中的风险管理[J].中国市场,2010(45):90-92.