

# 基于 D2C 模式下艺术设计类学生的创业初探

◆陈 萍 邵伟飞

(宁波市甬江职业高级中学 浙江宁波 315000)

**摘要:**随着网络技术不断的发展,电商运营在短短十年的时间已经渗透国民生活的各个领域。由于电商门槛较低,很多人都在网上自主创业。而艺术设计学生在学校学习的专业正好符合电商的营销模式,具有很好的优势。本文主要是针对艺术设计类学生面临创业问题入手,结合当下新兴的 D2C 模式,从课程体系、创业意识、创业实践等各方面提出可行性的教育方案。

**关键词:**D2C 模式;艺术设计;创业

近年来我国教育改革不断深化,报考学生人数不断增加,高等教育由精英慢慢走向平凡教育,接受高等教育的人数逐年增加。很多学校就业问题已成为一个难题。2000 年教育部《关于全面推进素质教育,深化中职教育的改革意见》中指出中等职业教育的培养目标:全面贯彻党的教育方针,转变教育思想,树立以全面素质为基础,以能力为本位的观念,培养与现代化建设要求相适应,德、智、体、美等全面发展,具有综合能力,在生产、服务、计划、技术和管理第一线工作的高素质劳动者和中级专门人才,很多学生都可以选择自主创业模式发展自己的就业方向。

## 一、目前艺术设计专业教育现状

根据毕业信息反馈,很多学生尽管在学校接受知识教育,由于目前教育体制还停留在传统教育的模式,学生在真正的创业中感觉到寸步难行,缺乏实际对应能力。有些学校甚至只是将创业课程作为选修课,将创业教育做成表面上功夫;另外一个原因是,学校教育过程中比较注重理论教育,实践操作存在一定误区,让没有创业经验的老师推向一线。另外在创业教育条件有限,实践教育开展硬件条件不足,以至于学生大多数都是纸上谈兵,不能有效地实施实践。

在互联网背景下,电商行业发展迅速,传统营销遭到了很大的打击,很多企业都开始组建团队。在这种形式下,艺术设计类专业的学生因其专业特点具备明显的个性化优势。一方面艺术设计是一门实践性、创造性很强的学科,专业特点决定了未来艺术设计专业的学生具有较大的创业优势,学校的电商教育过于注重理论已经明显落后市场,电子商务专业的多数为文理科学学生,并不是艺术类学生。D2C (Designer-to-customer) 是继 B2C (business-to-customer)、C2C(customer-to-customer)等出现之后最新的电子商务模式,主要运用网络终端的方式将不同艺术领域的设计师面向广大消费者,通过网络平台更好地生成具有市场价值的商品;它是一种全新的电子商务模式,是艺术设计师直接面对客户的一种商品销售模式,主要是借助互联网开展在线销售活动。设计师通过互联网直接与客户沟通并传达自己的设计理念和相关设计的产品<sup>[1]</sup>,从而达到出售自己设计产品销售的目的,是能够吸引消费者的关键,在程序和代码设计都可以去 B2C、C2C 或者阿里学院学习。因为他们具有完善的支付系统和诚信安全体系,也不需要专业的会计和仓库管理。还有大部分学校只是教学生软件的基本运用,例如实现在 PC 端和手机端界面交互设计,都不能实现,不能有效培养学生电商设计能力,学生就业时还需要培训一段时间才能上岗,毕业学生越来越多,电商销售需求的人数却越来越少,供需不匹配,结构矛盾冲突,教育与市场需求脱节。以上都是学校必须要进行改革。

## 二、艺术设计专业 D2C 模式创业教育应与时俱进

任何教育都不是一成不变的,在不同的发展阶段,时代的教育内容也是不一样的。教育工作者们应不断探索不同企业的实践模式,尽可能的为学生提供模拟创业实践机会。例如建设创业基地和企业协商让学生去实践一段时间,这些活动虽说是小范围内,但相比“天马行空”空谈创业较好。可以让学生们真正的体验创业过程,还能从中获取一定的创业资金。随着网络的快速发展,在网上自主创业已经被学生和教育研究人员认可。创业的一种模式是可以节省开实体店的资金,减少创业风险和资金不足之类;另一方面,这种创业不受空间和时间的限制,学生可以利用业余时间进行创业,积累更多的经验,为毕业后创业打好基础。网络创业风险小,比较适合学生。

## 三、D2C 模式于艺术设计类学生的创业优势

在 D2C 模式的创业过程是将一些产品,大规模生产前提下进行试样,可以直接面向消费者了解个体消费的需求,将消费需求融入到产品里,解决产品的个性化、创意化问题,创业学生通过这样的市场探索实验,并借助销售后的反馈信息来决定后期的生产规模,有效控制产品的成本投入。这样的模式非常适合艺术设计专业学生创业,既可以缓解创业者的创业压力,又能满足消费者个性化的需求,对于未毕业或者刚毕业的艺术设计专业创业学生而言,是可以供需兼顾的创业方式。大学生创业资金少,时间比较充足,具有很好的优势。自主创业的艺术专业学生他们年轻有活力又有创新意识,对于新鲜事物敢于尝试,富有创新精神和冒险精神、良好的市场洞察能力,了解当代年轻的目标客户的实际需求,具备较强执行能力和市场观察能力,利用在校政府给予的优惠政策,在校期间可以尝试 D2C 模式创业,艺术设计类学生在校期间学的正好是平面设计、摄影、网页设计或者产品设计等相关教育,结合市场调研和广告策划可以更好的提升学生的综合能力。

艺术设计具有较强的适用性和广泛性,专业涵盖环境、服装、建筑、工艺、广告设计等多方面领域,涉及到人们的吃穿住行等多方面。这样的特点让学生创业有很大的发挥空间。

在校期间,艺术设计专业学生也容易找到与自己有同样梦想的创业合伙人,大家取长补短,共同利用 D2C 模式创业。就目前观察 D2C 创业模式无疑是成本最低,风险最小,形式最合理的创业模式,创业学生优秀的设计作品展现在不同的商业平台上,接受消费者评判,通过这样的方式不仅可以让学生有展现自己的舞台,能将设计作品进行商业转化,也为自己创业提供一个机会,是未来设计专业的方向。

## 四、D2C 模式创业的一般流程

艺术设计类学生实现 D2C 模式的流程一般是先找货源,进行市场调研、网络运营学习和学习管理学知识,在确定自己的目标和方向。刚开始创业的时候都是单枪匹马,等形式较好的时候就会组建团队,进行团队合作。艺术设计学生一般都会经营订制品和个性创业产品,市场利润空间较大,竞争优势也很大;或者是经营生活必需品,比较普遍性,需求量较大,但是利润空间较小。艺术设计类学生不单只在一个平台上销售,还会参加其他的营销平台如微信、天猫、拼多多、唯品会等互联网营销模式。他们还应该借助国家的政策和学校提供的创业环境,获取更多资源。学生还应该主动下企业学习和听从企业家分享的创业经验,使自己和团队少走一些弯路,让团队成长的更快,成为自主创业的典范。

**综上所述:**艺术设计类学校要结合自身资源和优势,进行客观分析与总结,要做到与时俱进,跟上社会发展的脚步。为电商行业提供更好的人才。许多人看到大学生实现 D2C 模式的电商创业,都是羡慕的,殊不知里面蕴含着多少艰辛和失败,一次次的摔倒,再爬起来,敢于尝试和付出最后才能成功。这是一条最艰辛的道路,也是代表着艺术设计类学生的新生活方式。学生们的在这个过程中不断积累经验和不足。希望艺术设计类学生能够在 D2C 模式的创业道路上越走越远,可以克服各种困难,做到与时俱进、服务社会。让电商市场上涌现出一批有个性的设计师和团队,让中国设计走出世界的大门。面向全世界。

## 参考文献:

- [1]吴冬玲.D2C 模式与艺术设计类学生创业教育的耦合关系[J].设计,2015(01):118-119.
- [2]吴冬玲.基于 D2C 模式的艺术设计类高职学生创业教育研究[J].美术教育研究,2014(24):76+78.

## 作者简介:

陈萍(1967.09-),女,籍贯:宁波,学历:本科,毕业于浙江师范大学;现有职称:中学高级;研究方向:艺术设计;  
邵伟飞(1974.11-),男,籍贯:宁海,学历:本科,毕业于宁波大学;现有职称:中学高级;研究方向:基础绘画。